



Publié par

giz Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

En coopération avec



Etude de marché Kenya

Le potentiel des produits et services tunisiens sur le marché kenyan. Analyse approfondie des secteurs agroalimentaire, BTP et construction, santé et TIC.



Sommaire

Liste des figures.....	4
Liste des abréviations.....	5
Résumé exécutif.....	7
Introduction	9
1. Aperçu macroéconomique	10
1.1. Analyse PEST	10
1.1.1. Environnement Politique	10
1.1.2. Environnement Economique	10
1.1.3. Environnement Sociologique	11
1.1.4. Environnement Technologique.....	11
1.2. Structure économique	12
1.2.1. Le secteur primaire	12
1.2.2. Le secteur secondaire	12
1.2.3. Le secteur tertiaire.....	13
1.3. Accords commerciaux et marché régional	13
1.3.1. OMC	13
1.3.2. Accords régionaux.....	13
1.4. Echanges commerciaux	14
1.4.1. Le commerce de biens	14
1.4.2. Le commerce de services	17
2. Compétitivité et environnement des affaires	18
3. Conditions d'accès au marché	19
3.1. Taxes à l'importation	19
3.2. Conditions non-tarifaires d'accès au marché	19
3.3. Dédouanement.....	21
3.4. Cadre des investissements	22
4. Marché des consommateurs	23
5. Analyse des secteurs porteurs et recommandations	24
5.1. Cluster agroalimentaire	24
5.1.1. Principales tendances du secteur	24
5.1.2. Principales opportunités par segment.....	26
5.2. Cluster bâtiment et construction.....	27
5.2.1. Principales tendances du secteur	27
5.2.2. Principales opportunités par segment.....	28
5.3. Cluster Santé.....	29
5.3.1. Principales tendances du secteur	29
5.3.2. Principales opportunités par segment.....	31
5.4. Cluster des TICs.....	32

5.4.1.	Principales tendances du secteur	32
5.4.2.	Evolution du secteur en chiffres	33
	Sources	34
	Annexe	35
1.	Liste des entreprises et organismes rencontrés	35
2.	Liste des prix des principaux produits par cluster	37
3.	Produits assujettis à des droits d'accise, 2018.....	39
4.	Droits de timbres liés au droit d'accise, 2018.....	40
5.	Liste des principaux concurrents par cluster	40

Liste des figures

Figure 1 :	PIB Kenya / milliards USD / 2011 – 2020p.....	10
Figure 2 :	Evolution du taux d'inflation / en % / 2016-2018	11
Figure 3 :	Croissance du secteur industriel /en % / 2015 - 2016.....	12
Figure 4 :	Evolution des activités de services / en % / 2015-2016	13
Figure 5 :	Evolution des importations et des exportations de biens / milliards USD / 2013 – 2017.....	14
Figure 6 :	Principaux produits exportés par le Kenya / milliers USD / 2013-2017	14
Figure 7 :	Principaux pays importateurs / 2017	15
Figure 8 :	Principaux produits importés par le Kenya / milliers USD / 2013-2017	15
Figure 9 :	Principaux pays exportateurs / 2017.....	16
Figure 10 :	Evolution des critères de Scoring Doing Business / 2018 - 2019.....	18
Figure 11 :	Facteurs les plus problématiques pour Doing Business / 2018.....	18
Figure 12 :	Evolution du revenu par habitant par mois / USD / 2006 - 2016.....	23
Figure 13 :	Evolution des importations du segment transformation agroalimentaire / millions USD / 2013 - 2017	26
Figure 14 :	Evolution des importations du segment équipements et machines / millions USD / 2013 - 2017.....	26
Figure 15 :	Evolution des importations du segment matériaux et construction / millions USD / 2013 - 2017.....	28
Figure 16 :	Evolution des importations du segment matériaux électriques et électroniques / millions USD / 2013 - 2017	29
Figure 17 :	Evolution des importations du segment produits pharmaceutiques / millions USD / 2013 - 2017	31
Figure 18 :	Evolution des importations du segment produits parapharmaceutiques / millions USD / 2013 - 2017	31
Figure 19 :	Evolution des revenus du secteur des TIC / milliards USD / 2017 - 2022.....	33

Liste des abréviations

ACP	Afrique des Caraïbes et du Pacifique
AFA	Agriculture and Food Authority
AfCFTA	Accord instituant la zone de libre échange continentale africaine
AGOA	African Growth and Opportunity Act
AMGI	Agence Multilatérale de Garantie des Investissements
AMISOM	Mission de l'Union Africaine en Somalie
APE	Accord de Partenariat économique
ASTGS	Agricultural Sector Transformation and Growth Strategy
CAE	Communauté de l'Afrique de l'Est
CAF	Coût, Assurance, Fret
CEPEX	Centre de promotion des exportations tunisiennes
CFAO	Compagnie Française de l'Afrique Occidentale
CAGR	Compound Annual Growth Rate
CCECC	China Civil Engineering Construction Corporation
CHEC	China Harbour Engineering
CIRDI	Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements
CNUCED	Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement
COMESA	Marché Commun de l'Afrique Orientale et Australe
CREC	China Railway Engineering Corporation
CRM	Gestion de relation client
EASF	Force de Réserve en attente, en Afrique de l'Est
ERP	Prologiciel de gestion intégrée
FTTX	Fiber To The X
GMS	Grandes et Moyennes Surfaces
IDH	Indice de Développement Humain
IGAD	Autorité intergouvernementale pour le développement
IOR-ARC	Association des pays Riverains de l'Océan Indien pour la coopération Régionale
ISM	Import Standardization Mark
JICA	Agence de Coopération Internationale du Japon
KEBS	Kenya Bureau of Standards
KEMA	Kenya Medical Supplier Authority
KHSSP	Health Sector Strategic And Investment Plan
KRA	Administration Fiscale du Kenya
MNO	Opérateur de Réseau Mobile
MTP	Medium Term Plan
MVNOs	Opérateur de Réseau Mobile Virtuel
NEMA	Autorité Nationale de Gestion de l'Environnement
NHIF	Fond National d'Assurance Hospitalière
NIP	Numéro d'Identification Personnel

NOFBI	National Optic Fiber Backbone
NSSF	Fond National de Sécurité Sociale
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
OMS	Organisation Mondiale de la Santé
ONT	Obstacles Non Tarifaires
PEMA	Projet de promotion des activités d'export créatrices d'emploi vers de nouveaux marchés africains
PIB	Produit Intérieur Brut
PME	Petites et Moyennes Entreprises
PNUD	Programme des Nations Unies pour le Développement
PPB	Pharmacy and Poisons Board
PPP	Partenariat Public Privé
PVoC	Pre-Export Verification of Conformity
RDL	Taxe de développement ferroviaire
RCT	Représentation Commerciale Tunisienne
TEC	Tarif Extérieur Commun
TIC	Technologie de l'Information et de la Communication
UA	Union Africaine
ZES	Zone Economique Spéciale

Résumé exécutif

Avec des perspectives économiques favorables, le Kenya est la quatrième puissance d'Afrique Subsaharienne en termes de Produit Intérieur Brut (PIB), jouissant d'un taux de croissance avoisinant les 5% sur l'année 2018. Moteur de la croissance de la production régionale, le pays a contribué en moyenne à 18% de l'évolution de la production de la région d'Afrique de l'Est depuis 2014.

De par la stabilité de son économie et sa position géographique privilégiée, disposant d'un accès à l'océan indien, le pays est un hub régional important avec le plus grand port international d'Afrique de l'Est (Kilindini – Mombasa), desservant tout le sous-continent et l'Asie.

Le Kenya est considéré comme le principal pôle technologique et d'innovation en Afrique, disposant du taux de pénétration d'internet le plus élevé du continent, autour de 89% en 2017. Le pays s'est montré particulièrement innovant et pionnier dans le domaine du paiement mobile grâce à la réussite du système M-Pesa qui offre des services financiers de détail par téléphone mobile, en particulier pour les habitants des zones rurales mal desservies.

En termes de population, le Kenya, avec près de 50 millions d'habitants en 2017, se hisse à la sixième place des pays les plus peuplés d'Afrique Subsaharienne, faisant de cette économie un marché de consommation incontournable, disposant d'une classe moyenne relativement développée, de marchés financiers structurés et d'un secteur privé dynamique.

Le gouvernement kenyan a fortement démontré sa volonté de soutenir la croissance de son pays, et ce depuis 2008, avec l'adoption du plan de développement national « Kenya Vision 2030 » autour de trois piliers : politique, économique et social. Le « Transforming Lives: Advancing socio-economic development through the Big Four » (2018-2022), troisième plan de moyen terme, vise à la mise en œuvre des politiques et projets autour du secteur industriel notamment la transformation agroalimentaire, les logements sociaux, la sécurité alimentaire et la couverture maladie universelle. L'opérationnalisation de ces quatre initiatives devrait favoriser non seulement une croissance économique plus forte et une création d'emplois plus rapide, mais devrait également réduire le

coût élevé de la vie, ce qui aura des répercussions positives sur la croissance économique.

Le Kenya est une économie de services, avec une contribution à hauteur de 51% au PIB en 2017. Ce secteur participe à lui seul à environ 80 % d'une croissance globale de 4,9% en 2017 et ce particulièrement dans les services de transport, de médecine, d'éducation et de services financiers.

Le secteur agricole quant à lui, contribue pour environ 31% au PIB en 2017, représentant 60% des emplois et 65% des exportations du pays. Il demeure un moteur majeur de l'économie, ayant connu des années de forte croissance se reflétant dans l'évolution globale du PIB.

Cependant, le secteur industriel demeure le moins développé avec une contribution de moins de 20% au PIB en 2017 avec une tendance à la diminution sur les cinq dernières années.

S'agissant du commerce extérieur, le Kenya est fortement intégré au sein du marché commun : il est membre de la Communauté de l'Afrique de l'Est (CAE), du Marché commun de l'Afrique orientale et australe (COMESA), de l'Autorité intergouvernementale pour le développement (IGAD) et de l'Association des pays riverains de l'océan Indien pour la coopération régionale (IOR-ARC). Il a été l'un des premiers pays à ratifier l'accord instituant la zone de libre-échange continentale africaine (AfCFTA). Ces blocs régionaux représentent autant de débouchés commerciaux.

Sur les cinq dernières années, le déficit commercial du pays ne cesse d'augmenter, il a atteint -11 milliards de dollars en 2017. Les exportations de biens s'élèvent à 5,7 milliards de dollars et sont principalement destinées aux marchés africains à hauteur de 37,7% suivi des marchés asiatiques avec 27,3%. Quant aux importations, elles s'élèvent à 16,7 milliards de dollars en 2017 : la Chine, l'Ouganda et les Emirats Arabes Unis captent à eux seuls plus de 40% de part de marché.

D'une manière générale, le marché kenyan est ouvert à tous les pays. Il n'existe pas de restrictions tarifaires ou non tarifaires imposées par le gouvernement. Les procédures douanières au Kenya sont principalement régies par les dispositions de la loi de la Communauté de l'Afrique de l'Est (CAE) sur l'administration des douanes.

La Tunisie demeure relativement absente de ce marché à fortes potentialités. Les échanges commerciaux entre les deux pays ne représentent que 441 millions de dollars en 2017 et sont fluctuants sur les cinq dernières années. Afin d'établir des relations pérennes sur le marché kenyan, les opérateurs tunisiens devront se focaliser sur des secteurs avec un avantage compétitif avéré et présentant de fortes potentialités.

Introduction

Conscient du potentiel de croissance du marché kenyan, le Centre de Promotion des Exportations (CEPEX) a ouvert une nouvelle Représentation Commerciale Tunisienne (RCT) à Nairobi en décembre 2018. Mandatée par le Ministère fédéral allemand de la Coopération économique et du Développement (BMZ), la GIZ appuie le CEPEX dans ses activités sur les marchés subsahariens à travers le projet « Promotion des activités d'Export créatrices d'emploi vers de nouveaux Marchés Africains » (PEMA).

Le projet PEMA vise à renforcer l'accès des petites et moyennes entreprises (PME) tunisiennes aux marchés subsahariens via, entre autres, la création de consortiums d'exportation opérant sur le marché kenyan. A ce titre, la présente étude a été menée pour identifier les clusters industriels et les segments porteurs sur ce marché, priorisant, sur la base de la demande kenyane et l'offre tunisienne ainsi quatre clusters à savoir : le cluster agroalimentaire, le cluster bâtiment et construction, le cluster santé et le cluster TIC.

Une méthodologie combinant à la fois la collecte et l'analyse des données existantes et le recueil d'informations sur la base d'entretiens avec des opérateurs kenyans, en présence du représentant commercial tunisien au Kenya, a été adoptée. Cette étude de marché exhaustive vise à permettre aux futurs exportateurs de se positionner sur des produits et services à forte valeur ajoutée.

La collecte d'informations a essentiellement porté sur les données et indicateurs macroéconomiques et sectoriels du marché kenyan. Les entretiens ont, quant à eux, été menés avec des acteurs institutionnels (Kenya Association of Manufacturers, Kenya Investment Authority, Kenya Private Sector Alliance, Agriculture and Food Authority, ...) ainsi qu'avec des opérateurs du secteur privé (Unilever, AGRA, Centum, Carepay, Safaricom, Access Kenya, ...).

L'ensemble des analyses et entretiens ont permis de comprendre et d'évaluer l'écosystème et la réglementation en vigueur ainsi que de définir les segments de produits et services présentant le plus d'opportunités pour les exportateurs tunisiens.

L'étude inclut un aperçu macroéconomique portant sur l'analyse des environnements économique, politique, sociologique et technologique du pays ainsi que la structure économique, les accords commerciaux et régionaux et enfin les échanges commerciaux de biens et de services.

Cet aperçu est complété par une analyse de la compétitivité et de l'environnement des affaires au Kenya.

Les conditions tarifaires et non tarifaires d'accès au marché kenyan, ainsi que le cadre des investissements sont aussi traités.

Enfin, une analyse approfondie des clusters prioritaires et des opportunités par secteur a été développée. Cette analyse est enrichie par des recommandations spécifiques aux opérateurs tunisiens sur chacun des clusters.

1. Aperçu macroéconomique

1.1. Analyse PEST

1.1.1. Environnement Politique

En 2017, le Kenya, république démocratique fédérale, a connu une campagne présidentielle mouvementée impactant sa croissance et qui s'est soldée par la reconduction du président Uhuru Kenyatta pour un second mandat à la tête du pays.

En plus de son intervention militaire en Somalie le pays a subi des attaques terroristes sur son sol, et est notamment confronté aux menaces du groupe armé Al Shabaab.

Le Kenya et les pays limitrophes collaborent pour contrer les menaces du terrorisme et de l'insécurité par le biais d'initiatives menées par l'Afrique telles que la Mission de l'Union africaine en Somalie (AMISOM) et la Force de réserve en attente, en Afrique de l'Est (EASF). Malgré les attaques contre les forces kényanes en Somalie, le Gouvernement kenyan a maintenu son engagement de promouvoir la paix et la stabilité en Somalie.

En 2016, le Kenya a signé le Code de Conduite de l'Afrique de l'Est visant à renforcer les pratiques commerciales éthiques dans la région et à réduire les pratiques de corruption. La même année, le pays a ratifié un projet de loi sur la corruption.

Malgré cela, en 2017, le Kenya reste classé à la 143^{ème} position sur 180 pays selon l'indice mondial de perception de la corruption publié par Transparency International.

Afin de dynamiser son économie, le Kenya a mis en place des mécanismes incitatifs avantageux principalement pour les investissements dans les industries manufacturières, incluant des exemptions de droits de douanes pour l'importation de machines à destination des activités agricoles et des activités industrielles.

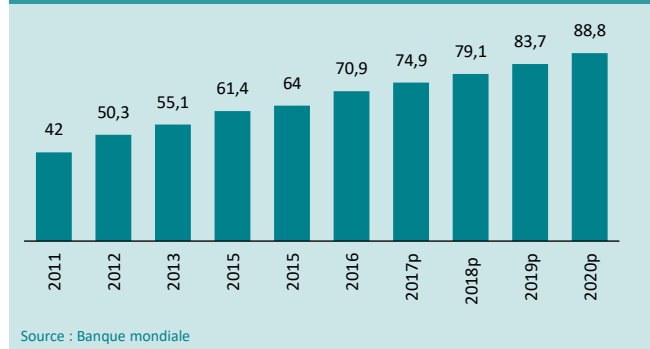
Les droits de douane varient entre 0% pour les matières premières, 10% pour les produits intermédiaires et 25% pour les produits finis, auxquels s'ajoutent des taxes tarifaires (Déclaration 2,25%, RDL 1,5%) ainsi que des mercuriales allant de 0% à 130%. Etant un État membre de l'EAC ainsi que de la COMESA toutes importations en provenance des pays membres sont soumises à des droits de douanes préférentiels de 0% à 1%.

1.1.2. Environnement Economique

Le Kenya est l'une des économies les plus dynamiques d'Afrique. Depuis 2014, le pays est classé parmi les pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure, avec un Revenu National Brut de 1460 Dollars par habitant en 2017.

Le PIB du Kenya s'élève à environ 75 Milliards de dollars en 2017, avec un taux de croissance ayant connu un ralentissement en 2017 (4,9% en 2017 contre 5,9% en

Figure 1 : PIB Kenya / milliards USD / 2011 – 2020p



2016) dû essentiellement à une performance au-dessous des attentes du secteur agricole.

La croissance du PIB réel atteindra selon les projections 6,0% en 2019 et 6,1% en 2020, grâce à l'amélioration de la confiance des entreprises, la stabilité macroéconomique, la prospérité du secteur du tourisme et le renforcement de l'économie mondiale.

En 2016, Le gouvernement kenyan a promulgué une loi plafonnant les taux d'intérêt appliqués par les banques commerciales à 4%, inférieur au taux directeur de la banque centrale qui est actuellement de 9,5%. Cette mesure a pour objectif de diminuer le coût élevé d'octroi de crédit ainsi d'améliorer et faciliter l'accès aux crédits pour relancer l'activité économique et notamment celle des PME kenyanes.

Suite à cette décision, les emprunts à l'Etat ont augmenté contrairement aux emprunts aux ménages et aux entreprises. En 2017, les prêts du secteur privé ne représentent plus que 2,4% du PIB contre 24% en 2014. La même année, les obligations de l'Etat pèsent pour 50,5% des crédits bancaires.

Le déficit commercial est à la fois chronique, représentant plus de 12% du PIB, et structurel, à cause de la faible diversification des exportations et d'un important besoin en capitaux extérieurs.

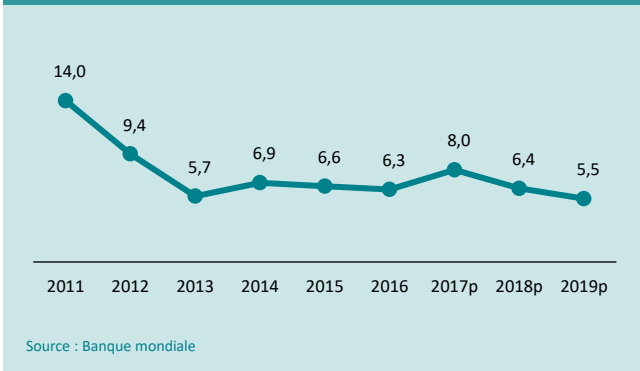
La dette publique a atteint 52% du PIB en 2017, dépassant ainsi le critère de convergence de la communauté de l'Afrique de l'est (50% du PIB) et ce, suite à l'augmentation des investissements publics alloués aux infrastructures.

La poursuite de la consolidation budgétaire réduira le déficit et stabilisera la dette publique grâce à l'augmentation des recettes, la rationalisation des dépenses par une budgétisation zéro, et la réduction du coût de la dette par la diversification des sources de financement.

Le taux de chômage suit une tendance baissière depuis 2009 pour atteindre le seuil de 11,4% de la population active en 2018.

Le Shilling Kényan est la devise officielle du Kenya depuis 1966. En 2017, le taux de change le plus fréquemment utilisé est KES/USD avec 99,9438 pour 1\$.

Figure 2 : Evolution du taux d'inflation / en % / 2016-2018



Le taux d'inflation a quant à lui augmenté au cours de l'année 2017 pour atteindre 8,0% contre 6,3% en 2016 et ce, suite à la hausse des prix des produits alimentaires et de l'énergie.

Un programme de développement à l'horizon 2018-2022 a été initié par le PNUD et dont les objectifs sont la réduction de la pauvreté par le renforcement des capacités des institutions de prestation de services afin de tendre vers une croissance plus inclusive, la préservation des acquis du développement contre les chocs cycliques et l'atténuation de la marginalisation socioéconomique.

Le plan économique « Big 4 Agenda » du Kenya de 2017, est axé sur la production industrielle en premier lieu. L'objectif est de faire passer la contribution du secteur manufacturier au PIB de 8,5% à 15,0% d'ici 2020. De plus, le programme vise à assurer un meilleur accès aux logements sociaux pour l'ensemble des Kenyans, et à assurer une couverture médicale universelle ainsi qu'une sécurité alimentaire et nutritionnelle pour tous les citoyens.

1.1.3. Environnement Sociologique

Le Kenya souffre d'une pauvreté persistante et d'inégalités croissantes entre les classes sociales positionnant le pays à la 142^{ème} place sur 189, selon l'indice de développement humain (IDH) des Nations Unis.

Le pays se distingue également par de fortes inégalités sociales entre les différentes régions, notamment entre les territoires ruraux et urbains et de fortes disparités à l'intérieur d'un même territoire. L'inégalité est en grande partie le résultat de la prédominance du marché du travail informel, dont les emplois ont augmenté de 44% sur la période 2009 - 2015, tandis que ceux du secteur formel n'ont cru que de 28%.

Cependant, le gouvernement œuvre à améliorer la qualité de l'emploi et à mieux cibler les ressources du système éducatif et de santé afin d'obtenir des résultats plus équitables. En 2013, Le gouvernement a mis en place un plan national sectoriel d'éducation au Kenya 2013 – 2019, visant essentiellement à structurer

l'administration de l'éducation et assurer un accès obligatoire et gratuit à l'enseignement de base.

En 2015, le taux d'alphabétisation des adultes (15 ans et +) était de 78 %, bien que ce taux ait fortement fluctué ces dernières années, il a eu tendance à diminuer et à se stabiliser à partir des années 2000.

Le Kenya reste confronté à plusieurs défis, notamment l'inadéquation des infrastructures, l'inégalité des revenus et la pauvreté élevée accentué par un taux de chômage important, variant selon les régions et les groupes sociaux. Le pays est également exposé à des chocs externes au changement climatique, et à l'insécurité. Même si le taux d'extrême pauvreté (moins de 1,90 USD par jour) est passé de 46% en 2006 à 36% en 2016, la trajectoire de sortie de la pauvreté reste insuffisante pour l'éradiquer d'ici 2030.

Le taux de pauvreté demeure cependant plus élevé qu'en Ouganda (34,6%) et qu'au Ghana (13,6%), toutes deux mesurées en 2012. Si l'on considère le PIB par habitant en 2014, le ratio de pauvreté au Kenya est proche de celui de l'ensemble de l'Afrique subsaharienne.

1.1.4. Environnement Technologique

Le Kenya est considéré comme le principal pôle technologique et d'innovation en Afrique. Le pays dispose du taux de pénétration d'internet le plus élevé du continent, soit 89% en 2017, et est suivi par le Maroc, l'Afrique de Sud et le Nigéria.

Le gouvernement place le secteur des TIC comme prioritaire et a défini une stratégie nationale pour garantir des services TIC accessibles, efficaces, fiables et abordables.

Le pays est pionnier dans le domaine du paiement mobile grâce à l'implémentation du système M-Pesa (système de micro financement et de transfert d'argent par téléphone mobile) qui offre des services financiers de détail par téléphone mobile, en particulier pour les populations rurales mal desservies en infrastructures bancaires.

L'adoption de M-Pesa a eu un impact considérable sur l'écosystème des startups de Nairobi qui s'est développé de manière très significative.

Google, IBM, Nokia, Samsung et de nombreuses autres multinationales du secteur des nouvelles technologies sont implantées au Kenya.

La population kenyane a largement adopté les technologies digitales dont plus de 50% disposent d'un smartphone et 75% utilisent les réseaux sociaux et médias de communication connectés.

1.2. Structure économique

1.2.1. Le secteur primaire

Le secteur agricole est l'un des secteurs d'activité les plus dynamiques de l'économie kenyane, mais avec une productivité très faible. Le secteur contribue pour environ 31% au PIB en 2017. De plus, il contribue à hauteur de 60% des emplois et 65% des exportations du pays. Il demeure un moteur majeur de l'économie, ayant connu des années de forte croissance se reflétant dans la croissance globale du PIB.

Malgré cela, la productivité du secteur reste faible, en particulier dans le secteur des céréales. En effet, les rendements par acre/hectare de maïs, principal aliment de base au Kenya, sont en diminution constante et ont été inférieurs en 2014 (1628 kg/ha) à ceux de 1994 (1918 kg/ha).

Compte tenu des faibles niveaux de productivité du secteur et de la croissance démographique, il subsiste un déficit alimentaire structurel qui contribue au déficit commercial, à l'insécurité alimentaire et aux mauvais résultats nutritionnels. La vulnérabilité croissante du secteur est essentiellement due à des conditions climatiques défavorables, de plus en plus fréquentes.

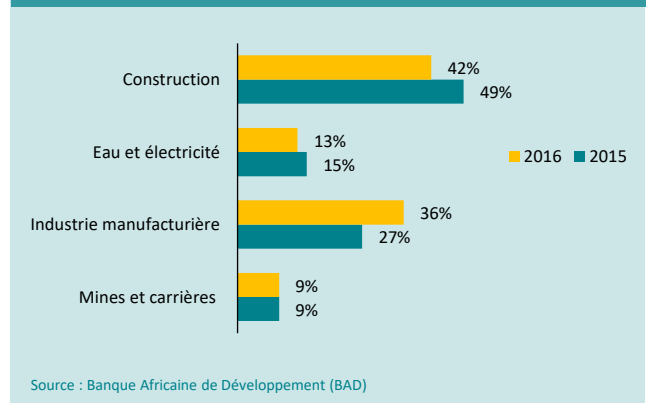
Afin de soutenir l'évolution de la productivité du secteur agricole et l'améliorer de la sécurité alimentaire, des mesures ont été mises en place telles que la réaffectation de ressources supplémentaires au secteur agricole et aux biens publics à haut rendement.

Malgré la contribution à hauteur de 31 % au PIB du secteur à l'économie, moins de 2% des dépenses totales du budget d'état de l'exercice 2016/2017 ont été allouées au secteur agricole au Kenya. Ce chiffre est bien en dessous de la moyenne de 4,5% en Afrique subsaharienne et des 10% recommandés dans la Déclaration de Malabo de l'UA.

La croissance de la productivité dans le secteur agricole, en particulier pour les petits agriculteurs, est freinée par le manque d'accès aux biens publics, tels que les infrastructures, l'électricité, l'irrigation, les semences et les races améliorées, les services de réglementation et de vulgarisation.

1.2.2. Le secteur secondaire

Figure 3 : Croissance du secteur industriel /en % / 2015 - 2016



Compte tenu de la tendance démographique du pays à la hausse, il est impératif que la croissance économique soit tirée par des secteurs ayant un potentiel élevé de création d'emplois, comme le secteur industriel.

Afin de réaliser cet objectif, les entreprises manufacturières kenyanes doivent être compétitives à la fois sur le marché local et sur le marché international.

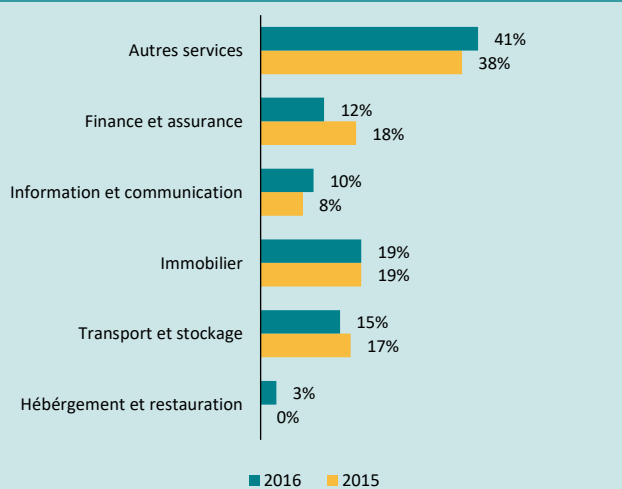
En effet, l'avantage relatif au faible coût de la main-d'œuvre sur lequel misent les pays à faible revenu et à revenu intermédiaire pour attirer les investissements étrangers directs n'est plus suffisant pour ceux qui ambitionnent de devenir les centres de fabrication de l'avenir. Pour atteindre cet objectif, ces pays doivent se concentrer sur la compétitivité, les capacités et la connectivité.

Le pays a achevé la construction d'un chemin de fer entre les deux principales villes commerciales, un projet financé par la Chine qui est fortement impliquée dans l'économie kenyane, surtout dans le secteur minier. Le pays construit aussi plus de 2 000 km de nouvelles routes et étendu le réseau électrique national. Mais ces efforts n'ont pas suffi à renverser la mauvaise performance du secteur industriel.

La construction représente le sous-secteur le plus important en termes de croissance, et ce malgré un taux baissier de 16,6% entre 2016 et 2015. Compte tenu du faible niveau des investissements privés, une grande partie de la forte croissance du secteur de la construction peut être attribuée aux dépenses publiques de développement en 2017.

1.2.3. Le secteur tertiaire

Figure 4 : Evolution des activités de services / en % / 2015-2016



Source : Banque Africaine de Développement

Le secteur des services contribue à hauteur de 51% au PIB du Kenya. Il constitue le principal moteur de la croissance économique, participant à lui seul à environ 80 % d'une croissance globale de 4,9% en 2017

En raison du rebond continu du tourisme, les activités relatives à l'hébergement et aux transports ont enregistré une croissance de 30% sur la période entre 2015 et 2016.

Une forte croissance a également été enregistrée dans le sous-secteur des TIC grâce à l'expansion des services monétaires et à la digitalisation des services.

A noter également une augmentation conséquente dans le sous-secteur immobilier, grâce au dynamisme de la commercialisation des biens fonciers et la croissance continue des projets immobiliers de type résidentiels.

Toutefois, compte tenu des difficultés persistantes du secteur bancaire, notamment en raison des taux d'intérêts plafonnés, la croissance des services financiers, qui ont représentés jusqu'à là l'un des plus importants secteurs d'activité et les principaux moteurs de la croissance du PIB, ont atteint 12%.

1.3. Accords commerciaux et marché régional

S'agissant du commerce extérieur, le gouvernement kenyan s'est fixé pour objectif d'œuvrer pour l'accès aux marchés, notamment en négociant avec les partenaires commerciaux pour obtenir la suppression des obstacles non tarifaires (ONT) visant les exportations kényanes. Dans le cadre du TEC, il est prévu d'établir d'une part un régime d'admission en franchise de droits pour les matières premières et les intrants intermédiaires non disponibles au niveau régional et d'autre part des règles d'origine susceptibles de favoriser davantage le commerce régional.

1.3.1. OMC

Le Kenya est membre de l'OMC depuis le 1^{er} janvier 1995. Sa politique commerciale a été examinée trois fois dans le cadre du Mécanisme d'examen des politiques commerciales de l'OMC une première fois en 2000, puis deux fois conjointement avec tous les Membres de l'OMC appartenant à la Communauté de l'Afrique de l'Est (CAE), en 2006 et 2012.

Le Kenya participe activement aux travaux de l'OMC à plusieurs niveaux. Il a été coordonnateur du Groupe des pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP) en 2014. Il dirige actuellement les négociations en vue de l'accession à l'OMC des pays de la Grande Corne de l'Afrique et a accueilli un dialogue régional à ce sujet en août 2017.

1.3.2. Accords régionaux

Le Kenya est membre de la Communauté de l'Afrique de l'Est (CAE), du Marché commun de l'Afrique orientale et australe (COMESA), de l'Autorité intergouvernementale pour le développement (IGAD) et de l'Association des pays riverains de l'océan Indien pour la coopération régionale (IOR-ARC). Il a été l'un des premiers pays à ratifier l'accord instituant la zone de libre-échange continentale africaine (AfCFTA). Pour le Kenya, ces blocs régionaux représentent autant de débouchés commerciaux.

Le Kenya a participé aux négociations sur un accord de partenariat économique (APE) entre la CAE et l'Union européenne, qui se sont achevées en 2014. Il a ratifié l'APE le 20 septembre 2016 et conserve son accès préférentiel au marché de l'UE. Les préférences réciproques entre le Kenya et l'UE, qui doivent être ratifiées par les autres membres de la CAE, n'ont pas encore pris effet. Le Kenya bénéficie de préférences commerciales au titre de la Loi des États-Unis sur la croissance et les perspectives économiques de l'Afrique (AGOA), en vertu de laquelle le pays exporte principalement des vêtements et accessoires, du café, du thé et des fruits à coque.

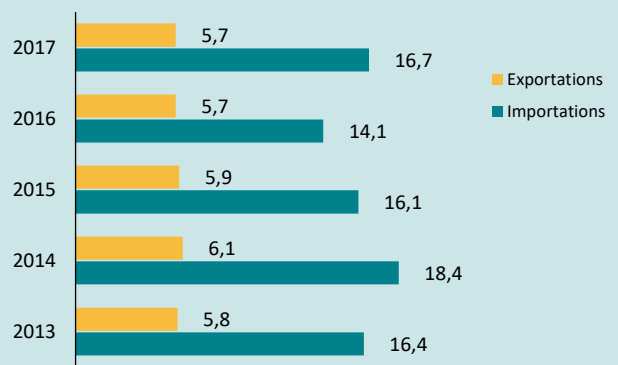
En 2017, le pays a exporté vers ses partenaires en Afrique un total de 2,2 milliards de dollars en 2017, soit 37,7% du total des exportations du pays, principalement vers l'Ouganda (27%), la Tanzanie (13%), la Somalie (9%) et l'Egypte (8%).

Le volume des importations régionales a atteint 2 milliards de dollars en 2017, soit 12% des importations totales du pays. L'Afrique du sud est le premier fournisseur du pays avec 599 millions de dollars en 2017, principalement en produits en fer et acier (26%) et en céréales (12%).

1.4. Echanges commerciaux

1.4.1. Le commerce de biens

Figure 5 : Evolution des importations et des exportations de biens / milliards USD / 2013 – 2017

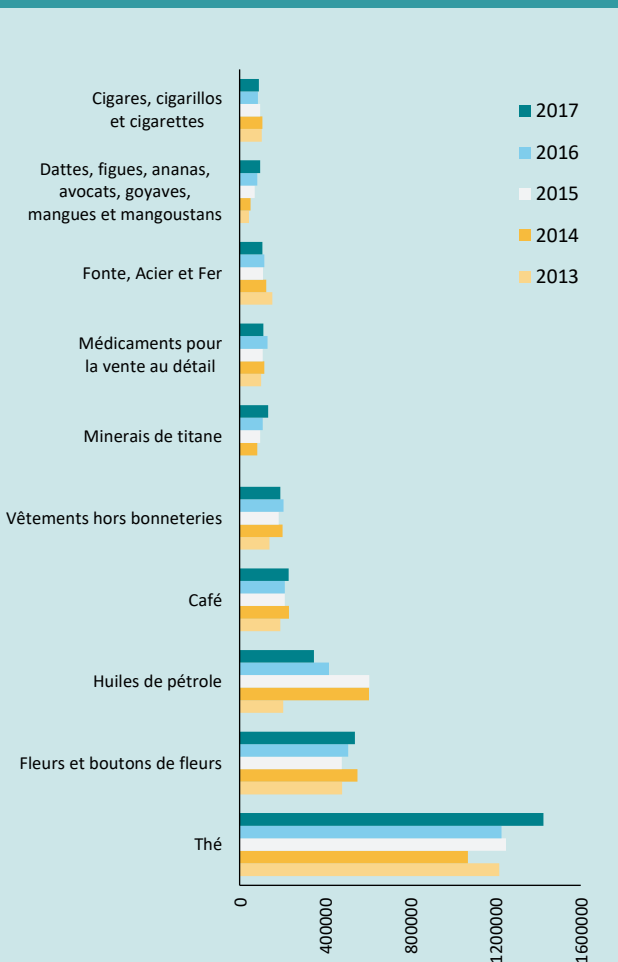


Source : Trade Map

En 2017, le Kenya a importé pour 16,7 milliards de dollars de biens contre 5,7 milliards de dollars d'exportations et a creusé le déficit de sa balance commerciale par rapport aux années précédentes pour atteindre -11 milliards de dollars.

Analyse des exportations de biens

Figure 6 : Principaux produits exportés par le Kenya / milliers USD / 2013-2017



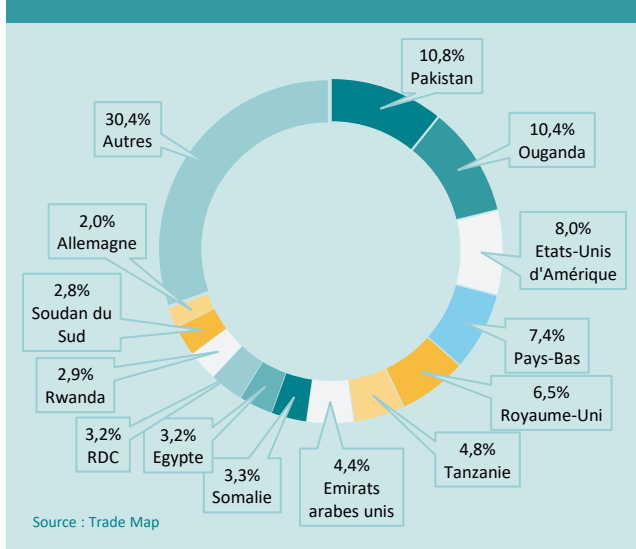
Source : Trade Map

La valeur des exportations de biens a légèrement diminué sur la période 2013 – 2017 à un CAGR de moins de 1%.

Selon les statistiques de commerce pour le développement international des entreprises (Trade Map), le Kenya exporte essentiellement du thé (24,8%), des fleurs et boutons de fleurs (9,4%) et de l'huile de pétrole (6,1%).

Le thé est le principal produit exporté en 2017 avec 1,4 milliards de dollars capté à 41,6% par le Pakistan suivi par l’Egypte (11,8%) et le Royaume Uni (9,9%).

Figure 8 : Principaux pays importateurs / 2017



Le Pakistan est le premier partenaire commercial du Kenya (10,8% des exportations totales) essentiellement pour le thé (96%), suivi de l’Ouganda (10,4% des exportations totales). En 2017, le Kenya a essentiellement importé de l’Ouganda des légumes à cosse secs (21,3%), des produits laitiers (12,4%), des maïs (9,2%) et du tabac (8,2%).

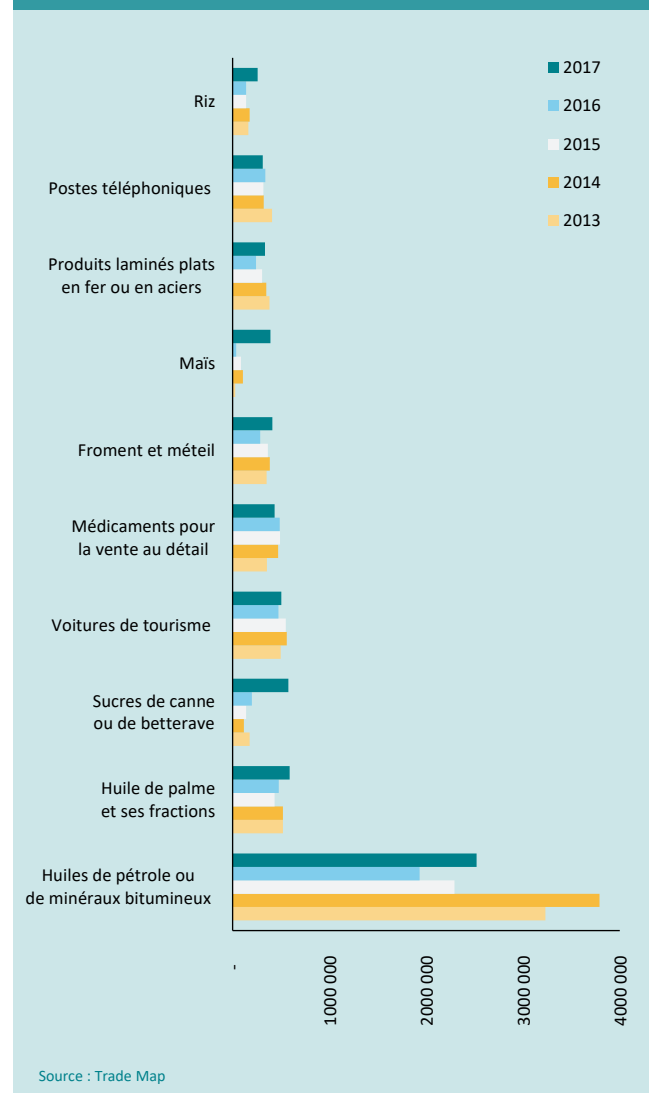
Les Etats Unis demeurent le troisième partenaire du pays avec 8,0% du total des exportations essentiellement pour le marché de vêtements (63,8%). Les Pays-Bas représentent la 4^{ème} destination des exportations kenyanes qui pèsent pour plus de 7% du total des exportations constituées essentiellement de fleurs (66,3%).

Le secteur agricole est le premier contributeur aux exportations kenyanes avec plus de 60% du total des exportations, suivi par l’industrie textile (18%), l’énergie et les ressources naturelles (6%), le bâtiment et la construction (6%) et la santé (4%).

Analyse des importations de biens

La valeur des importations de biens a augmenté à un CAGR de moins de 1% entre 2013 et 2017. Le Kenya importe la majorité de ses produits alimentaires de grande consommation (riz, huile de palme, maïs, poisson congelé), les produits manufacturés destinés à la consommation (médicaments), les intrants industriels (clinkers, additifs alimentaires) et les équipements destinés à la production (véhicules, équipements de communication).

Figure 7 : Principaux produits importés par le Kenya / milliers USD / 2013-2017



L’huile de pétrole représente le premier produit importé en 2017 pour une valeur de 2,5 milliards de dollars soit 15,1% des importations kenyanes totales. Ces importations ont connu un recul sur les 5 dernières années à un CAGR de -6,0% et proviennent principalement des Emirats Arabes Unis (41,8%), d’Arabie Saoudite (32,7%) et d’Inde (16,3%).

L’huile de palme suit avec 588 millions de dollars en 2017, soit 3,5% des importations totales du pays. Ces importations ont connu une augmentation à un CAGR de

3,2% sur la période 2013 - 2017 répondant à la demande croissante du marché kenyan. Le principal fournisseur historique d'huile de palme est l'Indonésie avec 78,5% des importations.

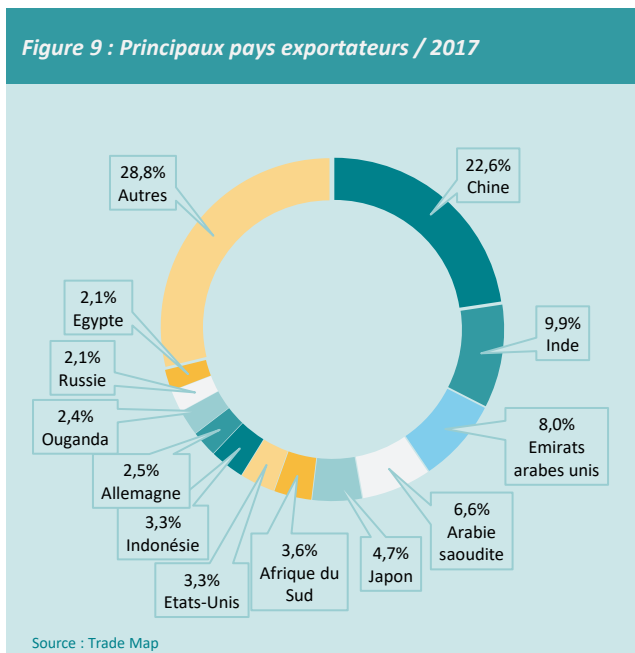
Le sucre de canne demeure le troisième produit le plus importé en 2017, s'élevant à 575 millions de dollars et pesant pour 3,4% des importations totales.

En 2017, le premier fournisseur en sucre de canne du Kenya est le Brésil avec 38,3% de parts de marché dépassant l'Egypte et l'Ouganda qui demeurent les fournisseurs historiques de sucre de canne du pays.

En 4^{ème} position se trouvent les voitures de tourisme dont la valeur des importations a atteint 503 millions de dollars en 2017 soit 3,0% du total des importations. Le Japon reste le fournisseur historique des voitures de tourisme avec 77,6% de parts de marché en 2017, suivi par l'Afrique du Sud (7,0%), le Royaume-Uni (5,7%) et l'Allemagne (4,3%).

En outre, le Kenya a importé pour une valeur de 487 millions de dollars de produits pharmaceutiques (médicaments destinés à la vente au détail) représentant 2,6% du total des importations kenyanes. L'Inde est le fournisseur historique des médicaments avec plus de la moitié des parts des importations en 2017 (50,4%).

Les produits agroalimentaires représentent la part la plus importante dans les importations du Kenya en 2017 (16%). Ceci s'explique par la forte demande des ménages en produits de grande consommation, notamment en céréales et en blé. L'offre nationale est donc insuffisante et le Kenya est amené à importer pour satisfaire sa demande locale.



Hormis la position dominante de la Chine, les pays fournisseurs sont divers en raison de la taille du marché et de l'infrastructure intérieure. En effet, Nairobi est un hub pour le transport en Afrique de l'Est et Centrale. Le port de Mombasa est le plus important port en eau

profonde en Afrique de l'Est, assurant les besoins de plus d'une douzaine de pays. Par voie terrestre, le fret est transporté via les réseaux routiers et ferroviaires. Les routes jouent un rôle clé dans la commercialisation des produits agricoles, le développement industriel et l'import-export. Les marchandises sont également transportées par voie aérienne.

Le Kenya a importé de Chine, en 2017, pour 3,7 milliards de dollars de biens soit 22,6% du total des importations qui ont augmenté à un CAGR de 15,6% sur la période 2013 - 2017. Les principaux produits importés depuis la Chine sont : les machines, les appareils et matériels électriques (36,8%), les véhicules et matériels pour voies ferrées (13,2%), les ouvrages en fonte, fer et aciers (9,9%) et les voitures automobiles et tracteurs (4,9%).

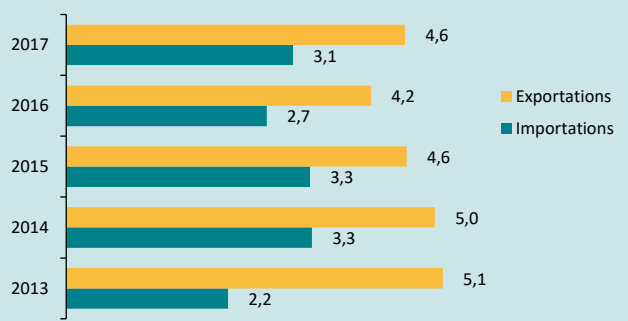
Le deuxième fournisseur du Kenya est l'Inde avec 1,6 milliards de dollars d'échanges en 2017 soit 9,9% des importations kenyanes totales. Le pays importe d'Inde essentiellement des combustibles et huiles minérales, qui pèsent pour 25,0% des échanges en 2017 contre 58,2% en 2013. En effet, sur la période 2013 - 2017, l'Inde a perdu des parts de marchés aux profits de l'Arabie Saoudite et des Emirats Arabes Unis.

Concernant les échanges commerciaux régionaux, le Kenya importe d'Afrique du Sud (3,6%) essentiellement des ouvrages en fer, fonte et aciers (25,8%) et des céréales (12,4%). Le pays importe aussi d'Ouganda (2,4%) principalement les produits laitiers (20,1%) et des légumes (18,3%).

Sur ce marché, les importations tunisiennes demeurent faibles, mais des opportunités existent notamment sur les secteurs du bâtiment et de la construction, de la santé et de l'agroalimentaire.

1.4.2. Le commerce de services

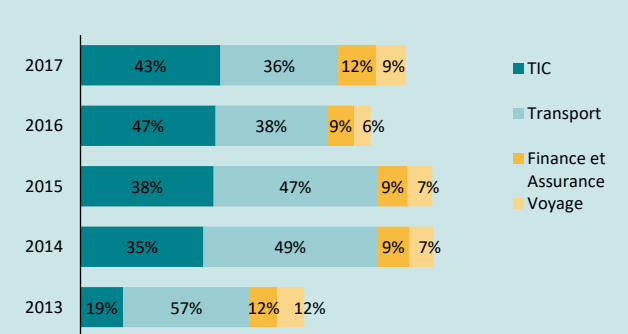
Figure 10 : Evolution des importations et exportations de services/ milliards USD / 2013 – 2017



Source : World Bank Group - WITS

Le Kenya est exportateur net de services. Selon la banque mondiale, les exportations de services ont atteint 4,6 milliards de dollars en 2017 contre 5,1 milliards de dollars en 2013, soit une diminution à un CAGR de -2,6% sur la période. Les importations de services ont quant à elle atteint 3,1 milliards de dollars en 2017 contre 2,2 milliards de dollars en 2013 soit une augmentation à un CAGR de 8,8%.

Figure 11 : Evolution des importations des services/ milliards USD / 2013 – 2017



Source : World Bank Group - WITS

Les besoins en services fournis par les importations concernent principalement les services des TIC qui ont atteint 1,2 milliards de dollars en 2017 soit 43,0% des importations totales de services. Ces besoins ont enregistré une augmentation à un CAGR de 34,7% sur la période 2013 - 2017.

Les services de transport pèsent pour 36% du total des services importés en 2017 et ont enregistré une légère diminution de -1,8% entre 2013 et 2017. Ces services comprennent les services de transport maritime, aérien et terrestre fournis par d'autres pays aussi bien pour les marchandises que pour les personnes. La diminution de l'importation de ces services est principalement liée à la baisse des importations de biens sur la même période.

2. Compétitivité et environnement des affaires

En 2018, le Kenya se positionne au 61^{ème} rang sur 190 pays selon le classement mondial Doing Business, figurant ainsi dans le top 5 des pays africains alors qu'il n'était classé que 136^{ème} en 2015. En effet entre 2016 et 2017, le pays a mis en place plusieurs réformes touchant la plupart des critères de scoring du Doing Business.

Figure 10 : Evolution des critères de Scoring Doing Business / 2018 - 2019



Les procédures de création d'entreprise ont été fusionnées et simplifiées. En matière d'autorisation de construire, les droits dus auparavant au profit de l'Autorité nationale de gestion de l'environnement (NEMA) et à l'Autorité nationale de l'immobilier ont été supprimés.

En outre, le gouvernement kenyan actuellement en place a massivement investi dans la production d'énergie électrique et dans le transport. Une unité mobile de production d'électricité a même été mise en place afin de desservir les zones subissant des coupures d'électricité récurrentes.

Dans le domaine bancaire, un fichier de données liées à la solvabilité des clients a été mis en place par deux sociétés privées améliorant ainsi l'environnement du crédit.

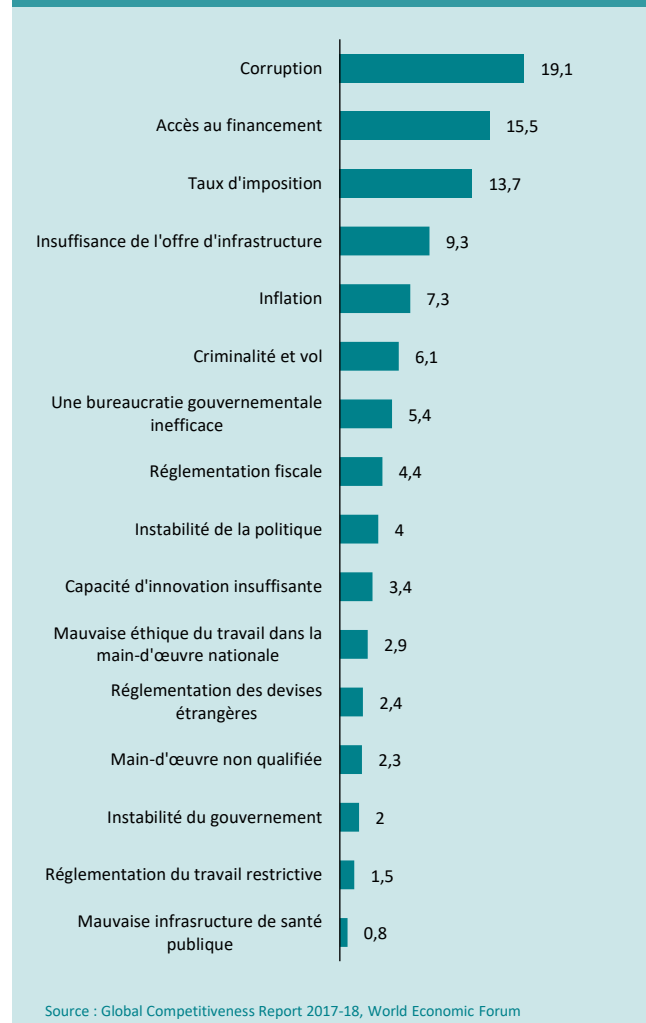
Concernant la fiscalité, le Kenya a adopté la déclaration et le paiement en ligne de la plupart des impôts des entreprises.

En matière de commerce international, un guichet unique a été mis en place afin de réduire des délais.

Selon l'indice de compétitivité mondiale, le Kenya est classé 91^{ème} sur 140 mais demeure la 4^{ème} économie la plus compétitive de l'Afrique subsaharienne après Maurice (45^{ème}), le Rwanda (58^{ème}) et le Botswana (63^{ème}).

L'économie kenyanne demeure compétitive grâce à la taille de son marché de consommateurs, son marché de travail, son système financier, le dynamisme de ses entreprises et l'innovation. En effet, sur l'ensemble de ces critères, le Kenya est au-dessus de la moyenne des pays de l'Afrique subsaharienne mais des efforts doivent être déployés afin d'améliorer l'environnement des investissements notamment la corruption, l'accès au financement et les taux d'imposition.

Figure 11 : Facteurs les plus problématiques pour Doing Business / 2018



3. Conditions d'accès au marché

D'une manière générale, le marché kenyan est ouvert à tous les pays. Il n'existe pas de restrictions tarifaires ou non tarifaires imposées par le gouvernement. Les procédures douanières au Kenya sont principalement régies par les dispositions de la loi de la Communauté de l'Afrique de l'Est (CAE) sur l'administration des douanes. A la frontière, l'administration fiscale du Kenya (KRA) applique divers contrôles à l'importation et à l'exportation en collaboration avec d'autres organismes gouvernementaux : le bureau des normes du Kenya, le service d'inspection phytosanitaire du Kenya, la direction des services vétérinaires, l'autorité nationale de biosécurité, les services sanitaires portuaires, les services de police du Kenya et le service kenyan de la pêche.

En 2014, le Kenya a renforcé la gestion de ses frontières en établissant un comité de contrôle des frontières et de coordination. Ce comité a pour fonction de rédiger les politiques et d'élaborer les programmes relatifs au contrôle des frontières ainsi que de gérer l'échange de renseignements entre les organismes.

Le tarif douanier du Kenya est fondé sur le tarif extérieur commun de la CAE. En vertu de ce régime, il a été autorisé pour l'exercice budgétaire 2017/2018 de s'écarter des taux en vigueur pour 48 lignes tarifaires. Ces lignes concernent essentiellement les articles en fer et en acier et des articles connexes. Cet écart est le reflet de la stratégie du pays visant à développer l'industrie sidérurgique dans le cadre de sa vision 2030.

Le Kenya applique les exemptions tarifaires fiscales et des régimes de concessions harmonisés au niveau de la CAE et accorde un accès préférentiel en franchise de droits aux produits originaires des partenaires de la CAE. Ainsi, étant membre du marché commun de l'Afrique orientale et australe (COMESA), le pays accorde des tarifs préférentiels aux produits originaires des pays membres dont la Tunisie fait partie.

3.1. Taxes à l'importation

Le Kenya applique des droits de douane sur la base du système harmonisé international de classification des produits (SH) et applique les droits et tarifs de la CAE.

En règle générale, les droits de douane sont perçus à des taux compris entre 0% et 100%, avec un taux moyen de 25%. Les importations au Kenya sont soumises à un taux de TVA standard de 16%, perçu sur la somme de la valeur CAF, des droits et des autres taxes applicables.

Une taxe de déclaration d'importation (IDF) de 2,25% de la valeur coût, assurance et Fret (CIF), sous réserve d'un minimum de 5 000 shillings kényans, est due. Les douanes détermineront les droits à payer en fonction de la valeur du ou des articles importés et du taux de droit applicable.

3.2. Conditions non-tarifaires d'accès au marché

Pour importer de la marchandise au Kenya, quel qu'en soit le type, un importateur doit faire appel aux services d'un agent de compensation qui va traiter les documents d'importation avec les douanes kényanes par voie électronique sur le système Simba 2005 et dédouane les marchandises au nom de l'exportateur.

Le Kenya impose une obligation d'inspection avant expédition : la vérification de conformité avant expédition (PVoC) pour les exportations vers le Kenya. Ces exportations doivent également obtenir un marquage ISM (Import Standards) supplémentaire, qui doit être apposé sur une liste de produits importés sensibles vendus au Kenya (vêtements, vins et spiritueux, pneumatiques et chambres à air, chaussures, produits électroniques, vêtements d'occasion, sucre et riz).

Les importations de machines et d'équipements classés dans les fonds propres ou les achats de prêts doivent être reçus avant l'approbation de l'échange : les banques locales n'émettent aucune garantie d'expédition pour le dédouanement des importations en l'absence d'une telle approbation.

Toutes les marchandises achetées par des importateurs basés au Kenya doivent être assurées auprès de sociétés autorisées à exercer leurs activités au Kenya. L'importation d'animaux, de plantes et de graines est soumise à la réglementation de quarantaine.

Tous les produits importés par le Kenya doivent comporter les documents suivants :

- Airway Bill (Bill of Lading) : Document contenant un bref résumé du contenu de l'emballage servant de contrat entre l'expéditeur et le destinataire. Il est généralement préparé après que la compagnie de transport ait reçu les marchandises et se prépare à les expédier.
- Manifeste d'exportation : Document détaillé envoyé par un transporteur de fret, tel qu'un navire ou un avion, montrant en détail le fret à bord, le nom de l'expéditeur et du destinataire, ainsi que des détails sur le poids et les dimensions.
- Certificat d'origine Document indiquant le pays source des marchandises entrant au Kenya. Il doit être délivré par le gouvernement du pays exportateur par l'intermédiaire d'un organisme désigné ou d'une autre autorité. Il est utilisé pour confirmer que les marchandises bénéficieront du traitement spécifique une fois entrées au Kenya. Si, par exemple, leur origine est un pays qui a conclu un accord commercial avec le Kenya, l'exportateur obtient un traitement préférentiel.

- Cautionnement en douane :
Document que l'exportateur signe, acceptant de respecter toutes les lois et réglementations douanières qui régissent le commerce d'exportation. Par ce document, l'exportateur s'engage à payer tous les droits de douane applicables et à suivre toutes les procédures commerciales applicables.
- Formulaire de déclaration d'importation :
Document préparé par un agent de dédouanement contenant un résumé de toutes les informations présentées dans les autres documents accompagnant les marchandises.
- Inspection avant expédition :
Rapport détaillant la quantité, la qualité et la valeur des marchandises, ainsi que les droits à acquitter lors du dédouanement.
- Certificat de conformité :
Document obligatoire pour le dédouanement approuvant que les produits exportés respectent les réglementations et normes applicables sur le marché kenyan. Pour ce fait, le bureau des normes du Kenya (KEBS) a mis en place des directives réglementaires appelées PVoC. Ces directives permettent aussi de réglementer le marché et réduire ainsi la concurrence déloyale. Le KEBS réglemente les importations de tous les produits à l'exception des produits réglementés par d'autres organismes à savoir :
 - Imprimés
 - Matières premières pour les produits certifiés par KEBS
 - Produits pharmaceutiques réglementés par le Pharmacy and Poisons Board
 - Véhicules, pièces détachées et pièces de rechange industrielles importés par des fabricants inscrits auprès des organes directeurs locaux
- Toutes les expéditions effectuées par l'aéroport international Jolo Kenyatta incluses dans un protocole d'entente conclu entre l'aéroport et la Courier Industry Association of Kenya
- Marque de normes d'importation (ISM) :
Depuis septembre 2015, tous les produits finis importés sur le marché kenyan sont étiquetés avec l'ISM. Cette mesure garantit le respect des normes de sécurité et de conformité en vigueur. Afin d'obtenir l'ISM, l'exportateur devra présenter les documents suivants :
 - Formulaire de demande d'ISM
 - Certificat de conformité
 - Formulaire de déclaration d'importation
 - Liste de colisage
- Les exportateurs qui négocient des produits en bois ou conditionnent leurs produits dans des boîtes ou planches en bois, doivent veiller à ce que le bois soit traité conformément aux directives définies par la mesure sanitaire internationale et phytosanitaire. Il s'agit d'une directive du Service d'inspection phytosanitaire du Kenya.

Certains produits sont soumis à une licence et/ou à des permis d'importation et/ou à des prescriptions en matière d'enregistrement. Les demandes de permis d'importation et d'exportation peuvent être présentées par voie électronique via le système du guichet unique « Trade Net ».

Produit	Type de restriction	Organe de délivrance de la licence
Élevage et produits dérivés	Permis	Direction des services vétérinaires (DVS)
Poissons et produits de pêche	Permis	Direction des services vétérinaires (DVS)
Sucre et sous produits du sucre	Licence et permis	Autorité de l'agriculture et de l'alimentation
Produits laitiers	Permis	Autorité de l'agriculture et de l'alimentation / DVS
Café	Licence	Autorité de l'agriculture et de l'alimentation
Thé	Enregistrement	Autorité de l'agriculture et de l'alimentation
Médicaments	Licence	office des produits pharmaceutiques et des poisons
Produits pétroliers	Licence	Commission de la réglementation de l'énergie
Substances appauvrissant la couche d'ozone	Licence et permis	Autorité nationale de gestion de l'environnement
Feux d'artifices	Licence et permis	Département des mines et de la géologie
Irradiateurs et matériaux radioactifs	Licence	Office de protection contre les radiations
Produits visés par la CITES	Permis	Service de la faune et de la flore sauvage (KWS)

Source : Renseignements communiqués par les autorités kényanes

Trois types de certifications différentes s'appliquent sur le marché kényan définissant les différentes exigences en fonction de la fréquence d'importation.

Exportations occasionnelles

Des procédures de tests et d'inspections doivent être effectuées et un certificat de conformité doit être émis attestant que l'exportateur a respecté toutes les directives requises.

Exportations fréquentes

Le produit exporté doit être enregistré et soumis à une analyse et une inspection aléatoire. L'exportateur doit également disposer d'un certificat de conformité.

Exportations régulières pour les grands groupes

Le groupe doit obtenir une licence pour exporter son produit ainsi que se soumettre à un examen de sa licence annuellement puis à des contrôles aléatoires. Il doit aussi disposer d'un certificat de conformité.

3.3. Dédouanement

Conformément aux dispositions de la section 34 de la loi de 2004 sur la gestion des douanes de la Communauté de l'Afrique de l'Est (CAE), les marchandises importées doivent être déclarées dans un délai de vingt et un jours après le début du déchargement ou, dans le cas de véhicules, à l'arrivée.

L'importateur ou l'agent de compensation doit saisir tous les détails obligatoires requis lors de la déclaration d'une importation dans le système douanier.

Les autorités portuaires du Kenya sont chargées de dédouaner les marchandises en vue de leur entrée sur le marché par le port de Mombasa.

Les taxes sont payables en fonction de la valeur du ou des article (s) importé (s) et du taux de droit applicable indiqué dans différents documents juridiques :

- Droits à l'importation :
Selon le produit à importer, les taux varient entre 0%, 10% et 25%, conformément au tarif extérieur commun (TEC) de la Communauté d'Afrique de l'Est. Toutefois, les articles sensibles sont soumis à des droits supérieurs à 25%.
- Droits d'accises :
Les droits d'accises varient selon que l'article importé est soumis à l'accise ou non. Les taux des droits d'accises sont prescrits par la loi de 2015 sur les droits d'accises.
- Taxes sur la valeur ajoutée :
Le taux normal de TVA est de 16%.
- Droits de déclaration d'importation (IDF) et taxe de développement ferroviaire (RDL)
Des droits de déclaration d'importation de 2% et une taxe d'aménagement ferroviaire de 1,5% sont perçus sur la valeur des importations, conformément aux

dispositions de la loi de 2016 sur les redevances et prélèvements divers.

Documents requis pour le dédouanement des marchandises importées

Le dédouanement nécessite le recours à un agent de dédouanement agréé ainsi que l'établissement des documents listés ci-dessous :

- Certificat de conformité de l'agent de certificat de vérification préalable à l'exportation (PVOC)
- Marque de normes d'importation (ISM)
- Facture commerciale valide de l'entreprise exportatrice
- Factures pro forma de la société exportatrice
- Connaissance (fret maritime) / (fret aérien)
- Certificat d'origine
- Facture de fret maritime
- Journal de bord et sa traduction s'il n'est pas en anglais (véhicule automobile)
- Permis / licence pour les marchandises restreintes
- Numéro d'identification personnel ou contribuable (certificat NIP)
- Lettre d'exemption (si les marchandises sont exemptées)
- Commandes d'achat / contrats
- Certificat de contrôle technique des véhicules à moteur
- Liste de colisage
- Lettre de crédit

Une fois l'agent reçoit l'ensemble des documents, il va déclarer les marchandises exportées dans le système Simba 2005.

Processus de dédouanement

Après l'obtention de la facture proforma, l'importateur engage un agent de compensation agréé pour déposer un formulaire de déclaration d'importation. Ensuite, il doit envoyer les frais de déclaration d'importation (IDF) au fournisseur pour une inspection avant expédition.

En outre, l'agent de dédouanement désigné doit établir une déclaration en douane et fournir à l'importateur un bulletin de versement. L'importateur effectue ainsi le paiement à la banque et émet l'argent avec les bordereaux de banque officiels. Les douanes doivent traiter toutes les déclarations conformes.

Pour finir, l'agent doit présenter le dossier physique au poste de douane où les marchandises sont domiciliées et où la vérification physique est effectuée. Après vérification, toutes les déclarations conformes sont publiées.

3.4. Cadre des investissements

Les principaux textes législatifs régissant l'investissement sont : la Constitution de 2010, la Loi de 2004 sur la promotion des investissements et la Loi sur la protection de l'investissement étranger, modifiée pour la dernière fois en 2012.

La Constitution prévoit des garanties pour les investisseurs étrangers relatives à la protection de la propriété privée, le rapatriement des capitaux et le transfert des dividendes et des intérêts.

Les investisseurs peuvent aussi se couvrir contre les risques politiques par l'intermédiaire de l'Agence multilatérale de garantie des investissements (AMGI), rattachée à la Banque mondiale, ou de l'Agence pour l'assurance du commerce en Afrique.

Les investisseurs au Kenya peuvent recourir au Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements (CIRDI) et au réseau international de procédures d'investissement transparentes de la CNUCED. Le Kenya a signé des accords bilatéraux de promotion ou de protection des investissements avec environ 50 pays.

L'Office de l'investissement kényan (KenInvest) est l'organisme chargé de promouvoir l'investissement. En 2015, KenInvest a lancé "eRegulations", un guide en ligne présentant l'ensemble des procédures d'investissement au Kenya. Un certain nombre d'organismes publics interviennent aux différentes étapes du processus d'investissement pour délivrer les divers permis et licences requis au niveau national et régional.

Le processus d'établissement d'une entreprise au Kenya comporte quatre grandes étapes :

- La réservation du nom de l'entreprise et l'enregistrement auprès du Responsable de l'enregistrement des sociétés
- La demande de numéro d'identification personnel (NIP) auprès des autorités fiscales
- La délivrance de la licence d'activité pertinente par les autorités du comté dans lequel l'entreprise s'établit
- L'enregistrement auprès des organismes de sécurité sociale (le Fonds national d'assurance hospitalière et le Fonds national de sécurité sociale).

La création d'une entreprise dans le pays prend entre 11 et 24 jours et coûte 34 700 shillings kényans (environ 343 dollars EU).

Les principaux impôts perçus par le gouvernement national sont :

- L'impôt sur les sociétés 30% (37,5% pour les entreprises non résidentes)
- L'impôt sur le revenu des personnes physiques, qui est calculé selon un barème progressif à cinq tranches (10%, 15%, 20%, 25% et 30%)

- L'impôt à la source prélevé sur un large éventail de versements, à des taux qui varient entre 3% et 25%. Le Kenya a réintroduit la taxe sur les plus-values en 2015 après l'avoir suspendue pendant trois décennies. Cette taxe s'applique aux transferts de propriété (terrains, bâtiments et actions) à un taux équivalant à 5% du bénéfice ou de la plus-value réalisé(e) lors de la transaction.

Il existe deux cotisations de sécurité sociale obligatoires au Kenya :

- La cotisation au Fonds national de sécurité sociale (NSSF) d'un taux de 12% répartis à égalité entre l'employeur et ses employés
- La cotisation au Fonds national d'assurance hospitalière (NHIF) qui varie entre de 150 à 1 700 shillings kényans par mois.

En 2015, le Kenya a mis en place un régime de Zones Economiques Spéciales (ZES) pour les industriels et les prestataires de services. Il existe trois types de licences pour les ZES :

- La licence d'exploitant de ZES,
- La licence de promoteur de ZES
- La licence d'entreprise de ZES.

Les exploitants de ZES doivent être constitués en société, la société doit être détenue en totalité ou en partie par des citoyens kényans.

Outre les diverses politiques et mesures destinées à favoriser l'activité des entreprises, les exploitants de ZES peuvent bénéficier d'un ensemble d'incitations fiscales et non fiscales, y compris une exonération totale de la plupart des droits et taxes ou leur application à des taux préférentiels, la facilitation de l'obtention des permis de travail et une garantie de protection et de rapatriement des bénéficiaires.

Les exploitants de ZES sont exonérés de l'ensemble des taxes à la frontière et impôts intérieurs sur les transactions effectuées dans le cadre de leurs ZES et peuvent déduire 100% du coût des investissements dans les bâtiments et les machines pendant la première année d'utilisation. Ils sont également exemptés de l'obtention de certaines licences spécifiques à leurs activités qui sont autrement requises dans le cadre du régime commun. Ils sont aussi exonérés du droit de déclaration d'importation et de diverses taxes à l'exportation. Leur main-d'œuvre peut comporter jusqu'à 20% d'expatriés.

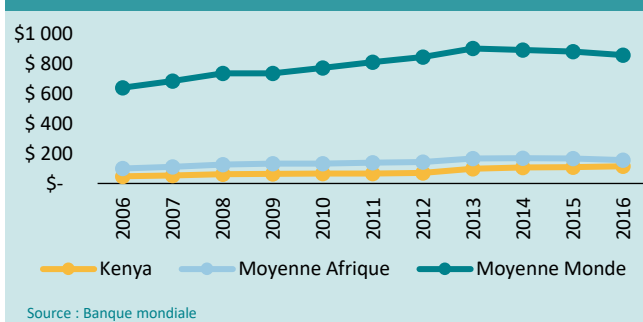
4. Marché des consommateurs

En 2017, la population kenyane est estimée à 48,5 millions d'habitants, dont 73,5% vivent en milieu urbain. Elle devrait atteindre 67 millions en 2030 avec un taux de croissance annuel moyen de 2,7%, soit une augmentation de 1,3 millions d'habitants par an.

En zones urbaines, la population est multilingue et présente un niveau d'éducation élevé. L'usage des services financiers formels a considérablement augmenté ces dernières années, surtout pour les services bancaires par téléphone portable.

Avec 70% de la population ayant moins de 35 ans en 2017, le Kenya est considéré comme un pays très jeune. Selon une étude réalisée par la Compagnie Française de l'Afrique Occidentale (CFAO) quantifiant la classe moyenne en Afrique en 2015, cette dernière est en croissance au Kenya avec une augmentation du PIB par habitant de 89% entre 2000 et 2015. En effet, le Kenya appartient aux pays dont la part de la classe moyenne représente entre 25% et 75% de la population. L'émergence de cette classe à consommation plus sophistiquée implique le développement de nouvelles habitudes de consommation. Ces consommateurs consacrent 25% de leur budget aux produits alimentaires contrairement à la classe la plus défavorisée qui pèse pour environ 46% de la population totale en 2015 et dépense 50% de son revenu en denrées alimentaires.

Figure 12 : Evolution du revenu par habitant par mois / USD / 2006 - 2016



Ainsi, le panier d'achat kényan a augmenté de 67% en moyenne durant les cinq dernières années et ce, suite à une forte croissance du marché de détail local, la plus forte enregistrée en Afrique en 2015.

Parallèlement, le Kenya occupe la quatrième place africaine en termes de consommateurs disposant de revenus élevés. Selon les prévisions, le nombre de riches kényans devrait augmenter de 73% d'ici 2023 engendrant de fortes opportunités dans les secteurs haut de gamme et du luxe. Globalement, les secteurs des biens de grande consommation, du textile et des produits d'hygiène personnelle devraient connaître les plus grosses croissances.

Selon une étude de Nielson « Africa prospect's, Macro, Business, Consumer and Retail Indicators » effectuée sur

sept pays africains, le rapport qualité-prix constitue le principal facteur d'une décision d'achat du consommateur kenyan. En outre, la fidélité à une marque est un facteur important. En effet, près d'un tiers des personnes sondées déclarent acheter toujours la même marque.

Les autres facteurs influençant la décision d'achat du consommateur kenyan sont l'étiquetage, l'emballage et la facilité d'utilisation. Les modes de consommation peuvent également varier selon les ethnies, en fonction de leurs traditions spécifiques. 70% des kényans effectuent leurs achats quotidiens dans le secteur informel traditionnel selon l'étude et la plupart effectuent des achats en ligne, surtout avec le développement de M-Pesa.

Selon l'étude Nielson, 95% des acheteurs kényans fréquentent les dukas (petits commerces de détail), 92% dans les kiosques et 89% dans les supermarchés.

Le réseau des supermarchés dans le secteur formel comprend un certain nombre d'entreprises locales avec une présence régionale importante, notamment Nakumatt, Tuskys, Naivas et Uchumi ainsi que plusieurs petits détaillants, dont Mulleys & Sons, GreenMart, QuickMart, Maathai Supermarket, EastMatt et CleanShelf, et qui sont en pleine expansion.

Dans un rapport de février 2015 sur les canaux de distribution de détail, Nielsen a classé le Kenya au deuxième rang des plus grandes économies de vente au détail formalisées d'Afrique subsaharienne, après l'Afrique du Sud et devant le Cameroun, le Ghana et le Nigéria.

Selon l'enquête, l'évolution des tendances de consommation a entraîné la croissance du secteur de la vente au détail formel, 30% des Kenyans faisant désormais leurs achats dans des points de vente formels, contre 4% au Ghana et 2% au Cameroun et au Nigéria. L'augmentation du nombre de points de vente formels résulte en partie de la disponibilité accrue d'espaces commerciaux.

Les centres commerciaux les plus importants du Kenya sont actuellement concentrés à Nairobi et comprennent le centre commercial Sarit de 46 451 m², le centre commercial Westgate de 32 516 m² et le centre commercial Junction de 23 783 m².

L'indice de Nielsen de mesure de la confiance des consommateurs pour le Kenya a augmenté de deux points pour s'établir à 104 au deuxième trimestre de 2018, soutenu par la baisse de l'inflation de 11,7% il y a un an, à 4% actuellement. Ce sentiment se répercute sur les dépenses de consommation, 24% des détaillants signalant une augmentation des dépenses de consommation et 64% des Kenyans étant prêts à essayer de nouveaux produits.

5. Analyse des secteurs porteurs et recommandations

Méthodologie adoptée

La présente étude de marché analyse de manière détaillée quatre clusters industriels porteurs sur le marché kenyan, tout en se basant sur l'offre tunisienne. La priorisation des clusters industriels a été faite sur la base de cinq critères clés :

- Le potentiel de croissance :
Croissance significative du cluster sur les cinq dernières années sur le marché tunisien
- La contribution à l'emploi :
Poids de chaque cluster dans la création d'emplois en Tunisie
- La maturité des acteurs tunisiens :
Existence de d'entreprises, consortiums ou clusters actifs exprimant une volonté de pénétrer les marchés ciblés
- La taille du marché adressable :
Taux de croissance historique de la demande sur le marché kenyan
- La maturité des acteurs locaux :
Existence de partenaires locaux crédibles et ouverts à une potentielle collaboration avec les acteurs tunisiens

Sur cette base, quatre clusters industriels et segments porteurs ont été priorisés à savoir : le cluster agroalimentaire, le cluster bâtiment et construction, le cluster santé et le cluster TICs. Ces clusters seront analysés en détails dans cette partie par l'étude de leurs principales tendances ainsi que les opportunités qu'ils représentent pour les PME tunisiennes.

5.1. Cluster agroalimentaire

5.1.1. Principales tendances du secteur

L'agriculture est l'un des piliers économiques du Kenya et occupe une place importante dans la vision 2030 du pays. Les investisseurs étrangers souhaitant pénétrer le secteur bénéficient d'un climat d'affaires favorable et de plusieurs incitations du gouvernement.

Soutien au secteur agricole

En 2019, une nouvelle stratégie nationale (ASTGS) a été définie visant la valorisation des produits agricoles, l'amélioration de la qualité et le développement de la production. En outre, le gouvernement kenyan encourage les initiatives privées de production et de transformation pour 13 catégories de produits définis comme prioritaires et ayant une grande valeur ajoutée (maïs, horticulture, thé, produits bovin...). Le gouvernement encourage aussi les petits agriculteurs par la facilitation et l'amélioration de l'accès au

financement pour l'achat des intrants agricoles (semences, engrais, équipement...).

Suite à ces initiatives, une revalorisation de la production et de la valeur ajoutée du secteur agricole est attendue. En effet, les investisseurs étrangers peuvent bénéficier d'encouragements de l'Etat, en s'implantant dans l'une des 50 zones franches du pays. En outre, ils peuvent bénéficier d'incitations fiscales (exonérations TVA, droits d'importation pour les machines et équipements agricoles) et de crédits d'investissement. De réelles opportunités sont présentes pour les acteurs étrangers spécialisés dans les intrants agricoles, en ingénierie agricole et en formations technique.

Renforcement de la concurrence européenne

Malgré l'opposition de certains pays de la Communauté d'Afrique de l'Est (CAE) à la signature de l'accord de partenariat économique (APE) avec l'Union Européenne, le gouvernement kenyan a annoncé, en début de l'année 2018, qu'il entamerait la mise en œuvre de l'APE signé avec l'UE en Septembre 2016. Cette initiative permettra de renforcer le positionnement concurrentiel des produits européens grâce à la réduction des taxes douanières appliquées sur les produits transformés.

Développement de la grande distribution

L'urbanisation du pays, la croissance de la classe moyenne et la prolifération de la grande distribution offrent de nouvelles opportunités pour les exportateurs Tunisiens.

Le secteur de la grande distribution a connu une forte croissance sur les 10 dernières années et représente près de 30% des parts de marché. Le secteur est porté notamment par l'introduction de nouvelles enseignes internationales telles que Game hypermarkets filiale de Walmart en 2015, CFAO, Carrefour et l'enseigne Botswanaise Choppies en 2016 et ce principalement dans les grandes villes kenyanes au pouvoir d'achat élevé, comme Nairobi, Mombasa, Kisumu, etc.

Les enseignes historiques nationales comme Tuskys, Nakumatt, Uchumi, Naivas, etc. demeurent les leaders du marché grâce à leurs forte couverture territoriale mais sont en régression face à la concurrence internationale. En effet, les enseignes Carrefour et Game ont enregistré des croissances de parts de marché respectives de près de 4% et 2% sur la période 2017 – 2018 contre une perte de parts de marché de plus de 4% pour Uchumi et de 15% pour Nakumatt.

Le prix, l'accessibilité et les produits à connotation locale sont les principaux drivers d'achats pour la majorité de la population kenyane. Mais, il existe une émergence de nouveaux besoins de consommation basés sur l'innovation du packaging, la qualité du produit et la valeur nutritionnelle portés par la croissance de la classe moyenne kenyane.

Concernant les opportunités pour les exportateurs tunisiens, il est préférable d'adopter « City-based strategy » en se concentrant sur les villes présentant les niveaux de revenus par habitants les plus élevés. Le développement des grandes et moyennes surfaces (GMS) assurera à terme une évolution des comportements d'achat et favorisera la pénétration des produits de consommation importés (estimée à 30% des dépenses mensuelles des ménages en 2017) permettant ainsi aux exportateurs de traiter avec des vis-à-vis structurés sur le segment des produits transformés à forte valeur ajoutée.

Les commerces de proximité (marché, kiosque...) demeurent les canaux de distribution les plus fréquemment utilisés impliquant la nécessité de développer des relations fortes avec les distributeurs locaux (importateurs et grossistes) pour assurer une couverture efficace des villes ciblées ainsi que la mise en place de bureaux de liaison en charge de l'animation commerciale et du pilotage de la performance des partenaires.

Renforcement de l'industrie de transformation

Le développement de l'industrie locale kenyane, renforcée par les implantations internationales, contribue à l'émergence de nouveaux besoins de consommation, impliquant à terme, de réelles opportunités pour les exportateurs sur les segments des produits transformés.

L'industrie de la transformation agroalimentaire représente plus de 30% du secteur manufacturier kenyan et enregistre une croissance annuelle de plus de 5% principalement pour les filières laitières, l'industrie des graines et farines et les industries des boissons. Plus de 30% de la production locale est exportée vers les pays limitrophes.

Le marché kenyan compte plusieurs entreprises nationales performantes à l'échelle nationale et régionale opérant sur les industries des corps gras (Bidco, Kapa oil raffineries, Menengai oil), les industries des sucres (Mumias Sugar et Sony Sugar), ainsi que sur les industries des graines et farines (Mombasa Maize, Pembe Flour Mills, Premier Group et Unga). Cette performance est renforcée par la présence d'acteurs internationaux d'envergure opérant sur les secteurs du thé et du café (Cargill, Unilever, Finlays et Nestlé), les industries des boissons (Diageo, Guinness et Coca-cola et Del Monte) les industries des graines et farines (Weetabix, Tiger Group et Indomie) ainsi que sur le secteur des laits et dérivés (rachat de 40% de Brookside Dairy par Danone).

Le développement de l'industrie est cependant limité à cause des coûts relativement élevés de la main d'œuvre, aux problématiques liées aux infrastructures énergétiques et logistiques et aux coûts élevés des importations des intrants. A titre d'exemple, Cadbury du groupe Mondelez a dû fermer son usine de Nairobi et se

focaliser sur la distribution à travers l'Égypte et l'Afrique du Sud.

Ce développement va générer de fortes opportunités pour les exportateurs étrangers sur les équipements de transformation agroalimentaire et le packaging ainsi que sur la formation technique et l'ingénierie. Le renforcement de l'intensité concurrentielle via le développement des industries existantes locales et les implantations internationales contribuera à terme à l'émergence de nouveaux besoins et nouvelles habitudes de consommation (qualité, diversification produits, ...etc.) impliquant des opportunités réelles pour les exportateurs opérant sur les segments des produits transformés à haute valeur ajoutée

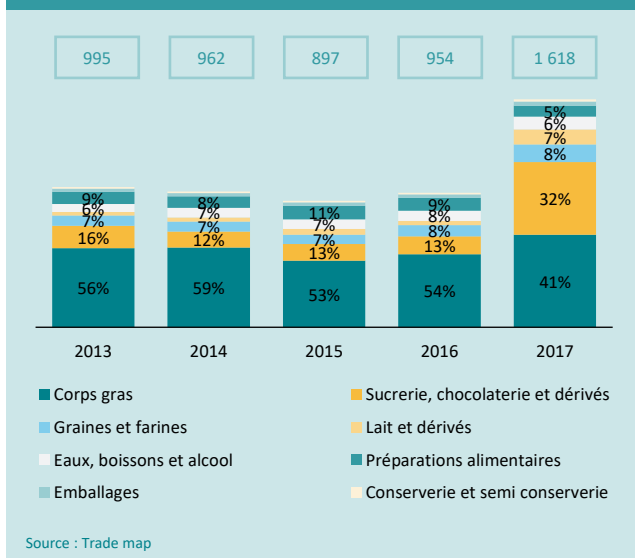
Logistique inefficace

Malgré les efforts du gouvernement, les infrastructures et la logistique du pays demeurent peu développées. Le coût du transport représente jusqu'à 30% du prix du produit, en raison de la rigidité des procédures douanières, du manque de connexions entre les différents centres urbains et le fort niveau de corruption. Il est important de créer des liens avec des partenaires locaux ayant une connaissance parfaite du système du pays et pouvant aider à lever certaines barrières relatives aux importations et à la logistique.

5.1.2. Principales opportunités par segment

Transformation agroalimentaire

Figure 13 : Evolution des importations du segment transformation agroalimentaire / millions USD / 2013 - 2017



Les importations kenyanes de produits transformés ont enregistré une croissance moyenne annuelle de près de 13% sur la période 2013 - 2017 et ont atteint 1.6 milliards de dollars en 2017.

Le segment est dominé par les importations des corps gras qui pèsent pour plus de 40% en 2017 et qui ont augmenté à un CAGR de 4% entre 2013 et 2017. Les importations d'huile de palme représentent près de 90% des importations du sous segment corps gras et ont augmenté à un CAGR 1,7% sur la période 2013 - 2017.

Les sucreries et chocolateries comptent pour 32% des importations totales du segment en 2017 et concerne pour plus de 93% le sucre de canne brut

Avec un CAGR de 44%, le sous segment lait et dérivés a enregistré le taux de croissance le plus élevé sur la période et pèse pour environ 7% des importations de produits transformés en 2017.

La Tunisie est relativement peu présente sur les principaux produits de transformation agroalimentaire importés par le Kenya comme l'huile de palme et les produits laitiers mais des opportunités existent sur d'autres produits tels que le sucre de canne, les pâtes alimentaires, les conserves de tomates ou les préparations alimentaires.

En 2017, l'huile d'olive importée par le Kenya pour 1,8 millions de dollars provient exclusivement d'Espagne (47,1%) et d'Italie (42,5%). Ces deux pays représentent les premiers importateurs d'huile d'olive tunisienne. En effet la Tunisie a exporté pour 406,7 millions de dollars d'huile d'olive en 2017 essentiellement à destination de l'Italie (34,9%) et de l'Espagne (15,0%).

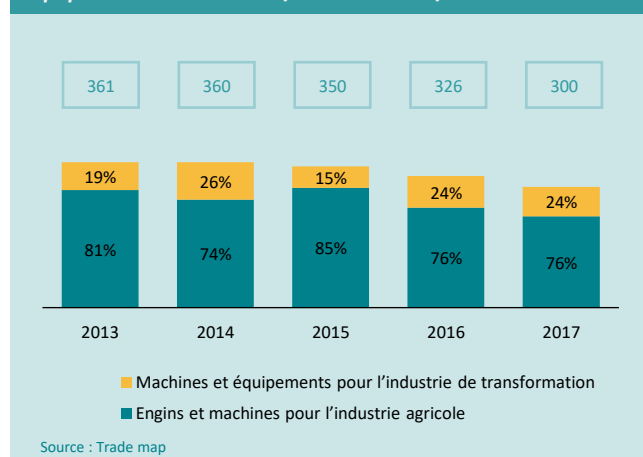
Concernant le sucre de canne, qui représente le deuxième produit importé par le Kenya dans le segment

transformation agroalimentaire et une opportunité pour la Tunisie. Les importations ont atteint 121,5 millions de dollars en 2017 essentiellement en provenance du Brésil (38,4%), d'Egypte (11,3%) et de Maurice (8,9%). En parallèle, la Tunisie a exporté en 2017 pour une valeur de 128,4 millions de dollars de sucre de canne vers la Suisse (23,5%), la Libye (16,1%) et le Royaume Uni (15,6%). Ces exportations ont augmenté à un CAGR de 292,1% sur la période entre 2013 et 2017.

Les pâtes alimentaires représentent aussi une opportunité pour les opérateurs tunisiens. En effet le Kenya a importé des pâtes alimentaires pour une valeur de 17,7 millions de dollars en 2017 en provenance essentiellement de l'Egypte (60,0%) et la Turquie (22,6%).

Equipements et machines

Figure 14 : Evolution des importations du segment équipements et machines / millions USD / 2013 - 2017



Les importations de machines et équipements pour l'industrie agricole représentent 76% des importations du segment en 2017 et ont baissé de 6,1% en moyenne annuelle sur la période 2013 - 2017. Les importations de machines et d'appareils pour l'agriculture, la sylviculture, l'horticulture ou l'apiculture s'élèvent à 223 millions de dollars en 2017, soit 98% des importations du sous segment.

Les importations d'engins et de machines pour l'industrie de transformation pèsent pour 24% des importations du segment en 2017. Plus de 54% des importations de ces machines sont dédiées à la préparation et la fabrication d'aliments et de boissons. Les industries de confiserie et des préparations boulangères captent 46% des importations totales du sous segment.

La Tunisie est relativement peu présente sur le segment des équipements et machines de par l'absence d'industrie locale développée, les seules opportunités possibles concernent les composants de tracteurs.

En 2017, la Tunisie a exporté pour une valeur de 149,4 millions de dollars de parties et accessoires pour

tracteurs. Ces exportations ont connu une légère augmentation de plus de 1% entre 2013 et 2017.

Le Kenya a importé sur la même année 38,6 millions de dollars de parties et accessoires de tracteurs essentiellement en provenance de Chine (28,2%), du Japon (19,9%) et des Emirats Arabes Unis (15,2%).

5.2. Cluster bâtiment et construction

5.2.1. Principales tendances du secteur

Développement des infrastructures et des logements sociaux

Le gouvernement kenyan a mis en œuvre un programme national « Kenya Infrastructure 2030 » visant le développement des infrastructures nationales et le déploiement des programmes de logements sociaux et ce, à travers la mise en place d'un système incitatif pour le secteur immobilier privé, le renforcement de la régularisation du secteur de la construction, le développement de partenariats financiers avec les bailleurs de fonds internationaux et la mise en œuvre des conventions bilatérales visant le développement de projets en PPP.

Le secteur de l'immobilier et de la construction représente près de 7,5% du PIB en 2017 avec une projection de croissance à un CAGR de plus de 9% d'ici 2026. Cette croissance est portée principalement par les méga projets gouvernementaux d'infrastructure (Mombasa Nairobi Railway, Tatu city Project, Lamu port, etc.) valorisant des investissements de plus 6,2 Milliards de dollars d'ici 2020, ainsi que par la mise en œuvre des programmes nationaux de logement sociaux visant la construction de plus de 500.000 logements pour les revenus moyens d'ici 2022. Des projets touristiques non résidentiels internationaux, seront développés, tels que Carlzon Residor (USA), Starwood Hotels and Resorts Worldwide (Chaîne internationale) et Movenpick Hotels & Resorts (Swiss).

La forte croissance du secteur du bâtiment s'accompagne d'une hausse des besoins en équipements et en matériaux de construction, électriques et électroniques (revêtement, robinetteries, ampoule...), mais aussi, de connaissances techniques, représentant une opportunité pour les investisseurs étrangers. Des opportunités se présentent aussi pour les opérateurs internationaux portés par de nouveaux mécanismes incitatifs mis en place par le gouvernement.

Dominance des acteurs internationaux

Quelques firmes nationales historiques (HF Group, Suraya Proprety Group, etc.) participent aux projets publiques, mais sont fortement concurrencées par les acteurs Chinois (CCECC, CHEC, CREC) qui portent les méga projets structurants du pays (financement de 80% des coûts pour l'opérationnalisation du chemin de fer express reliant Mombasa et Nairobi, Nairobi-Thika Super

Highway, Lake Turkana-Suswa power line transmission, etc.) grâce à notamment l'appui du « China Development Fund » et de la « China Eximbank », renforçant ainsi le partenariat stratégique établi entre la Chine et le Ministère kenyan du transport de l'infrastructure et du développement urbain. Le gouvernement Japonais intervient lui aussi à travers l'Agence de Coopération Internationale du Japon (JICA) pour le financement de plusieurs projets (développement du Port of Mombasa, de la route de Ngong et l'agencement de la zone économique de Dongo Kundu).

Les opérateurs français ont renforcé eux aussi leurs positionnements au Kenya grâce à plusieurs projets octroyés en schéma PPP (autoroute par Vinci, Ligne ferroviaire par Transdev...).

La forte compétition internationale asiatique et occidentale complexifie davantage l'approche des autres acteurs étrangers sur les grands projets d'infrastructure. Il est nécessaire d'engager des financements conséquents pour les acteurs tunisiens voulant participer à des projets sociaux d'habitation dans le cadre de PPP.

Les acteurs tunisiens pourraient aussi collaborer avec des acteurs locaux pour les grands appels d'offres publics afin d'allier la connaissance du contexte spécifique des marchés d'Afrique sub-saharienne, et le savoir-faire des entreprises tunisiennes.

Faiblesse des industries des matériaux de construction et des produits électroniques

L'industrie kenyane du ciment connaît une forte croissance, et compte plus de dix acteurs nationaux et internationaux (Lafrage, Dangote, etc). Cependant, la production nationale est loin de couvrir les besoins actuels du marché, reflet ainsi de la dynamique de croissance du secteur.

De plus, l'industrie des matériaux de construction est principalement concentrée sur les produits de gros œuvres (ciments, sables, graviers...). Cependant, elle demeure peu développée sur les segments des produits intermédiaires (revêtement, peinture, étanchéité, produits électriques et électroniques, etc.) offrant ainsi des opportunités pour les exportateurs opérant sur les segments des matériaux de construction, électriques et électroniques, plus compétitifs que les industriels locaux et qui ne répondent pas aux besoins qualitatifs et quantitatifs du marché.

Le marché de la distribution de matériaux de construction compte quelques acteurs structurés (Rahisi construction supplies, Achelis, Olx etc.) mais demeure concentré dans les grandes villes kenyanes, et enregistre des disparités régionales prononcées.

Le gouvernement kenyan a mis en place des mécanismes de renforcement du positionnement concurrentiel des produits importés grâce aux incitations de l'Etat ce qui

constitue des opportunités réelles pour les exportateurs tunisiens grâce à un positionnement qualité / prix favorable. Cependant, il serait nécessaire pour les industriels tunisiens opérant sur les segments des matériaux électriques de développer une offre adaptée aux besoins techniques et normes anglo-saxonnes du marché kenyan.

En outre, il est recommandé d'adopter des « City Based Strategy » en se concentrant sur les villes ayant lancé des programmes de développement et de restructuration des infrastructures et des logements sociaux ainsi que de développer des relations fortes avec des distributeurs locaux structurés pour assurer une couverture efficace des principales villes ciblées.

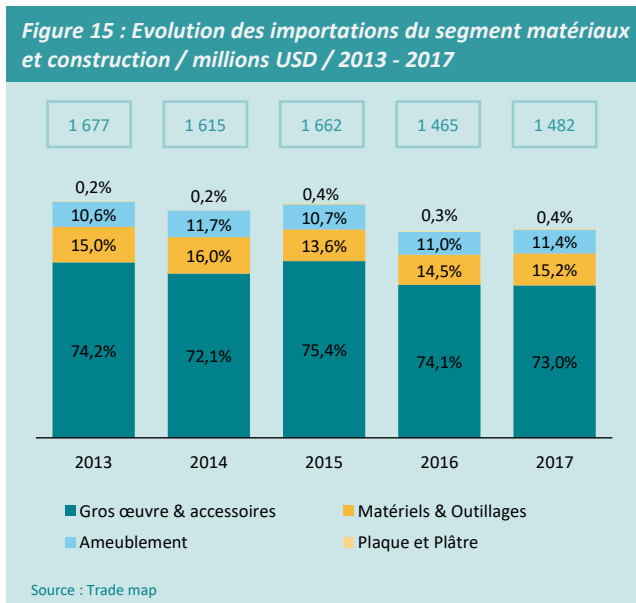
Des opportunités d'investissement sont également présentes dans la fabrication et la fourniture de matériaux de construction et de composants pour le secteur.

Manque d'expérience des acteurs locaux

Ces dernières années, le Kenya a connu un fléchissement de l'offre de l'immobilier avec plusieurs acteurs locaux peu solides financièrement ainsi que des manques notables en matière de ressources humaines qualifiées et expérimentées. Cependant, de réelles opportunités sont présentes pour les acteurs tunisiens en matière d'accompagnement, de formation et d'ingénierie. De plus, certains prestataires locaux structurés cherchent des partenariats avec des acteurs étrangers sur des marchés de constructions de logements sociaux ou privés.

5.2.2. Principales opportunités par segment

Matériaux de construction



Les importations de produits de gros œuvres et accessoires représentent 73% des importations du segment en 2017 et ont enregistré un léger recul à un CAGR de -3,5% sur la période 2013 – 2017 pour atteindre 1,1 milliards de dollars. 35% des importations du sous segment en 2017 proviennent de deux produits : les produits laminés plats (21%) et les demi-produits en fer ou en acier (13%).

Le sous segment matériels et outillages représente 15% des importations de matériaux et construction et a enregistré une diminution moyenne de 2,7% sur la période 2013 – 2017 pour atteindre la valeur de 225 millions de dollars en 2017.

Les importations de produits d'ameublement représentent 11% des importations du segment et ont enregistré un léger recul de 1,3% en moyenne annuelle sur la période 2013 – 2017.

Les importations de produits du sous segment plaque et plâtre demeurent faibles de 0,4% en 2017, mais ont connu une augmentation de 16,2% en moyenne annuelle sur les 5 dernières années.

Le Kenya a importé pour une valeur de 24,7 millions de dollars d'articles de robinetterie en 2017. La Tunisie devrait entrer en concurrence avec les 3 principaux exportateurs actuels du Kenya à savoir la Chine (30,2%), le Royaume-Uni (17,1%) et les Etats Unis (10,8%).

Quant au plâtre, les importations kenyanes demeurent faibles et n'ont atteint que 2,1 millions de dollars en 2017 mais ont connu une augmentation à un CAGR de 24,8% sur les 5 dernières années. La Thaïlande est le fournisseur historique du Kenya sur ce produit avec 88,4% de part de marché en 2017.

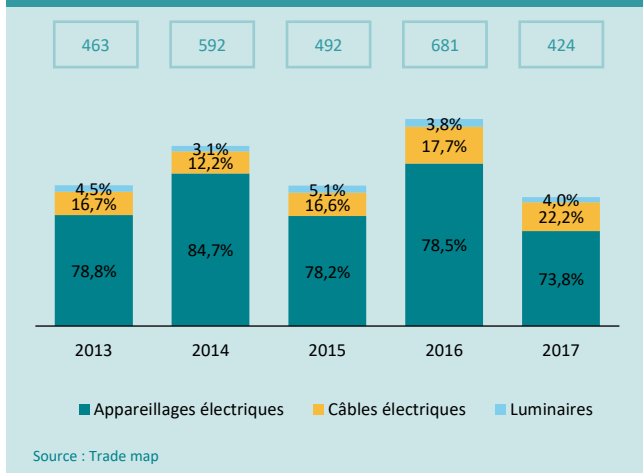
Les fils en fer ou en acier présentent de réelles opportunités pour les opérateurs tunisiens. Le Kenya a importé pour 19,7 millions de dollars en 2017 essentiellement en provenance de la Chine (56,2%). La même année, la Tunisie en a exporté pour 12,9 millions de dollars.

Les importations des briques, carreaux et dalles ont atteint 58,6 millions de dollars en 2017. La Tunisie devrait concurrencer la Chine sur ce produit qui possède plus de 60% de part de marché en 2017 et qui représente un partenaire historique au Kenya.

La Tunisie pourra aussi se positionner sur les tubes en plastiques ou en caoutchouc, les éviers et lavabos ainsi que les matériaux de coffrage.

Matériaux électriques et électroniques

Figure 16 : Evolution des importations du segment matériaux électriques et électroniques / millions USD / 2013 - 2017



Les importations d'appareillages électriques représentent 74% des importations totales du segment en 2017 et ont enregistré une diminution de près de 4% en moyenne annuelle entre 2013 et 2017 pour atteindre 313 millions de dollars en 2017. Cette diminution est due essentiellement à une baisse de 24% en moyenne annuelle des importations de transformateurs à diélectrique liquide atteignant une valeur de 7 millions de dollars en 2017 contre 21 millions de dollars en 2013. Les importations de câbles électriques, représentent quant à elles 22% du total des importations du segment en 2017, en croissance de 5% en moyenne annuelle sur la période 2013 - 2017. En effet, près de 54% des importations sont dédiées aux conducteurs électriques dont les importations ont connu une augmentation de près de 21% en moyenne annuelle entre 2013 et 2017.

Le segment des luminaires ne représente que 4% des importations du segment en 2017 et leur CAGR accusé une diminution de 5% sur la période 2013 - 2017.

Un fort alignement est à noter entre la demande kenyane en matériaux électriques et électroniques et les exportations tunisiennes impliquant de réelles opportunités pour les acteurs tunisiens sur ce segment. En effet, le Kenya a importé en 2017 94,1 millions de dollars des fils et câbles à usage électriques en provenance essentiellement de Chine (60,1%) et d'Inde (16,1%). La Tunisie a exporté sur la même période 1,8 milliards de dollars de fils et câbles à usage électrique. Ces exportations ont connu une légère augmentation de 2,2% entre 2013 et 2017.

Les importations kényanes des transformateurs et convertisseurs électriques a atteint 76,9 millions de dollars en 2017. La Tunisie avec 125,6 millions de dollars d'exportations vers le monde de ces produits, devra entrer en concurrence avec les principaux fournisseurs kenyans que sont la Chine (36,8%) et l'Inde (25,5%).

Concernant les groupes électrogènes, les importations du Kenya ont atteint 67,7 millions de dollars en 2017 fournis

par la Chine (54,4%) et l'Inde (12,4%). Les exportations tunisiennes demeurent faibles sur ce produit et s'élèvent à 2,2 millions de dollars en 2017 contre 17,2 millions de dollars en 2016.

5.3. Cluster Santé

5.3.1. Principales tendances du secteur

Décentralisation des services de santé publique

Le secteur de la santé a enregistré une croissance de 6% en 2017, néanmoins, les dépenses de santé ne représentent que 6% du budget de l'Etat, et restent inférieures aux 15% convenus à la déclaration d'Abuja. La Déclaration d'Abuja est un engagement pris par les chefs d'État africains en avril 2001 lors d'un sommet spécial pour répondre aux défis du VIH / sida, de la tuberculose et autres maladies infectieuses, les engageant à attribuer au moins 15% du total de leurs budgets annuels au secteur de la santé.

La croissance du secteur est portée par la stratégie de décentralisation, mise en place en 2013, visant à mettre à niveau et à faciliter l'accès aux soins par le développement des infrastructures.

Le Ministère de la santé exerce le rôle de régulateur, et est responsable du respect des stratégies et plans d'actions nationaux (KHSSP, MTP, eHealth Policy). Les comités sont eux responsables de la mise en place et du financement des plans d'actions.

De plus, le gouvernement offre plusieurs incitations fiscales (exemptions, taxes préférentielles sur les droits de douanes, l'impôt sur le revenu...) pour les investisseurs dans l'industries des fournitures médicales. Ces incitations sont d'autant plus importantes lors d'une installation dans l'une des zones économiques spéciales (droits de timbre, permis de travail...).

En conséquent, le développement et la mise à niveau des infrastructures de santé vont engendrer de forts besoins en installation et/ou en renouvellement de plateaux techniques renforçant la demande de matériels médicaux et la mise en place des services associés (installation, maintenance, service après-vente ...) ainsi que de réelles opportunités sur les moyen et long termes pour les acteurs étrangers en matière de partenariats stratégiques métiers pour la mise en place et/ou la mise à niveau des unités et des services de soins.

Amélioration de l'accès aux soins

Le Kenya compte 11 114 établissements de santé dont 50% sont publics, 40% sont des privés et 10% sont des organisations confessionnelles principalement localisés dans les zones urbaines.

La moitié des établissements de santé disposent d'infrastructures vieillissantes et sont considérés non conformes aux normes et standards en vigueur (personnel médical, infrastructures et équipements...) d'où la nécessité d'un fort investissement pour la mise à

niveau des anciens établissements et le développement de nouveaux hôpitaux, en zones urbaines et rurales.

En outre, il n'existe pas d'entreprises locales spécialisées dans la construction d'hôpitaux et d'infrastructures médicales. Couplé à un fort besoin d'investissement dans les infrastructures de santé, cette situation représente une opportunité pour les opérateurs étrangers spécialisés dans la construction des établissements de santé.

Le Kenya connaît actuellement, une forte pénurie de personnel médical (en deca des standards de l'OMS), principalement dans les zones rurales, les ressources privilégiant le secteur privé en zone urbaine.

De plus, il existe de réelles opportunités en termes de formation administrative (gestion hospitalière), de formation médicale et paramédicale, aussi bien initiale que continue, pouvant être dispensées par les acteurs étrangers, aussi bien sur place qu'à distance permettant d'assurer entre autres un meilleur niveau de prestation au sein des structures.

Le système de santé kenyan a aussi un fort besoin d'agents spécialisés assurant la formation à la manipulation des appareils des plateaux techniques, le service après-vente et la maintenance pouvant être assurés par des opérateurs tunisiens.

Offre des médicaments et des équipements largement dominée par les pays asiatiques

Kenya Medical Supplies Authority (KEMSA) est l'acteur principal de la logistique médicale au Kenya, et répond à la demande de produits médicaux et d'équipements des établissements publics (fournir, stocker et distribuer). Cette demande est satisfaite en grande partie par des importations asiatiques en provenance d'Inde et de Chine. De plus, 70% des médicaments génériques, matériels médicaux et articles jetables sont importés par des multinationales tels que Philips, GE, Pfizer... Les acteurs privés opérant sur le marché kenyan optent plutôt pour des médicaments, princeps et des équipements haut de gamme, mais restent sensibles aux prix.

Depuis 2017, l'importation des équipements est sujette à une loi de la Pharmacy and Poisons Board (PPB), décrivant la procédure d'importation et d'inscription des dispositifs médicaux. L'Etat a mis en place plusieurs incitations dont la loi des zones économiques spéciales pour attirer les investisseurs en logistique médicale et/ou en industrie pharmaceutique.

De fortes opportunités se présentent pour les opérateurs étrangers dans l'exportation de médicaments (génériques ou princeps sous licence), de matériels médicaux et d'équipements hospitaliers, sous condition de proposer des prix attractifs. Tout en tenant compte de l'émergence de nouveaux acteurs notamment asiatiques pouvant appliquer des prix très compétitifs.

Le marché des médicaments et des équipements médicaux est sensible au prix, mais aussi, au contact humain et accorde une grande importance aux services avant et après-vente. D'où l'importance d'établir des partenariats avec des représentants locaux ou la mise en place d'antennes locales.

L'implication des pouvoirs publics quant à la régularisation du marché, et au développement de l'industrie pharmaceutique du pays aura comme impact direct d'augmenter les investissements locaux et internationaux engendrant à terme un renforcement de l'offre des produits pharmaceutiques sur le marché, pouvant affecter sur le moyen et le long terme la compétitivité des industriels étrangers.

Cependant, un handicap majeur est induit par le manque d'alignement entre les besoins locaux et la prédominance des maladies transmissibles (SIDA, Grippe et pneumonie, Maladies diarrhéiques...) et l'offre tunisienne, celle-ci étant tout de même plus en ligne que l'offre européenne.

Amélioration de l'accès aux soins via le eHealth

La mise en place d'une stratégie eHealth a permis au Kenya d'élargir l'accès aux soins à plusieurs zones rurales. En effet, le Kenya est l'un des pionniers des solutions TIC innovantes en général et dans le secteur de la santé en particulier. Il est considéré comme le seul pays africain doté d'une stratégie eHealth lui permettant de réaliser un chiffre d'affaires conséquent lié aux services santé via les services bancaires mobiles (M-PESA).

Plusieurs incitations existent dans ce cadre pour les investisseurs, entrant dans le cadre de la Kenyan e-Health Strategy 2016-2030, une stratégie répartie en 5 pôles que sont la télémédecine, les systèmes d'information, les informations aux citoyens, le mHealth et eLearning.

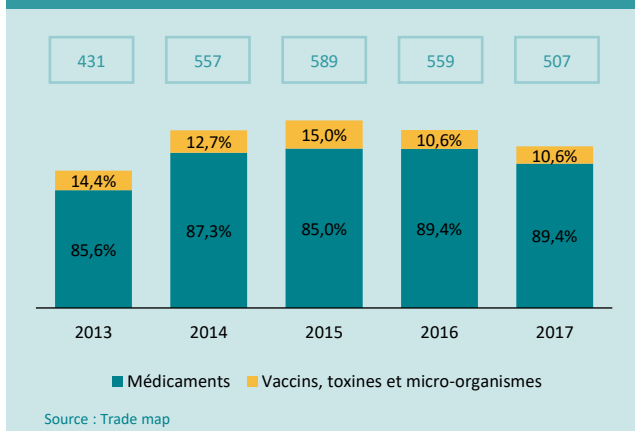
De réelles opportunités se présentent pour les acteurs étrangers mettant en place des solutions et des produits économiquement viables et répondant à un réel besoin du marché mais aussi pour les développeurs de formations et de solution d'apprentissage en ligne.

Des problématiques de sécurité et de confidentialité ont été identifiées pour les services de télémédecine offrant des opportunités pour l'exportation d'un savoir-faire en cyber sécurité.

5.3.2. Principales opportunités par segment

Produits pharmaceutiques

Figure 17 : Evolution des importations du segment produits pharmaceutiques / millions USD / 2013 - 2017



Les importations du sous segment médicaments, qui représentent plus de 89% des importations du segment en 2017, ont enregistré une croissance moyenne de plus de 5% sur la période 2013 - 2017 et ont atteint une valeur globale de 453 millions de dollars. Le segment est dominé par les importations de médicaments constitués par des produits mélangés (82% en 2017) ayant augmenté à un CAGR de 5,6% sur la période 2013 - 2017.

En 2017, le Kenya s'approvisionne en médicaments essentiellement en Inde (53%), en Allemagne (7%), en Suisse (4%) et au Royaume-Uni (4%).

Le sous segment des vaccins, toxines et microorganismes représente près de 11% des importations du segment en 2017 et concerne pour plus de 80% les vaccins pour la médecine humaine dont les importations ont diminué de 5% sur la période 2013 - 2017. En 2017, le Kenya s'approvisionne en vaccins pour la médecine humaine essentiellement en Belgique (58%), en Inde (25%) et en France (13%).

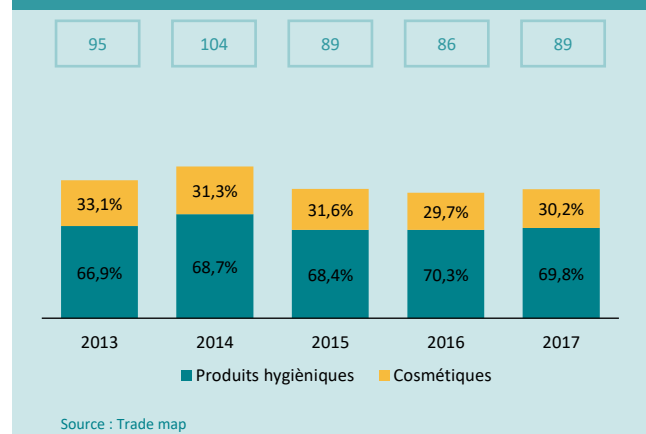
Le Kenya a importé 370,4 millions de dollars de médicaments constitués de produits mélangés en 2017 en provenance essentiellement d'Inde dont la part de marché est de 50,4%, qui demeure le partenaire historique du Kenya pour les produits pharmaceutiques.

La même année, la Tunisie a exporté 44,2 millions de dollars de médicaments constitués de produits mélangés.

D'autres opportunités se présentent pour les opérateurs tunisiens concernant les médicaments contenant des hormones et des stéroïdes. Le Kenya a importé 12,3 millions de dollars de ces médicaments en 2017 avec pour principal fournisseur l'Inde détenant 60,9% de part de marché.

Produits parapharmaceutiques

Figure 18 : Evolution des importations du segment produits parapharmaceutiques / millions USD / 2013 - 2017



Les importations kenyanes de produits parapharmaceutiques ont enregistré un net recul en moyenne annuelle de 1,6% sur la période 2013 -2017 principalement dû à la diminution des importations de produits cosmétiques avec un CAGR de près de -4%. Ce sous segment pèse pour plus de 30% des importations totales du segment, constitué essentiellement de savons (35%) et dentifrices (27%). En 2017, le Kenya s'approvisionne de ces produits essentiellement en Egypte (77%).

En 2017, les importations des produits hygiéniques pèsent pour près de 70% des importations totales du segment. Le Kenya a importé 62,1 millions de dollars de serviettes, tampons hygiéniques et couches pour bébés en 2017, essentiellement en provenance d'Egypte (60,4%) et de Chine (18,0%). La même année, la Tunisie a exporté pour 62,9 millions de dollars en 2017 de ces produits.

5.4. Cluster des TICs

5.4.1. Principales tendances du secteur

Hub TIC de la région EAC

Le gouvernement kenyan a fait du développement des TIC un des piliers de sa vision 2030 et cherche à faire du pays l'un des Hub TIC de la région CAE, en se basant sur une solide infrastructure, une bonne connectivité et une population jeune et innovante.

Le « National ICT Master Plan 2013-2018 » vise la création de 180 000 nouveaux emplois dans le secteur et l'augmentation à 8% de la part des TIC dans le PIB.

Le gouvernement a investi dans l'infrastructure TIC et dans la création de différents clusters à travers le territoire pour attirer les leaders mondiaux (Google, IBM, Nokia, Siemens, Huawei...). La création de la ville technologique de Konza en 2013 représente l'un des investissements majeurs du Kenya, évalué à 14,5 milliards de dollars.

Au Kenya, les entreprises TIC bénéficient de l'une des meilleures infrastructures TIC en Afrique et notamment des meilleures vitesses de connexion sur le continent (~ 12 Mbps) en raison des nombreux câbles sous-marins transitant par le pays.

Les investisseurs jouissent d'un environnement propice à l'innovation et au développement de solutions TIC. En effet, ils peuvent bénéficier de plusieurs incitations gouvernementales pour l'export de services IT et l'investissement dans le secteur des TIC.

Néanmoins, la digitalisation du pays soulève la problématique de la cyber sécurité représentant de réelles opportunités pour les développeurs tunisiens.

Dominance du mobile au détriment du fixe

Le marché de la téléphonie mobile compte 3 MNOs et 5 MVNOs, avec un quasi-monopole de Safaricom qui compte plus de 70% de part de marché. Le gouvernement cherche à limiter la position dominante de Safaricom en augmentant la concurrence sur le marché par l'introduction de nouveaux acteurs. Ces initiatives sont restées infructueuses en raison du taux élevé d'adoption du service « mobile money M-PESA ».

Le faible taux de pénétration des lignes fixes (0,5%) s'explique par le manque d'infrastructures, la prédominance du mobile, l'absence de concurrence, les coûts élevés de la connectivité des zones rurales et les coupures fréquentes d'électricité.

Avec la digitalisation du pays, de plus en plus d'entreprises s'intéressent au FTTX, une technologie nécessaire au déploiement des services « cloud computing » et aux services afférents (Paas, Saas, Business continuity...).

Cette situation représente de réelles opportunités pour les opérateurs dans le déploiement et la mutualisation

des infrastructures réseaux entre les différents acteurs du secteur. Le déploiement du backbone « National Optic Fibre Backbone (NOFBI) project » offre plusieurs opportunités aux entreprises intervenants dans le FTTX et les services inhérents.

Révolution digitale

Le digital est en pleine expansion au Kenya, connaissant une forte diversification des services proposés (mHealth, mEducation, cloud, PayTV...). La demande de services « Cloud » a augmenté, suite à l'amélioration de la connectivité et à la baisse des coûts afférents.

Le gouvernement kenyan présente des conditions attractives pour les acteurs internationaux (Google, Salesforce, Seven Seas Technologies et IBM...).

Avec le taux de pénétration le plus élevé au monde des services d'envoi d'argent mobile (le service M-PESA de Safaricom est leader du marché) le marché favorise le déploiement et la croissance des start-up Fintech (crédit, paiement, banking) et de l'e-Commerce.

Des opportunités d'investissements et d'exportations de solutions digitales sont présentes dans les différents domaines (PayTV, Fintech, Cloud...) et pour différents secteurs (santé, éducation, agriculture...).

Les exportateurs tunisiens peuvent bénéficier de la croissance du digital et de la forte demande de matériel informatique. La sensibilité du marché face aux coûts et la concurrence des acteurs asiatiques peuvent cependant être un frein au développement des exportations.

Au vu du taux élevé d'adoption des services de « Mobile money », les solutions offertes au grand public doivent impérativement être compatibles avec ce mode de paiement. D'autres opportunités se présentent quant au développement des services de « cloud computing » pour les PME, via des solutions ERP et CRM mobiles.

Le e-commerce représente une opportunité d'investissement, mais la faible logistique du pays peut freiner le développement des activités.

Croissance du taux de cybercriminalité

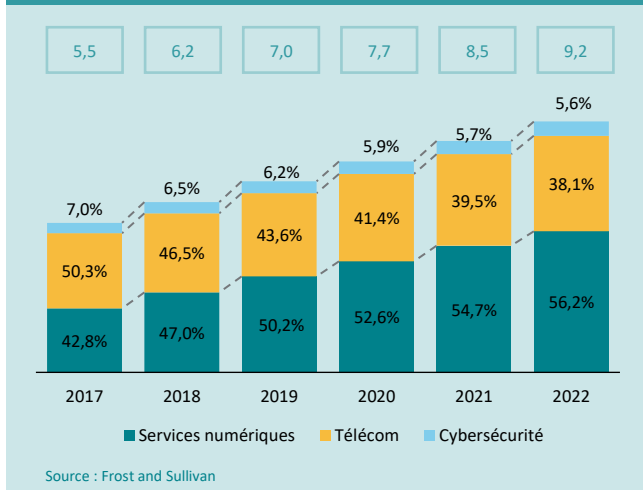
La forte digitalisation du pays le rend plus vulnérable aux cyber-attaques. En 2016, le pays a perdu 175 millions de dollars dû à la cybercriminalité, les plateformes de « mobile money » étant la première cible de ces attaques. Afin de faire face à ces attaques, l'autorité des TIC a élaboré une stratégie de cyber sécurité en 2014 : La « National Cyber Security Strategy 2014 ». C'est un guide de procédures pour des solutions réactives en cas de cyber attaque.

De réelles opportunités se présentent pour les entreprises fournissant des solutions de cyber sécurité pour les PME (protection contre les logiciels espions, pare-feu et de back-up) et des services avancés pour les grandes entreprises (gestion de l'authentification, détection des intrusions...).

La sécurité mobile est également un sujet critique, à mesure du développement des services mobiles (M-PESA, mHealth...).

5.4.2. Evolution du secteur en chiffres

Figure 19 : Evolution des revenus du secteur des TIC / milliards USD / 2017 - 2022



Le marché des télécommunications du Kenya est estimé à 2,7 milliards de dollars en 2017 et devrait croître à un CAGR de près de 5% pour atteindre 3,49 milliards de dollars en 2022. La croissance devrait être stimulée par une forte demande de données mobiles par les entreprises et les consommateurs, étant eux même de plus en plus tributaires de ces appareils.

Les services numériques du Kenya sont estimés à 2,3 milliards de dollars en 2017 et devraient croître à un CAGR de plus de 17% pour atteindre 5,15 milliards de dollars en 2022 et ce grâce au développement des services FinTech ainsi que du marché du cloud computing.

Le marché de la cyber sécurité au Kenya est estimé 380 millions de dollars en 2017 et devrait croître à un CAGR de plus de 6% pour atteindre 516 millions de dollars en 2022. Sur les prochaines années, les entreprises se concentreront de plus en plus sur des services plus avancés tels que la détection d'intrusions et l'amélioration de la sécurité des données.

Le secteur des TICs présente de très nombreuses opportunités de développement de services en lien avec l'écosystème d'innovation de Nairobi et les usages forts du mobile au Kenya.

Les réseaux mobiles, y compris la 4G sont bien développés. L'extension de la couverture réseau et la pénétration des outils et services digitaux en zone rurale vont s'accroître, sous l'impulsion de Safaricom, qui demeure leader sur le marché.

Quant aux services cloud, de nombreux acteurs internationaux et locaux sont en forte croissance sur le segment (Salesforce, Seven Seas Technologies and IBM, Internet Solutions, Safaricom). Néanmoins, des opportunités se présentent pour les acteurs tunisiens

dans le développement de progiciel de gestion intégrée (ERP) ou de gestion de relation client (CRM) pour les PME.

En termes de Fintech, le Kenya est l'un des marchés les plus importants au monde avec une concurrence importante. En effet, les opérateurs télécom, les banques, les « Big Tech » et les start-ups du secteur continuent d'innover rapidement et massivement en FinTech (crédit, paiement etc.).

La cybersécurité est un sujet majeur pour les acteurs kenyans. La croissance du secteur est inéluctable, portée par un mix d'acteurs internationaux à l'expertise forte et d'acteurs locaux émergents (exemple Safaricom & Deloitte).

La Télévision payante est dominée par DStv dont l'offre cible le haut du marché. Le segment semble promis à la croissance mais reste limité par le coût élevé des contenus internationaux et la faiblesse de la production de contenus locaux.

Concernant les applications, la majorité des innovations de la « Silicon Savannah » de Nairobi se trouvent en Fintech. Des opportunités se présentent pour les acteurs tunisiens en mobile-health, mobile-education et services mobiles pour l'agriculture.

Enfin, pour les services BPO, l'offre est limitée (Centres d'appels anglophone). Cependant, des opportunités de niches en sous-traitance se présentent pour les acteurs tunisiens, mais la barrière de la langue reste un obstacle majeur pour les centres de contact francophones.

Sources

1. Trade Map : Evolution des importations et exportations par pays
2. Banque mondiale : Evolution des indicateurs économiques
3. OMS : Evolution des indicateurs du secteur de santé
4. OMC : Politiques commerciales du Kenya
5. Deloitte : La consommation en Afrique, Le marché du XXIe siècle
6. Deloitte : Kenya Economic Outlook 2017
7. Deloitte : Kenya Grounding Africa's Economic Growth, October 2016
8. Africa Cyber Security Report 2017
9. Silicon Savannah: The Kenya ICT Services Cluster
10. KNBS : Enterprise ICT Survey, 2016
11. Ministry of Industrialization and enterprise development : Kenya's industrial transformation program
12. KNBS: Economic Survey 2018
13. African Development Bank Group : African Economic Outlook 2018, Kenya
14. Kenya Economic report 2017 : Sustaining Kenya's Economic Development by Deepening and Expanding Economic Integration in the Region
15. Polish Investment & Trade Agency : The construction Market in Kenya
16. USAID : Country profile and export guide, Kenya
17. Business Sweden : Opportunities in the Kenyan ICT sector
18. World Bank : Policy Options to Advance the Big 4, Unleashing Kenya's Private Sector to Drive Inclusive Growth and Accelerate Poverty Reduction
19. AGRA : Africa Agriculture status report 2018, Catalysing Government Capacity to drive Agricultural transformation
20. Fitch Solutions : Kenya Agribusiness Report Q1 2019
21. International Trade Center : Agro-Processing and Light Manufacturing
22. Fitch solutions : Kenya Infrastructure Report Q1 2019
23. Fitch solutions : Kenya Real Estate Report 2018
24. Kenya Healthcare Federation : Kenyan Healthcare Sector, Opportunities for the Dutch Life Sciences & Health Sector
25. World Investment Report 2018
26. Doing Business 2019
27. Fitch solutions : Kenya Consumer and Retail Reports Q1 2019
28. Kenya Association of Manufactures : Manufacturing in Kenya Under the 'Big 4 Agenda', A Sector Deep-dive Report
29. Kenya Association of Manufactures : Manufacturing priority Agenda 2019
30. Fitch solutions : Food and Drink report 2018

Annexe

1. Liste des entreprises et organismes rencontrés

Remarque

Les organisations suivantes sont des portes d'entrée pour les entreprises tunisiennes voulant pénétrer le marché kenyan. Certaines d'entre elles offrent des services d'appui aux entreprises dans l'identification de leurs partenaires potentiels (match-making) au Kenya. Il s'agit d'une sélection de contacts faite par l'auteur de l'étude. L'auteur ne peut pas être tenu responsable de l'actualité, de l'exactitude et de l'exhaustivité des informations fournies.

Organisation

Représentation Commerciale Tunisienne (RCT)

Slim Yahia, Représentant Commercial
189 Gigiri Close, United Nations Crescent
Nairobi
Tél : +254 203 504 012 / +254 758 971 342
Mail : tunisiaexport.nairobi@tunisiaexport.tn

Ambassade de la Tunisie à Nairobi

Hatem Landolsi, Ambassadeur
189, Gigiri Close, United Nations Crescent
Nairobi, Kenya
Tél : +254 20 3500587

Kenya Investment Authority

UAP Old Mutual Tower, 15th Floor, Upper Hill Rd
Nairobi, Kenya
Tél : +254 730 104200

Kenya National Chamber of Commerce & Industry

Mr. Onesmus Masinde Mwangale, Trade and investment executive
Mme. Arnolda Chao, Trade, research and development consultant
Mariam plaza, First floor suite 102
Nyerere Road, Opposite G4S Likoni
Mombasa, Kenya

Kenya Chamber of Mine

Moses Njiru Njeru, Chief executive Officer
19B 3rd Floor, Crawford Business Park, Statehouse Rd
Nairobi, Kenya
Tél : +254 20 386 12 17

Insurance Regulatory Authority (IRA)

Bernard Gitangi, Insurance Officer
Zep- Re Place Longonot Road - Upper Hill
Nairobi, Kenya
Tel: +254 20 499 60 00

Centum Investment

Daniel Kalya, Project finance
9th Floor (or 8th Floor), South Tower, Two Rivers
Nairobi, Kenya
Tél : +254 20 223 05 18 / +254 73 709 51 24 / +254 72 697 15 99

Alliance for a Green Revolution in Africa (AGRA)

Johnson Kitchendu, Independent Consultant Finance & Agrifinance and value chain interlinked with financial services
66773-00800 Westlands
Nairobi, Kenya
Tel: +254 20 367 50 00 / +254 70 303 30 00

Unilever Kenya Limited

Paul Bruins, Category Manager Food EA, Head of Marketing Food EA
Watermark Business Park, Ndege Road, Karen
Nairobi, Kenya
Tél : +254 70 905 06 00

Gibb Africa Limited

Shell BP House, 5th floor, Harambee Avenue
Nairobi, Kenya
Tél : +254 20 324 50 00

Safaricom

Peter Gichangi, Strategy director
P.O Box 66827, 00800
Nairobi, Kenya
Tél : +254 72 200 32 72

2. Liste des prix des principaux produits par cluster

Cluster Agroalimentaire

Produits	Unité	Prix min (\$)	Prix max (\$)	Prix moyen (\$)
Lait (Liquide)	1 L	1,1	1,6	1,3
Pain	1.5 kg	1,6	1,8	1,7
Farine	2 kg	1,1	1,5	1,3
Semoule	3 kg	3,8	3,8	3,8
Riz	1 kg	1,1	2,8	1,9
Œufs	12 unités	1,8	2,3	2,0
Fromage du pays	1 kg	12,0	13,5	12,8
Poitrines de poulet (désossées, sans peau)	1 kg	8,2	9,9	9,1
Bœuf	1 kg	6,5	7,0	6,8
Pommes	2 kg	4,2	4,2	4,2
Oranges	3 kg	2,0	2,0	2,0
Dattes	4 kg	20,0	24,0	22,0
Tomates	5 kg	9,5	9,5	9,5
Eau	1,5 L	0,6	0,7	0,6
Bouteille de vin	1 unités	13,6	15,0	14,3
Bières domestique	0,5 L	10,8	11,4	11,1
Bières importées	0,33 L	2,3	2,8	2,5
Pâtes alimentaires	1 kg	5,8	7,0	6,4
Tomates conserves	1 kg	3,5	3,0	3,3
Margarine	1 kg	2,8	3,3	3,1
Huile d'olive	1 L	16,0	24,5	20,3
Gâteaux et pâtisserie	1 unité	10,0	12,0	11,0
Huiles végétales	1 L	1,9	3,1	2,5

Source : Deloitte Kenya

Cluster Bâtiment et construction

Produits	Unité	Prix min (\$)	Prix max (\$)	Prix moyen (\$)
Ciment	25 kg	4,5	5,5	5,0
Brique	1 unité	0,3	0,5	0,4
Eviers	2 unités	130,0	170,0	150,0
Lavabos & Baignoires	1 unité	50,0	70,0	60,0
Robinets et accessoires	1 unité	120,0	150,0	135,0
Baignoires et cabines de douches	1 unité	1 100,0	1 700,0	1 400,0
Receveurs de douche	1 unité	220,0	220,0	220,0
Peinture	1 L	10,0	13,0	11,5
Plâtre	1 kg	8,5	10,0	9,3
Ampoules et Leds	1 unité	6,5	10,0	8,3
Prises	1 unité	6,0	10,0	8,0
Fils électriques	-	25,0	30,0	27,5

Source : Deloitte Kenya

Cluster santé

Produits	Unité	Prix min (\$)	Prix max (\$)	Prix moyen (\$)
Consultation	1 consultation	15,0	20,0	17,5
Hospitalisation	1 nuitées	50,0	90,0	70,0
Couches pour bébés	1 paquet	17,0	17,5	17,2
Serviettes et tampons	2 paquet	1,7	2,5	2,1
Seringues pour la médecine humaine	1 unité	9,0	9,0	9,0
Médicaments utilisés dans le traitement du diabète	1 unité	3,2	3,2	3,2
Médicaments liés aux problèmes d'acidité	1 unité	2,7	2,7	2,7
Médicaments utilisés en cas de problèmes fonctionnels gastro-intestinaux	1 unité	6,7	6,7	6,7
Laxatifs	1 unité	5,0	6,0	5,5
Vitamines	1 unité	12,6	12,6	12,6
Anti-inflammatoire	1 unité	9,0	9,0	9,0
Médicaments en hématologie	1 unité	29,8	29,8	29,8
Médicaments de thérapie cardiaque	1 unité	4,4	4,4	4,4
Pansements	1 unité	10,3	10,3	10,3
Préparations dermatologiques	1 unité	2,6	2,6	2,6
Antibiotiques	1 unité	14,0	14,0	14,0
Médicaments gynécologiques	1 unité	23,0	23,0	23,0
Analgésiques	1 unité	5,2	5,2	5,2
Paracétamol	1 unité	4,8	5,0	4,9
Anesthésiques	1 unité	8,0	8,0	8,0
Médicaments pour les maladies osseuses	1 unité	21,0	25,0	23,0
Médicaments pour le nez	1 unité	9,3	15,5	12,4
Médicaments pour la gorge	1 unité	2,0	4,8	3,4
Médicaments pour les maladies respiratoires	1 unité	5,4	7,4	6,4
Médicaments contre la toux et le rhume	1 unité	5,6	8,4	7,0
Médicaments ophtalmiques	1 unité	9,8	10,0	9,9

Source : Deloitte Kenya

3. Produits assujettis à des droits d'accise, 2018

Désignation des marchandises	Taux
Boissons	
Jus de fruits (y compris les mouts de raisin) ou de légumes, non fermentés, sans addition d'alcool, avec ou sans addition de sucre ou d'autres édulcorants	10,5 Ksh/Litre
Eaux (à l'exclusion de l'eau figurant à la position n° 2201.90.00) et autres boissons non alcooliques, à l'exclusion des jus de fruits ou de légumes	5,20 Ksh/Litre
Bière, cidre, poiré, hydromel, bière opaque et mélanges de boissons fermentées et de boissons non alcooliques et de boissons spiritueuses d'un titre alcoométrique n'excédant pas 10%	105,20 Ksh/Litre
Poudre de bière	100,20 Ksh/Kg
Vins, y compris les vins enrichis en alcool, et autres boissons alcooliques obtenus par fermentation de fruits	157,8 Ksh/Litre
Eaux-de-vie d'alcool éthylique non dénaturé; eaux-de-vie, liqueurs et autres boissons spiritueuses d'un titre alcoométrique de plus de 10%	210,40 Ksh/Litre
Tabacs	
Cigares (y compris ceux à bouts coupés) et cigarillos, en tabac ou en succédanés de tabac	10 520,00 Ksh/Kg
Cigarettes électroniques	3 156,00 Ksh/unité
Cartouches pour cigarettes électroniques	2 104,00 Ksh/unité
Cigarettes avec filtre (en paquets avec couvercle basculant et haut souple)	2 630 Ksh/mille
Cigarettes sans filtre	1 893 Ksh/mille
Autres tabacs et succédanés de tabac, fabriqués; tabacs homogénéisés ou reconstitués; extraits et sauces de tabac	7 364 Ksh/kg
Autres	
Compléments alimentaires	10%
Cosmétiques et produits de beauté relevant des positions tarifaires n° 3303, 3304, 3305 et 3307	10%
Véhicules à moteur à l'exclusion des véhicules à moteur assemblés localement et des bus scolaires utilisés par les écoles publiques relevant des positions tarifaires n° 87.02, 87.03 et 87.04.	20%
Motocycles relevant de la position n° 87.11 autres que les motocycles-ambulances et les motocycles assemblés localement	10 000 Ksh/unité
Sacs à poignée en plastique	120/kg

Source : Loi de 2015 sur le droit d'accise; Projet de loi de finances de 2018

4. Droits de timbres liés au droit d'accise, 2018

Catégorie de marchandises soumises au droit d'accise	Droits (Ksh / timbre)
Cigares (y compris ceux à bout coupé), cigarillos ou cigarettes contenant du tabac ou des succédanés de tabac Autres tabacs et succédanés de tabac, fabriqués; tabacs "homogénéisés" ou "reconstitués"; extraits et sauces de tabac	2,8
Vins, y compris les vins enrichis en alcool, et autres boissons alcooliques obtenues par la fermentation de fruits	2,8
Eaux-de-vie composées d'un titre alcoométrique supérieur à 10%	2,8
Eaux-de-vie composées d'un titre alcoométrique inférieur ou égal à 10%	1,5
Bière, cidre, poiré, hydromel, bière opaque et mélanges de boissons fermentées et de boissons non alcooliques	1,5
Eau minérale et eau gazeuse (ligne tarifaire n° 2201.10.00)	0,5
Jus de fruits (y compris les moûts de raisin) ou de légumes, non fermentés, sans addition d'alcool, avec ou sans addition de sucre ou d'autres édulcorants	0,6
Eaux additionnées de sucre ou aromatisées et autres boissons non alcooliques, à l'exclusion des jus de fruits ou de légumes de la ligne tarifaire n° 2202	0,6
Cosmétiques et produits de beauté des lignes tarifaires n° 3303, 3304, 3305 et 3307	0,6

Source : Loi de 2015 sur le droit d'accise; Projet de loi de finances de 2018

5. Liste des principaux concurrents par cluster

Cluster Agroalimentaire

Entreprises	Sous-secteur	CA 2016	Employés
British American Tobacco Kenya	Tabac	195,5 m\$	450
East African Breweries	Alcool - Bière	685,6 m\$	1 188
Kakuzi	Produits agroalimentaires	26,1 m\$	3 141
Mumias Sugar	Sucre	61,6 m\$	1 689
SASINI	Thé & Café	35,1 m\$	4 112
Uchumi Supermarkets	Retail	63,0 m\$	2 256
Unga Group	Produits agroalimentaires	190,6 m\$	619
Williamson Tea Kenya	Thé	33,5 m\$	2 867
Nakumat	Retail	-	-
Tuskys	Retail	-	-
Naivas	Retail	-	-

Source : Bloomberg, Fitch Solutions

Cluster Bâtiment & Construction : Immobilier

AMS Propreties :

AMS Properties est considéré comme un pionnier de la promotion immobilière au Kenya et est reconnu comme un leader du secteur. L'entreprise a fait ses preuves avec environ 700 000 m² d'espaces commerciaux et résidentiels sur le marché et a remporté plusieurs prix immobiliers internationaux grâce à sa performance.

Riayn Developers :

Leader de l'industrie dans le développement de l'immobilier commercial de qualité, contribuant à façonner le paysage immobilier de Nairobi avec des projets d'aménagement à usages mixtes et des bureaux de qualité. Le portefeuille de RDL compte des projets de premier plan, dont The Mirage, situé sur Chiromo Road., The Edge, situé dans la région de Parklands area.

Athena Properties :

Athena Properties, l'une des principales sociétés de promotion immobilière de la région de l'Afrique de l'Est, est une filiale de Centum Investment Company. La société vise à devenir le premier choix pour les développements commerciaux et résidentiels en Afrique subsaharienne. L'entreprise s'est forgé une réputation de développement de qualité, comme le projet Two Rivers Development, d'une valeur de 25,1 milliards KES.

D-REITs

Challenger sur le marché kenyan avec pour objectif de développer et de gérer des projets de construction immobilière commerciale de qualité. La fusion D-REIT a été lancée en 2016 et est le premier Fond de Placement Immobilier (FPI) en développement à la bourse de Nairobi. La société est derrière le développement du projet de centres commerciaux et d'espaces de bureaux à Greenwood City à l'extérieur de Nairobi et a pour ambition de développer de nouveaux projets sur le marché financier.

Cluster Snaté

GlaxoSmithKline

GlaxoSmithKline est l'un des principaux fabricants mondiaux de médicaments sur ordonnance et emploie plus de 200 personnes au Kenya. Ses ventes mensuelles au Kenya est équivalentes à ses ventes annuelles en Tanzanie ou en Ouganda. En effet, la succursale de GlaxoSmithKline en Afrique de l'Est est située à Nairobi et la demande de médicaments brevetés est plus forte au Kenya que dans d'autres pays de la région.

Au Kenya, GlaxoSmithKline met fortement l'accent sur les traitements contre les maladies transmissibles, telles que le paludisme, mais elle s'est également engagée dans la promotion de médicaments contre les maladies chroniques comme le diabète.

Merck & Co.

La société américaine Merck & Co. exerce ses activités en dehors de son marché national par l'intermédiaire de sa filiale Merck Sharp & Dohme. Au Kenya, outre les ventes et le marketing, la société mène également des essais cliniques. En outre, la Merck Company Foundation a établi des centres au Kenya et au Mali dans le cadre du Merck Vaccine Network - Africa, le réseau s'étant récemment étendu à d'autres pays de la région. Les enfants kenyans reçoivent des vaccins contre la poliomyélite, l'hépatite B, l'haemophilus influenza, la rougeole, la tuberculose et la coqueluche, la diphtérie et le tétanos.

Novartis

Novartis est une société mondiale de recherche, active dans le développement, la fabrication et la commercialisation d'un portefeuille diversifié de produits et de services dans environ 140 pays. Novartis est commercialement présente au Kenya depuis plus de 40 ans. Pour éliminer les obstacles à la qualité des soins et stimuler les ventes de produits, le modèle d'affaires de l'entreprise vise à accroître l'expansion des ventes dans les marchés émergents en mettant l'accent sur la sensibilisation et l'éducation des patients, le prix des produits, la chaîne d'approvisionnement et la recherche et le développement locaux.

Pfizer

Pfizer a une forte présence au Kenya. En 2011, le cabinet a mis en service un centre de distribution pour l'Afrique de l'Est à Nairobi. Pfizer a investi 0,5 million d'USD dans ce hub, qui a été mis en place en partenariat avec Pharmaceutical Health Distributors (PHD).

Au cours de l'année 2015, la Fondation Pfizer a investi 1,5 million USD dans M-Tiba, une plateforme de santé au Kenya. Cette initiative, menée en partenariat avec Safaricom, vise à améliorer l'accès aux soins de santé grâce à la fourniture

d'options de paiement mobile. Depuis lors, Pfizer est active dans le cadre de programmes similaires de responsabilité sociale d'entreprise qui visent à améliorer les résultats des soins de santé au Kenya.

Sanofi

Sanofi opère au Kenya par l'intermédiaire de sa filiale locale Sanofi-ventis (K) Ltd. En plus de la vente et de la commercialisation d'une variété de produits de prescription et de produits de santé grand public, l'entreprise est engagée dans un partenariat avec l'Association kenyane pour la prévention de la tuberculose et des maladies respiratoires, aidant à former des travailleurs de la santé dans des centres de traitement ciblés. La société est un important donateur d'anti-infectieux au Kenya ainsi qu'à un certain nombre d'autres pays africains. De même, en 2014, Sanofi s'est associé à la Kenya Paediatric Association (KPA) pour lancer une application de téléphonie mobile pour les mères afin de les aider à suivre la santé de leur bébé pendant leur croissance.

Liste des acteurs dans le cluster : Dispositifs médicaux

Entreprise	Sites Web	Principaux produits
Kenya Medical Suppliers Authority (KEMSA)	www.kemsa.co.ke	
Mission for Essential Drugs & Supplies (MEDS)	www.meds.or.ke	
Harleys	www.harleysltd.com	Produits pharmaceutiques, Équipement médical, Instrument chirurgical, Ophtalmique
Surgipharm Limited	info@surgipharm.com	Produits pharmaceutiques
Medipharm East Africa LTD	www.medipharm.co.ke	Radiologie, cardiologie et angiographie, oncologie, solutions de diagnostic et ventilateurs
Meditec Systems Limited, Kenya	www.meditecsystems.net	Consommables, équipements hospitaliers, équipements de recherche agricole et tests moléculaires vétérinaires
Bio-zeq Kenya Limited	www.biozeqkenya.com	Équipements de diagnostic, instruments chirurgicaux et jetables, gaz et tuyauterie mécaniques, équipements de soins intensifs, équipements d'oxygène, équipements de bloc opératoire
Pulse Medics Equipment LTD Kenya	www.pulsemedic.com	Équipements de laboratoire, équipements chirurgicaux, consommables de laboratoire
Crown Healthcare LTD	www.crownkenya.com	Équipements médicaux de base, mobilier hospitalier, radiologie, solutions rénales, équipements de laboratoire, équipements chirurgicaux, consommables de laboratoire
Omaera Pharmaceuticals Limited	www.omaera.com	Réactifs de diagnostic, produits chimiques de laboratoire, équipements de laboratoire, dispositifs médicaux, médicaments humains, pansements et instruments chirurgicaux
Bobcare Medical System Ltd	www.bobcaremedical.com	Équipements de laboratoire, Équipements de soins intensifs, Équipements de maternité, instruments chirurgicaux
Apple Pharmaceuticals Ltd	rppharm@kbo.co.ke	Équipements de laboratoire, produits pharmaceutiques et produits médicaux
Centric Medical Solutions	www.centricmedicalsolutions.com	Hôpital, Médical, Laboratoire, Verrerie, Diagnostic, Biomédical, Dentaire, Scientifique, Instruments et équipements de recherche
Blekam (EA) Ltd	www.ekamlabkits.kbo.co.ke	Équipements de laboratoire, produits pharmaceutiques et médicaux
Scitech Diagnostics Ltd	www.scitechdiagnostics.com	Réactifs, équipement de laboratoire, biologie moléculaire, chimie, immunologie, hématologie
Meck Supplies (K) LTD	www.mecksupplies.kbo.co.ke	Équipements médicaux, équipements chirurgicaux, équipements de laboratoire
Ashcott Ltd	www.ashcott.com	Équipements pour le bloc opératoire, maternité, néonatalogie, cardiologie, périnatalogie, périnatalité, équipement de salle
Seropharm East Africa Ltd	www.seropharm@wananchi.com	Radiologie, cardiologie et angiographie, oncologie, solutions de diagnostic
Chemoquip Ltd.	www.chemoquip.com	Hématologie, Verrerie, systèmes de filtration, microscopes, distillateurs d'eau
Hass Scientific & Medical Supplies Ltd	www.hassscientific.com	Consommables de laboratoire, équipements hospitaliers, équipements de recherche agricole, animaux et tests moléculaires vétérinaires

Source : Bloomberg, Fitch Solutions

Cluster des TICs

Etude de cas M-Pesa, le paiement par téléphone au Kenya

Il est plus facile de régler une petite transaction – une course de taxi – via téléphone mobile à Nairobi qu'à Londres. Et ce grâce au système de paiement mobile kenyan, M-Pesa (M, pour Mobile et Pesa, traduction du mot « argent » en swahili), qui constitue une première mondiale. Lancé en 2007 par Safaricom, le premier opérateur de réseau de téléphonie mobile du pays, il est utilisé par plus de 17 millions de Kenyans et compte pour environ 25% du produit national brut du pays. M-Pesa permet à l'utilisateur de transférer des fonds à l'aide de son téléphone et constitue, de loin, le système de ce type qui connaît le plus grand succès. À l'origine, M-Pesa a été conçu comme un système destiné à permettre le remboursement de microcrédits par téléphone, réduisant ainsi les coûts associés à la gestion des espèces et diminuant, de ce fait, les taux d'intérêt. Il a été élargi pour devenir un système de transfert général de fonds. Après avoir souscrit à ce service, les utilisateurs versent des fonds en remettant des espèces à l'un des 40 000 agents de Safaricom qui crédite les fonds sur le compte M-Pesa. Les utilisateurs retirent les fonds auprès d'un autre agent, qui vérifie que des fonds suffisants sont disponibles avant de débiter le compte et de remettre à la personne l'argent en espèces. À l'aide d'un menu dans leur téléphone, les utilisateurs peuvent transférer des fonds, ce qui est plus rapide, plus facile et plus sûr. Ce système est particulièrement utile dans un pays où de nombreux travailleurs des villes transfèrent de l'argent à leurs familles restées dans les villages ruraux. Ce système a été étendu pour proposer des prêts et des produits d'épargne, pour verser des salaires ou payer des factures. C'est un gain de temps et d'argent supplémentaire pour les utilisateurs (qui ne passent plus des heures à faire la queue à la banque). Les ménages des régions rurales du Kenya qui ont adopté M-Pesa ont vu leurs revenus augmenter de 5% à 30%. En outre, l'apparition d'une plate-forme fiable de paiement mobile a donné naissance, à Nairobi, à une kyrielle de start-up qui ont ainsi basé leur modèle opérationnel sur les fondations posées par le système M-Pesa.

Publié par

Deutsche Gesellschaft für
Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Siège de la société

Bonn et Eschborn, Allemagne

Projet

Promotion des activités d'exportation créatrices
d'emplois vers de nouveaux marchés africains (PEMA)

GIZ Tunisie

B.P. 753 – 1080 Tunis Cedex - Tunisie

T +216 71 967 220

F +216 71 967 227

lisa.menucha@giz.de

www.giz.de/tunisie

Mise à jour

Juillet 2019

Conception

Deloitte Conseil Tunisie

Crédits photographiques

© GIZ/Amal Mghirbi

Texte

Deloitte Conseil Tunisie

www.deloitte.fr

Le contenu de la présente publication relève de la
responsabilité de la GIZ.

Sur mandat du

Ministère fédéral de la Coopération Economique
et du Développement (BMZ)

