



Publié par

giz Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

En coopération avec



Etude de marché République Démocratique du Congo



SOMMAIRE

Liste des abréviations	5
Résumé exécutif	6
Introduction	8
1. Le marché de la République Démocratique du Congo	9
1.1 Cadre économique	9
1.1.1 Indicateurs macroéconomiques	9
1.1.2 Les investissements directs étrangers	11
1.1.3 Le commerce extérieur	12
1.2 Les secteurs porteurs	15
1.2.1 Le secteur agricole	16
1.2.2 L'industrie extractive	17
1.2.3 Le secteur énergétique	18
1.2.4 Le secteur des TIC	19
1.3 Le marché public	19
1.3.1 La capacité budgétaire de l'Etat	19
1.3.2 Le budget particulier de la santé	21
1.4 Le marché de consommateur	21
1.5 Accords commerciaux et marché régional	22
2. Conditions d'accès au marché	25
2.1 Taxes à l'importation	25
2.2 Conditions non-tarifaires d'accès au marché	25
2.3 Cadre des investissements	26
3. Performance des entreprises tunisiennes et allemandes	28
3.1 Performance des entreprises tunisiennes en RDC	28
3.2 Performance des entreprises allemandes	29
4. Recommandations par produits et services	31
4.1 Les opportunités de produits	31
4.1.1 Les produits alimentaires	31
4.1.2 Les machines et équipements mécaniques et électriques	33
4.1.3 Les panneaux photovoltaïques	35
4.1.4 Les vêtements techniques et de protection	36
4.1.5 Les médicaments et les autres produits pharmaceutiques	36
4.1.6 Les matériels et équipements médicaux	37
4.1.7 Autres opportunités	38
4.2 Les opportunités de services	38
4.2.1 Evacuation sanitaire en Tunisie	38
4.2.2 Les services d'assurance	39
4.2.3 Les services liés aux TIC	39
4.2.4 La formation supérieure	39
4.2.5 Consultance et ingénierie pour l'optimisation énergétique	40
4.2.6 Autres services	41
4.3 Potentialités de coopération triangulaire	41
5. Analyse swot : perspective tunisienne	43
6. Sources	44
7. Annexes	47

7.1	Contacts utiles	47
7.2	Liste des entretiens	49
7.3	Liste des importateurs	51
7.4	Opportunités d'investissement	52
7.5	Régimes des investissements	52
7.6	Liste des équipements nécessaires pour un mini-hopital de 36m ²	53

LISTE DES ABRÉVIATIONS

ANAPI	Agence Nationale pour la Promotion des Investissements
ARCA	Autorité de Régulation et de Contrôle de l'Assurance
CEEAC	Communauté Économique des États de l'Afrique Centrale
CENI	Commission Électorale Nationale Indépendante
COMESA	Marché commun d'Afrique orientale et d'Afrique australe
CPEGL	Communauté économique des pays des Grands Lacs
DESTATIS	Federal Statistical Office of Germany
DGDA	Direction Générale des Douanes et Accises
DPM	Direction de la Pharmacie et du Médicament
EAC	Communauté d'Afrique de l'Est
FAD	Fonds Africain de Développement
FEC	Fédération des Entreprises du Congo
GTAI	Germany Trade and Invest
GUCE	Guichet Unique du Commerce Extérieur
IDE	Investissements Directs Etrangers
OCC	Office de Contrôle Congolais
PIB	Produit Intérieur Brut
PMA	Pays les Moins Avancés
PNDS	Plan National de Développement Sanitaire
PNIA	Plan National d'Investissement Agricole
PNUD	Programme des Nations Unies pour le Développement
PPP	Partenariat Public Privé
RDC	République Démocratique du Congo
SADC	Communauté pour le Développement de l'Afrique Australe
SNEL	Société Nationale d'Électricité
SSII	Société de Service et d'Ingénierie en Informatique
TIC	Technologies de l'Information et de la Télécommunication
ZLET	Zone de Libre Echange Tripartite

RÉSUMÉ EXÉCUTIF

La République Démocratique du Congo est un pays de paradoxes. Elle est l'un des plus grands pays d'Afrique en superficie et en nombre d'habitants (80 Millions) et est classé 52ème sur les 55 pays du continent en termes de PIB. Kinshasa est la 2ème ville la plus chère d'Afrique pour les expatriés, avec un coût de vie rivalisant avec les grandes capitales européennes alors que le niveau de son PIB par habitant en 2016 de USD 444,51 est resté égal à celui d'un PMA. Elle dispose d'une Banque Centrale et d'une monnaie nationale, le franc Congolais, mais l'économie est dollarisée de facto.

Au-delà de ces paradoxes, la République Démocratique du Congo a d'autres arguments pour attirer l'attention. Le gouvernement a manifesté une volonté politique de moderniser et diversifier son économie et ambitionne à travers son Plan National de Développement Stratégique (PNDS) de devenir un pays à revenu émergent en 2030. Des réformes, pour faciliter le commerce et inciter les investissements, particulièrement dans le secteur de la production et transformation agricole, à travers les projets de parcs agro-industriels, ont été mises en place. Il a également commencé à prendre en charge le problème énergétique à travers la libéralisation du secteur de l'électricité en 2014 et l'engagement d'emprunts extérieurs pour la construction de centrales hydrauliques.

Le taux de croissance descendu à 2,6%, l'inflation forte (35,0%), les difficultés de trésorerie pour l'exécution de projets de partenariat public-privé pour soutenir l'économie en raison de la baisse des recettes intérieures, des bailleurs de fonds et investisseurs étrangers réticents en raison des manifestations violentes de contestation politique sont des problèmes récurrents qui devraient être surmontés. Elle a démontré dans le passé sa capacité de résilience et de croissance grâce à l'attractivité et la performance de son secteur minier, la bonne santé des secteurs de destination des matières premières extraites en RDC, à l'instar de l'électronique, la téléphonie, l'énergie ou l'industrie automobile. La tonne de cuivre se négocie actuellement autour de USD 7.000 contre USD 4.500 au début de l'année 2016.

Entre 2011 et 2015, elle avait enregistré un taux de croissance fort de 6.9% - 9,5%. En 2017, la croissance de son PIB était supérieure à celle de 2016 (3,2%). D'autant plus que la date de l'élection présidentielle, que tous attendaient depuis 2016, vient d'être officiellement annoncée par la CENI pour décembre 2018. Les opportunités existent mais la prudence est de mise.

La forte connexion entre le lobby politique et le secteur économique, la faible digitalisation des informations et la pratique des autorités administratives de demander des attributions financières lorsque cela ne devrait pas être nécessaire rendent le marché complexe. À part ces points, le marché est ouvert et n'a pas beaucoup d'exigences. Si elle est souvent vue comme un handicap, cette difficulté d'accès au marché n'est pas incontournable pour l'entreprise qui y investit en temps et en ressources pour connaître le marché et se constituer de bons partenaires. Les PME sont volatiles en raison du problème d'accès au financement et le secteur formel représente encore près de 80,0% de l'activité économique. Le lobbyisme et les recommandations pourraient être des atouts incontournables. Dans le cas d'un investissement, il est conseillé aux entreprises tunisiennes d'intégrer un partenaire congolais dans leurs activités, par exemple en tant que partenaire financier, partenaire pour la gestion, fournisseur de matières premières ou de main d'œuvre. Cette approche adoptée par plusieurs interlocuteurs n'est pas à négliger. Elle engendre une appropriation du projet par le partenaire local qui va ainsi le défendre auprès de l'État et vis à vis des concurrents.

Les entreprises tunisiennes et allemandes ne sont pas familières avec le marché de la République Démocratique du Congo. Il s'agit d'un nouveau marché pour la Tunisie. Les entreprises tunisiennes actives sur ce marché se comptent sur le doigt d'une main. En 2016, l'exportation vers la République Démocratique du Congo valait moins de USD 500.000, et était constituée à 67,0% de conducteurs électriques et à 23,0% d'articles moulés en pâte à papier. En 2017, les articles

moulés en pâtes à papier ont progressé de 47,0% et la margarine a été réintroduite sur le marché. Dans les services, les sociétés d'ingénierie informatique sont les seules à avoir pénétré le marché. Les activités des entreprises allemandes dans le pays se limitent à la livraison de machines et engins pour l'industrie minière. L'Allemagne, avec à peine 2,0% de part de marché, est le 7ème fournisseur de la République Démocratique du Congo pour essentiellement des machines et engins et leurs pièces de rechange. Pourtant, à côté de l'industrie minière, les autres secteurs comme l'agriculture, les industries énergétiques et les TIC, ainsi que la santé et l'éducation ont ainsi des besoins en produits et services auxquels pourraient répondre les entreprises tunisiennes.

La plus grande part de marché est accaparée par l'approvisionnement en produits de base pour la majorité de la population dont le PIB avoisine seulement les USD 450 en 2016. Il existe également une classe moyenne en hausse estimée à 3,5 Millions de la population, à ne pas négliger, qui fait plus attention à sa santé et à la qualité de son alimentation. Une coopération entre les entreprises allemandes et tunisiennes pour pénétrer le marché congolais est favorable en raison de la complémentarité technologique, financière et culturelle. De plus, afin de concurrencer les entreprises chinoises qui dominent le marché (25,0%, 1,4 Milliard), les entreprises tunisiennes doivent, pour obtenir plus de marchés dans les services, venir avec des offres qui intègrent des propositions et des facilitations de financement.

INTRODUCTION

Cette étude de marché a été effectuée dans le cadre des activités préparatoires du projet “Promotion des activités d’export créatrices d’emplois vers de nouveaux marchés africains” (PEMA) sous le mandat du Ministère Fédéral Allemand de la Coopération Économique et du Développement (BMZ). Elle a pour objectif d’identifier les produits et services tunisiens présentant des opportunités d’exportation en République Démocratique du Congo, tout en prenant en considération le potentiel de coopération avec des entreprises allemandes.

Une réunion à Tunis avec le CEPEX en présence des représentants des deux groupements du secteur privé CONECT et UTICA, a été tenue dès le lancement de l’étude. À l’issue de cette réunion, la transformation agroalimentaire, les technologies de l’information et de la communication, la santé et les services d’ingénierie ont été retenus comme secteurs prioritaires à étudier, sans catégoriquement exclure les autres segments dans lesquels la Tunisie dispose de compétences particulières à savoir l’industrie mécanique, la formation et l’enseignement supérieur, les tenues et équipements de protection et de travail, et les biens de consommation.

La littérature économique sur la République Démocratique du Congo est limitée en termes d’étendue de l’analyse et de disponibilité des informations. La mission sur terrain à Kinshasa (Août 2017) et les entretiens en Allemagne (Ambassade de la République Démocratique du Congo, GTAI, DIHK, Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft eV) et à Tunis (Attijari Bank, CONECT, SCIT, SMEDI, SORUBAT, UTICA) ont permis de compléter et de confirmer la recherche documentaire. Les rencontres à Kinshasa ont ciblé à la fois les entités publiques (Ministère des Affaires Étrangères, Ministère du Commerce, Ministère de la Santé, Office de Contrôle Congolais, ANAPI) et les entités privées (AMIC/santé, Bureau Veritas/procédures douanières, Campus Montreal/formation supérieure, Excel Consulting/assurance, Fédération des entreprises du Congo, Médecins de nuit/santé, Maersk Congo DRC/transport

maritime, MCTélécom/TIC, SOCIMEX (commerce)) rencontrées ou consultées par téléphone. La liste des entretiens est jointe en annexe. Le représentant du CEPEX en République Démocratique du Congo s’est joint à l’étude sur terrain à Kinshasa.

Cette étude commence par une analyse du marché de la République Démocratique du Congo (Partie 1). Le cadre économique dans lequel évoluent les entreprises est évalué à travers les indicateurs macroéconomiques, l’évolution des IDE comme indicateur d’attractivité et l’évolution du commerce extérieur comme indicateur de consommation. Une revue de la structure économique de la République Démocratique du Congo (agriculture, industrie extractive et énergie, service) et de la capacité de son marché public et de son marché des consommateurs a permis d’identifier les secteurs porteurs qui sont potentiellement demandeurs de produits et services. En raison de l’adhésion de la RDC à quatre organisations économiques régionales, la potentialité d’extension du marché intérieur au marché régional sera également abordée. La 2ème partie de cette étude présente les conditions d’accès tarifaires et non-tarifaires au marché congolais (Partie 2). Avant de donner les recommandations sur les produits et services présentant des opportunités d’exportation sur le marché congolais, tout en relevant les possibilités de coopération triangulaire lorsqu’elles se présentent (Partie 4), nous dresserons un bilan de la performance actuelle des entreprises tunisiennes et allemandes en termes d’exportation (Partie 3). L’analyse SWOT du positionnement des entreprises tunisiennes en République Démocratique du Congo clôture l’étude (Partie 5).

1. LE MARCHÉ DE LA RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE DU CONGO

La croissance de la RDC de 6,9% – 9,5% entre 2011 et 2014 a résulté quasi-uniquement de la performance de l'industrie extractive soutenue par les investissements étrangers depuis l'adoption du Code minier de 2002. La RDC est devenue le 1er producteur africain de cuivre et un producteur majeur de cobalt, de coltan d'or et de diamant. Les autres secteurs de son économie, à savoir l'agriculture et l'industrie manufacturière n'ont pas connu de modernisation, et restent cantonnés à quelques entreprises. Le secteur des TIC a certes attiré quelques investissements étrangers, mais son développement n'a pas été aussi rapide que dans les autres pays africains. Durant ces années, les investissements publics dans les infrastructures structurantes ont été faibles par rapport aux besoins du pays. Il en est de même pour les infrastructures sociales dédiées à la santé et à l'éducation. Le pays reste ainsi dépendant des importations pour les biens de consommation et de production.

En 2016, la RDC a subi pleinement cette dépendance mono-sectorielle. En même temps, le recul de la tenue de l'élection présidentielle et les manifestations d'opposition font surgir quelques appréhensions auprès des bailleurs de fonds et des investisseurs.

Des signaux positifs garants de la stabilité politique et économique et des investissements sont toutefois perceptibles avec la hausse du cours du cuivre et l'annonce début novembre de la date de l'élection pour décembre 2018 et une croissance du PIB en légère hausse à 3,2%.

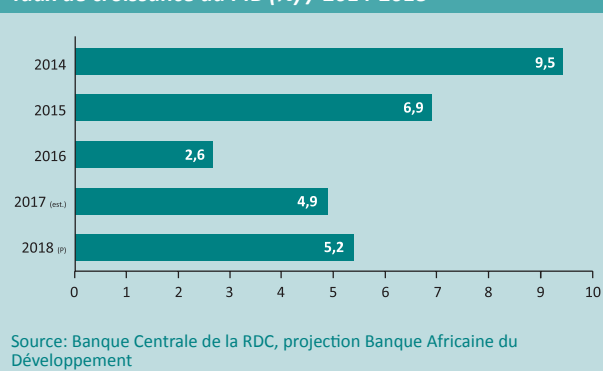
1.1 Cadre économique

1.1.1 Indicateurs macroéconomiques

Après avoir enregistré un taux de croissance moyen de 7,8% sur les cinq dernières années, la RDC voit son économie se ralentir à 2,6% en 2016 après une croissance proche des deux chiffres en 2014 (9,5%). L'économie du pays est ralentie par la dépendance forte aux matières premières et une faible diversification des secteurs économiques.

Non seulement son industrie extractive (minière et pétrolière) contribuait à la moitié du PIB, mais rapportait également 95,0%¹ des recettes d'exportations (dont 80,0% pour les produits miniers, 2014), et 28,0%² des recettes fiscales de l'État. Ainsi lorsque le cours du cuivre a chuté de 18,0% en janvier 2015 suivi par celui du Cobalt, les exploitants miniers étaient contraints de diminuer voire de suspendre leur production. Cette chute des cours est due à la baisse de la demande, particulièrement venant de la Chine dont l'économie s'est ralentie et qui absorbait presque la moitié (45,0%) de la production de cuivre mondiale.

Taux de croissance du PIB (%) / 2014-2018



L'économie congolaise est dollarisée de facto bien que le gouvernement ait introduit une nouvelle réglementation des changes en 2014 qui stipule que les transactions sur le territoire national doivent être réglées en franc congolais. Les prix sont affichés en dollar, les factures établies en dollar, le dollar peut être retiré au distributeur automatique, et le paiement des dépenses quotidiennes indépendamment du montant, à savoir le repas, le crédit téléphonique et le carburant peut se faire en dollar. Les prix des biens de consommation (repas, carburant, location immobilière) correspondant à un standard minimum pour un expatrié sont virtuellement élevés et ne correspondent pas aux prestations.

Cette dollarisation de l'économie a commencé dans les années 1990 alors que la population

¹ Intervention du Ministre de l'Économie de la RDC à la radio okapi, Juin 2017

² Fédération des Entreprises du Congo, Chambre des mines, Rapport annuel 2015

Projection des principaux indicateurs macroéconomiques 2018-2020

Indicateurs	Historique	Projection 2018 - 2019		
	2017	2018	2019	2020
Taux de croissance du PIB (en %)	4,90	5,20	4,80	5,20
Déflateur du PIB	4,15	4,60	6,90	7,90
Taux d'inflation moyen (%)	12,50	25,10	19,60	14,40
Taux d'inflation fin période (%)	17,90	22,20	17,00	11,80
Taux de change moyen (FC/USD)	1 452,25	1 889,50	1 949,40	2 009,40
Taux de change fin de période (FC/USD)	1 688,90	1 931,70	1 967,10	2 002,60
PIB nominal (en Milliards de FC)	47 431,87	68 617,10	85 535,90	102 941,40

Source : Ministère du Budget, Cadre budgétaire à moyen terme 2017-2019, Mai 2017

et les opérateurs se sont tournés vers le dollar en raison de la mauvaise situation économique et politique du pays. Pareillement aujourd'hui, la détention du dollar en préférence au franc congolais est motivée par une stratégie de préservation du pouvoir d'achat et du revenu, ainsi que par une volonté d'échapper à la formalisation des transactions. Personne n'est capable d'évaluer la masse monétaire en dollar en circulation dans le pays.

On parle de USD 8 Milliards³ hors circuit formel, soit l'équivalent du budget du gouvernement. Une partie des devises se trouve également auprès des banques commerciales dont la majorité des dépôts est comptabilisée en dollar.

Cette dollarisation de facto devient un véritable problème car elle prive la Banque Centrale de son principal outil de politique monétaire. La Banque Centrale du Congo ne dispose que de l'équivalent de 3 semaines d'importations en réserves de

change contre la norme de 3 mois requise en raison de la chute des recettes d'exportation. La demande en dollar est supérieure à l'offre. L'État n'a pas pu ainsi renouveler l'opération d'injection monétaire effectuée en janvier 2016 pour juguler la dépréciation.

En conséquence, le franc congolais s'est déprécié fortement jusqu'à perdre 55,0% de sa valeur entre janvier et septembre 2017⁴, se répercutant sur les prix à la consommation. Le taux d'inflation a atteint 35,0% en Septembre 2017 comparativement au début de l'année.

Le gouvernement a élaboré un Plan National Stratégique de Développement en 2016 qui est en attente d'adoption. Il vise l'accession du pays à un revenu émergent en 2030, par la mise en place de « Points Lumineux de Développement » correspondant dans les faits à des zones aménagées avec les infrastructures

Taux d'inflation/2013-2017

³ FEC, Rencontre avec l'administrateur Bononge Kimona, Kinshasa, Août 2017

⁴ Banque Centrale du Congo, 1USD = 1560 -1580 Franc congolais, Septembre 2017

d'appui nécessaires aux activités économiques (eau, énergie, transport) pour construire des parcs industriels, parcs scientifiques et technologiques.

Une zone économique spéciale sera mise en place en 2019 à l'est de Kinshasa (Makulu). La mise en œuvre du PNDS attendra sûrement le gouvernement après les élections présidentielles qui sont annoncées pour décembre 2018⁵. En attendant que ce plan soit mis en œuvre, le gouvernement a annoncé en 2016 des « mesures d'urgences » pour la résilience de l'économie par la diversification.

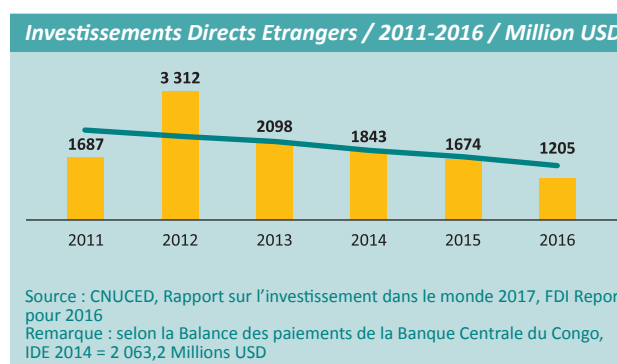
La diversification de l'économie est cependant dépendante de l'amélioration de l'infrastructure de transport et en énergie par l'État, et par l'accès au financement des entrepreneurs. Les ressources humaines sont disponibles avec entre 2 à 4 Millions de jeunes cherchant du travail chaque année mais leur compétence ne correspond pas au besoin du marché et le taux de chômage parmi les jeunes est très élevé. Il existe une jeunesse congolaise dynamique, dont ceux qui ont effectué des études à l'étranger et qui sont retournés au pays, mais leur nombre reste insuffisant.

1.1.2 Les investissements directs étrangers

En 2002, le gouvernement de la RDC a mis en place des réformes pour attirer les investisseurs étrangers. L'Agence pour la Promotion des Investissements (ANAPI) chargée de la promotion des investissements et de l'accompagnement des investisseurs a été mise en place. Elle est également chargée d'examiner les dossiers d'investissement en vue d'un agrément pour bénéficier des avantages fiscaux et douaniers du nouveau Code des Investissements ou du Code Minier introduits la même année.

La moitié des investissements étrangers, essentiellement en provenance de la Chine, est injectée dans le secteur minier.

Les flux d'IDE ont diminué fortement entre 2012 et 2013, parallèlement au ralentissement soutenu



de l'économie mondiale qui a touché également la Chine. En 2016, les IDE ont chuté de 26,0% par rapport à 2015 malgré le fait que les entreprises chinoises aient repris leurs investissements. China Molybdenum a acquis des parts majoritaires dans la mine de cuivre et cobalt Tenke Fungurume pour USD 2,7 Milliards. China Nonferrous Metal Mining Group a annoncé également des investissements dans une usine de transformation du cuivre dans la concession de Deziwa pour USD 2,0 Milliards. L'entreprise chinoise assure le financement, la construction et l'exploitation du site dont elle détiendra 51,0% des parts. Ces parts seront progressivement cédées à l'État contre un remboursement sur la base d'un accord commercial⁶.

Le gouvernement cherche à attirer les investissements dans les autres secteurs, particulièrement dans la mise en place de parcs agro-industriels. Les investissements annoncés dans le cadre de la politique d'investissement agricole 2013-2020 (USD 5,73 Milliards sur 7 ans) prévoyant le développement d'une vingtaine de parcs industriels, dans un partenariat public-privé sont depuis 2015 mis en veille. Le lancement en 2016 d'un appel à manifestation d'intérêt, pour une étude de faisabilité des parcs agro-industriels de Ngandajika, Kaniama Kasese et Mweka sur financement du Fonds Africain de Développement pour un montant de USD 2,13 Milliard sur 18 mois, pourrait être un signal intéressant pour relancer les investissements dans le secteur⁷. Le parc agro-industriel de Bukanga-Lonzo est utilisé comme produit témoin par le gouvernement. Sa mise

⁵ Jeune Afrique, RDC : la communauté internationale vigilante après la publication du calendrier électoral, 07 Novembre 2017

⁶ FEC, Chambre des Mines, Industrie minière en République Démocratique du Congo, deuxième trimestre, Septembre 2016

⁷ FAD, Termes de référence, Etude de faisabilité pour le développement des parcs-agro-industriels de Ngandajika, Kaniama Kasese et Mweka (ED-PAI), Juillet 2016

en fonctionnement a été réalisée dans le cadre d'un financement public-privé entre l'entreprise Sud-Africaine Africom Commodities et l'État congolais qui avait apporté USD 83,0 Millions. L'Afrique du Sud étant le 1er investisseur africain en RDC. Si engagements ont commencé dans le secteur minier, il s'est diversifié dans la grande distribution (Shoprite) et la télécommunication (Vodacom) ⁸.

1.1.3 Le commerce extérieur

Ce paragraphe fournit des informations sur la structure du commerce extérieur de la RDC par une extraction des principaux produits qu'elle importe avec les fournisseurs respectifs, et également des principaux produits qu'elle exporte avec les marchés de destination de ces produits. Le commerce de services est également analysé grâce à la disponibilité de données.

Le commerce de produits

En ce qui concerne le commerce de produits, les importations et exportations de la RDC ont diminué en valeur à partir de 2014. Elle a importé en 2016 pour USD 4,8 Milliards de produits contre USD 5,9 Milliards en 2015. Bien que sa balance commerciale soit restée positive, la réduction de l'excédent de près de 71,0% entre 2014 et 2016 est remarquable. Cette baisse de l'excédent commercial n'est pas due à une hausse des importations, mais s'explique par la structure des exportations de la RDC. Le cuivre, le cobalt et les produits dérivés de ces matières premières (87% - USD 3,73 Milliards) et l'huile brute de pétrole (1,7% USD - 290,04 Millions) dont les cours ont chuté entre 2014 et 2016 ont pesé pour 90,0%-94,0% des exportations durant ces années.

Analyse des importations par produit

Selon les statistiques de commerce pour le développement international des entreprises (Trade Map), les produits de la catégorie « machines et appareils mécaniques » constituent le 1er poste d'importation de la RDC (13,36%) pour une valeur de USD 793,2 Millions en 2015 et USD 552,5 Millions en 2016. La RDC importe ces machines



principalement de l'Afrique du Sud (34 %), de la Chine (24%), et à moindre mesure (3,0%, pour USD 17,17 Millions) de l'Allemagne. Les machines les plus importées étant les machines destinées au travail (criblage, triage, concassage, etc.) des minerais.

Les « machines et appareils électriques » suivent pour une valeur de USD 423,45 Millions et proviennent essentiellement de la Chine (39,6%) et de l'Afrique du Sud (17,6%). L'Allemagne ne couvre que 1,2% de ce marché pour une valeur de USD 5,39 Millions. Il s'agit essentiellement de postes téléphoniques (USD 93,0 Millions en 2015/USD 59,3 Millions en 2016), de transformateurs électriques (USD 83,8 Millions en 2015/USD 46,20 Millions en 2016) et d'appareils d'émission pour la radiodiffusion dont la valeur a été multipliée par cinq (USD 5,2 Millions en 2015/ USD 45,4 Millions en 2016).

Les « produits pharmaceutiques » d'une valeur de USD 340,47 Millions constituent le 3ème poste d'importation de la RDC. Il s'agit principalement de « médicaments » (USD 224,7 Millions, 2016) à des fins thérapeutiques ou prophylactiques en

⁸ South African Institute of International Affairs Policy Insights, Eyes on the Prize: South African Business in the DRC, November 2016

dose (USD 182,1 Millions) et de vaccins pour les humains (USD 85,92 Millions). La France (55,0%) est le principal fournisseur en médicaments, loin devant l'Inde (23%), la Belgique et la Chine. La part de l'Allemagne est faible (<USD 2 Millions) et la Tunisie malgré ses nombreux laboratoires génériques n'exporte pas de médicaments sur la RDC.

En 4ème position se trouvent les « véhicules de transport (de marchandises) » pour USD 252,91 Millions (574,34 en 2012) venant de la Chine, de la Belgique et de l'Afrique du Sud. Le 5ème produit d'importation est les produits de la catégorie « ouvrages en fonte, fer et acier » à hauteur de USD 184,42 Millions et qui correspondent à 70,0% aux emballages en verres tels que les bocaux et bouteilles provenant essentiellement de la Tanzanie.

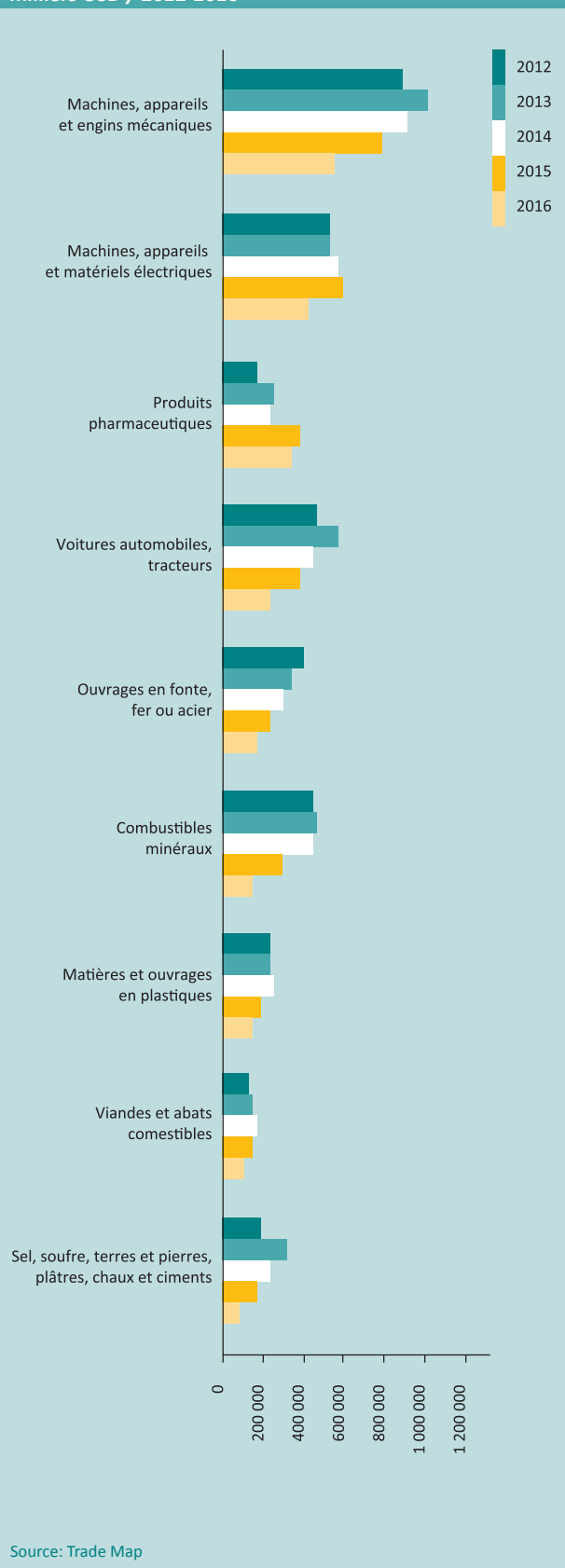
La RDC a importé en 2015, USD 991,8 Millions (2015) de « produits alimentaires », soit 5,9% du total des importations du pays. Le « sucre » est le 1er produit alimentaire importé (USD 99,8 Millions en 2015/ USD 39,7 Millions en 2016) du Guatemala, de l'Afrique du Sud et du Brésil, suivi par la viande et abats (USD 95,0 Millions en 2015/USD 73,4 Millions en 2016) en provenance des États-Unis, de la Belgique et du Brésil. Les céréales (froment) qui sont fournies essentiellement par la Russie, et à moindre mesure par la France et l'Allemagne se placent sur la dernière marche du podium des produits alimentaires (USD 69,8 Millions en 2015/ USD 47,0 Millions en 2016).

Analyse des importations par pays fournisseur

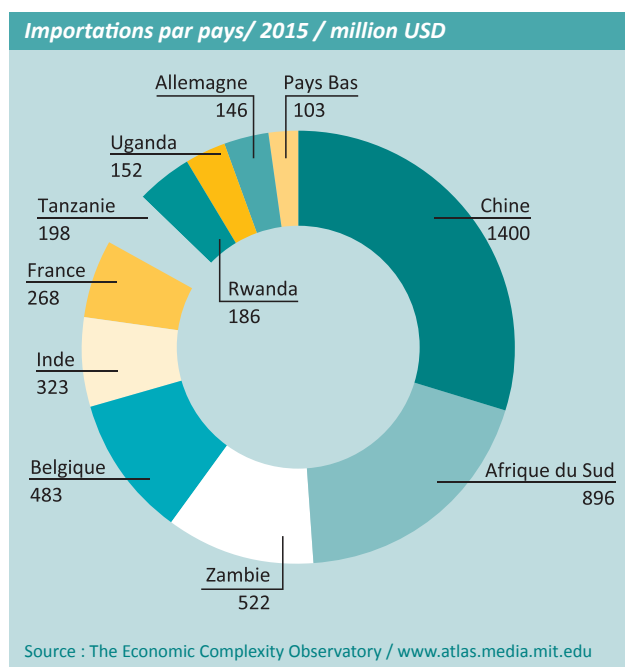
À part la position dominante de la Chine, les fournisseurs sont diversifiés en raison de la taille du pays et de la faiblesse de l'infrastructure intérieure. À part Kinshasa qui dispose du port de Matadi pour le commerce transatlantique, les autres grandes villes du pays sont approvisionnées par ou via les pays africains limitrophes.

La Chine (part de marché en 2015 : 25% ; volume total : USD 1.400 Milliards) est ainsi de loin le principal fournisseur de la RDC. Elle est

Principaux produits d'importation de la RDC / milliers USD / 2012-2016



l'exportateur quasi-exclusif d'articles de textile et d'habillement, avec un volume annuel de USD 150 Millions. Mais la part majeure de ces exportations se fait principalement dans les machines et équipements (y compris des câbles) pour presque USD 300 Millions. A cela s'ajoutent des exportations d'éléments de construction en métal et en plastique pour environ USD 150 Millions et des véhicules et des pièces automobiles pour environ USD 100 Millions. La pratique de « faible localisation » de la Chine qui consiste à importer directement tout ce qui lui est nécessaire pour les activités dans un pays, enlève une part de marché importante pour la Tunisie et l'Allemagne. La Chine est en effet un acteur important dans l'acquisition de marchés publics, particulièrement dans le secteur BTP et énergie. Sa force réside dans l'accompagnement financier par le gouvernement chinois à travers des prêts au gouvernement congolais.



L'Afrique du Sud (Part de marché en 2015 : 16%, ; valeur totale : USD 896 Millions) est un partenaire historique de la RDC. Si les activités commerciales se sont concentrées durant une longue période sur les régions minières au Sud du pays, elles se sont diversifiées en termes de secteurs et de zones géographiques à partir de la fin des

années 1990. Actuellement, l'Afrique du Sud est le principal exportateur de biens manufacturés en RDC profitant de l'installation de la chaîne de distribution Shoprite dans le quartier chic de Gombe. La compagnie étatique South African Airways dessert Johannesburg et Kinshasa quotidiennement. Les entreprises sud-africaines peuvent également compter sur la Standard Bank pour appuyer leurs activités.

En 2015, la Zambie (Part de marché en 2015 : 9,2% ; valeur totale : USD 522 Millions) surclasse exceptionnellement la Belgique (Part de marché 2015 : 8,6%), et y a exporté principalement des produits alimentaires de base (sucre, sel, produits laitiers, œufs, produits d'origine animale), des produits chimiques non organiques, de la chaux et du ciment, et des produits à base de plastique.

À part les médicaments (USD 120 Millions), la Belgique fournit également des machines, y compris les câbles (USD 130 Millions) et également une large gamme de produits alimentaires (USD 100 Millions). Elle a retrouvé la 3ème place des pays fournisseurs en 2016, année au cours de laquelle elle a continué à exporter les médicaments (USD 91,6 Millions), les machines mécaniques (USD 66,1 Millions) et des véhicules pour le transport de marchandises, souvent d'occasion.

La France (Part de marché 2015 : 4,8%) exporte en premier lieu des médicaments et des appareils pour la radiodiffusion ou la télévision.

L'Inde exporte essentiellement des médicaments, et se distingue comme étant le seul pays à avoir augmenté ses ventes entre 2015 (USD 48,2 Millions) et 2016 (65,5 Millions).

Analyse des exportations de biens

Au niveau des exportations, la RDC est totalement dépendante de la Chine. Cette dernière absorbe 46,0% du volume total des exportations (USD 4,6 Milliards en 2016) constituées essentiellement du cuivre et produits dérivés (60,0%) ainsi que du cobalt et produits dérivés (30,0%). La 2ème

destination des exportations des produits miniers, ici essentiellement du cuivre affiné, est l'Arabie Saoudite (11% des exportations totales) suivie par la Corée du Sud (11% des exportations totales) et par l'Espagne (4% des exportations totales).

La Belgique (7% des exportations totales) est le 4ème partenaire d'exportation en raison du marché de diamant à Anvers. Le diamant a généré USD 283,3 Millions de revenu en 2016.

Le pétrole ne représente que 1,6% des exportations totales de la RDC. Les fluctuations de prix de ce produit jouent ainsi un rôle secondaire sur son économie.

Le commerce de services

La RDC est importatrice nette de services. Les valeurs données par les différentes sources sont toutefois très différentes. Si, selon la Banque Centrale du Congo, les importations de services ont atteint USD 1,32 Millions en 2015, Trade Map avance, de son côté, un chiffre plus élevé (USD 2,02 Milliards, 2015).

L'analyse ci-après se base sur les statistiques de la Banque Centrale du Congo. Entre 2014 et 2015, à part les services d'assurance et financiers (+38,72%) et les services de communication (+8%), les importations de service de la RDC ont suivi la même tendance à la baisse que les importations de biens.

Les besoins en services fournis par l'étranger concernent principalement les services de transport (2015 : 49,79%), qui comprennent les services de transport maritime, aérien ou terrestre fournis par d'autres pays à la RDC, aussi bien pour les marchandises (produits miniers) que pour les personnes⁹.

L'importance de ce poste est due à l'éloignement de la RDC par rapport à ses partenaires commerciaux principaux cités au paragraphe précédent, et la diminution de cette offre est liée à la baisse générale de l'importation de biens.

1.2. Les secteurs porteurs

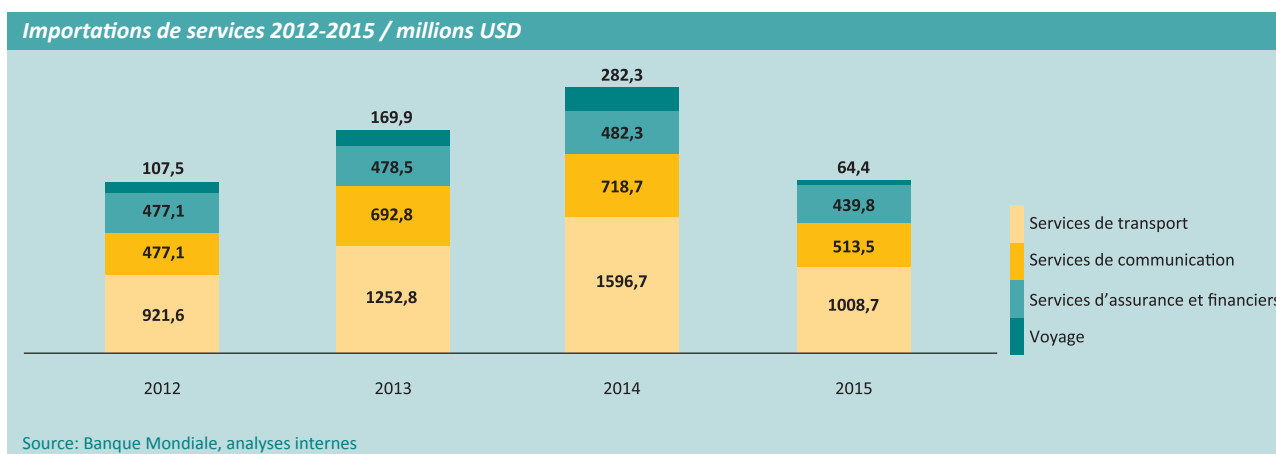
Le secteur agricole, l'industrie extractive, le secteur énergie et le secteur des TIC ont été sélectionnés



comme secteurs porteurs en raison de leurs poids dans l'économie et des différents projets en cours ou annoncés. Le secteur extractif était en 2016 le principal contributeur au PIB (22,1%). Il influence directement le secteur industriel par la transformation minière et la construction des infrastructures dédiées ainsi que le secteur des services par le transport des produits miniers. La branche agriculture, forêt et pêche suit le secteur extractif avec une contribution au PIB de 19,9%. Cette branche ainsi que les infrastructures énergétiques font l'objet de plusieurs projets financés par les bailleurs de fonds.

Les secteurs de la santé, l'assurance et la formation supérieure seront abordés directement dans la partie 4 (Recommandations sur les produits et services). Les besoins dans le domaine de la santé sont considérables. Le secteur de l'assurance vient d'être libéralisé et n'est pas encore saturé. Ces trois secteurs présentent des opportunités en raison

⁹ Définition du FMI, Manuel de base sur la balance de paiements, 1993



de la présence d'une classe moyenne qui peut effectuer des dépenses allant au-delà des biens de nécessité.

1.2.1 Le secteur agricole

En 2016, l'agriculture a contribué à 20,0% du PIB et occupe 70,0% de la population. La production est étalée uniquement sur 8 Millions d'ha sur les 80 Millions d'ha disponibles. Les conditions naturelles pour le développement de l'agriculture, l'élevage et la pisciculture sont réunies en RDC (sol fertile de 72 Millions d'ha, climat favorable, ressources en eau douce). Le manioc (35 Millions de tonnes/2015), la banane plantain (5 Millions de tonnes/2015), le maïs (2 Millions de tonnes/2015), et le riz paddy (1 Million de tonnes/2015) sont les principales denrées alimentaires produites en termes de quantité. La liste des produits qui peuvent être cultivés en RDC couvre les produits de rente (cacao, café, hévéa, palme à huile, coton, thé, jatropha, quinquina, ...), les cultures vivrières (arachide, pomme de terre, blé, igname, haricot, soja, ...) et les cultures maraichères (salades, tomates, oignons, ...) ¹⁰.

L'industrie de transformation agro-alimentaire locale est toutefois limitée à quelques produits et quelques unités, à savoir la fabrication de farine de maïs, de farine de froment, de sucre, de pain, d'huile de palme, de margarine, de bière, de boissons alcoolisées et de provendes.

La RDC a mis en place une série de textes législatifs ¹¹

afin d'inciter les activités d'agriculture/d'élevage, de transformation agricole, ainsi que les activités connexes supportant ces activités telles que les infrastructures de conditionnement, de stockage ou de distribution. Cette politique entre dans le cadre d'un besoin de diversification des ressources économiques alors que le pays continue de subir les effets de la dépendance mono-sectorielle à l'industrie extractive. L'État y voit également une piste pour augmenter les ressources du pays par la réduction des dépenses en devises liée à l'importation de produits alimentaires de base estimée à USD 991,1 Millions ¹² par an et par la perspective de devenir un fournisseur au niveau régional. Elle répond également à un besoin social de sécurisation alimentaire des 6,3 Millions de personnes qui vivent dans l'insécurité alimentaire ¹³.

Le Plan National d'Investissement Agricole (PNIA 2013-2020) d'un budget public total minimum de USD 5,7 Milliards mise principalement sur le développement d'une quinzaine de parcs agro-industriels pour atteindre ces objectifs. Le parc de Bukanga-Lonzo financé à hauteur de USD 83 Millions par l'État et par le sud-africain Africom, situé à 220km de Kinshasa, a été inauguré en Juillet 2014. Africom va poursuivre ses investissements sur le site dans la mise en place d'une usine d'engrais et d'un marché de gros de produits agricoles près de Kinshasa. Un appel d'offres financé par le gouvernement congolais et le Fonds Africain pour le Développement portant sur l'étude de faisabilité

¹⁰ ANAPI, Investir dans le secteur agricole, Cahier sectoriel / Février 2016

¹¹ Code des Investissements (Loi n°004/2002 du 21/02/2002), Code Agricole (Loi n°11/022 du 24 Décembre 2011), Décret n° 13/049 du 06/10/2014 portant régime fiscal applicable aux entreprises éligibles au Partenariat Stratégique sur la chaîne de valeur

¹² The Economic Complexity Observatory, www.atlas.media.mit.edu

¹³ Fond Africain de Développement, Termes de référence, Etude de faisabilité pour le développement des parcs-agro-industriels de Ngandajika, Kaniama Kasese et Mwaka (ED-PAI), Juillet 2016

de trois autres parcs agro-industriels (Ngandajika, Kaniama Kasese et Mweka) pour un montant de USD 2,13 Milliard sur 18 mois a été lancé en Juillet 2016 ¹⁴.

Les autres sites déjà identifiés (12) seront également construits suivant un schéma PPP et portent sur un investissement de USD 17,87 Milliards. Ces projets sont actuellement en veille en raison de la réduction de la capacité financière (et de garantie) de l'État et la réticence des IDE. Une nouvelle usine de fabrication d'huile de palme et de margarine a été mise en activité il y a 3 ans (Sicovir), et une autre en construction (Congo Oil).

Des projets de moins grande envergure sont également réalisables au niveau des provinces. Les partenariats peuvent être directement décidés au niveau de l'autorité provinciale. Les investissements dans une zone géographique pas trop éloignée de Kinshasa sont particulièrement intéressants en raison des besoins de la capitale à l'instar de la province du Kwango situé à l'Est de la Province de Kinshasa. Le gouverneur de la région et les opérateurs locaux recherchent des partenaires pour l'apiculture, la pisciculture, l'élevage de poulets combiné à une petite unité de biomasse, et la culture de riz de montage. À cela s'ajoutent des opportunités dans les logements sociaux. La politique de décentralisation de la RDC qui s'est matérialisée par un nouveau découpage territorial (passage de 11 à 26 provinces) prévoit également la rétrocession de 40,0% des revenus nationaux aux provinces.

En attendant que cela se réalise, le financement local pourrait être un problème. La Rwabank, une des banques principales en RDC a par exemple mentionné l'agriculture comme secteur à risque ¹⁵, et pour lequel elle « hésite » encore à octroyer des financements.

1.2.2 L'industrie extractive

L'industrie extractive est le pilier de l'économie congolaise. Elle ne dispose que de 3% des réserves mondiales de cuivre mais en est le 6ème producteur dans le monde et le 1er en Afrique. Cette performance est due à la très bonne

qualité des gisements et aux coûts d'exploitation relativement intéressants par rapport à ceux des autres pays producteurs. De même, elle tient le 1er rang des producteurs de cobalt et renferme également 25% des réserves mondiales de diamant ¹⁶. Elle emploie 375 000 personnes dans le secteur industriel et 1 200 000 personnes dans le secteur artisanal. Les taxes et revenus liés aux activités d'exportations des matières premières minières et du pétrole constituent 95% des recettes d'exportation. Le secteur de l'extraction minière a contribué durant les dernières années en moyenne à 20,0% du PIB. En 2014, il a généré un revenu de USD 1.770 Millions, dont USD 1.348 Millions pour les entreprises minières et USD 21 Millions pour l'industrie pétrolière, soit une hausse de USD 300 Millions par rapport à 2013 ¹⁷.

En 2015, les entreprises minières ont subi les effets de la chute du cours causée par un excédent de l'offre et un ralentissement de l'économie chinoise. Malgré cette conjoncture défavorable, le secteur extractif restera un domaine attractif en raison de l'importance et du dynamisme des secteurs utilisateurs du cuivre (Industrie électronique, aéronautique, électrique, bâtiment, automobile), du cobalt (Composante des piles rechargeables et des batteries lithium pour les smartphones et véhicules électriques), et du coltan (anti-corrosion, utilisé dans les équipements électroniques et l'aéronautique). La bonne qualité des réserves du sous-sol de la RDC (concentration de 3,0 - 7,0% contre 0,5% en Chili) et les bas coûts de production comparativement aux autres pays producteurs (Chili, Zambie) ainsi que l'existence d'un code minier (2002) favorable dont la révision n'a finalement pas eu lieu parlent également en faveur du secteur ¹⁸. Cela est confirmé par le maintien par les firmes minières de leur présence en RDC. Dès que le stock va se résorber, le niveau des cours va continuer sa croissance (Cuivre : +2,6% en 2016 ¹⁹) les activités vont reprendre à pleine capacité et les nouveaux projets en gestation vont commencer : Kipoi (Cuivre), Kipushi (Cuivre/Zinc), Moku et Mpoko (or). Les entreprises du secteur minier regroupées au sein de la Chambre des Mines de la FEC - ont des besoins multiples pour ne citer que les divers équipements, consommables

¹⁴ Idem 15.

¹⁵ African Business, Dossier RD Congo, Interview de Thierry Taeymans, administrateur directeur général de la Rawbank, Aout-Septembre 2016

¹⁶ Business France, Mission découverte du secteur minier et de la copperbelt congolaise, Juin 2017

¹⁷ FEC, Chambre des Mines, Rapport annuel 2015, 10 Février 2016

¹⁸ Entretien avec la FEC, Kinshasa, Août 2017

et produits nécessaires à la production, la logistique de transport, et les services d'ingénierie.

Avec la baisse des cours, les entreprises cherchent des solutions innovantes pour optimiser leurs ressources et réduire leurs coûts de production, particulièrement celles liées à l'insuffisance de l'offre d'énergie par la Société Nationale d'Électricité (SNEL) qui est obligée d'imposer des périodes de délestage, particulièrement durant la saison sèche qui peut durer de Juin à Aout. Glencore a annoncé en 2015 un investissement en équipement de dernières technologies sur son site de Kamoto pour USD 900 Millions.

Les autres secteurs industriels sont loin d'être exploités à leur plein potentiel. Le développement de ces secteurs industriels sous-entend une acquisition de matériels et équipements pour la production. Suite à la nationalisation de l'économie dans les années 1970 (zaïrianisation) l'État n'a pas procédé à l'entretien des unités de productions qui se sont dégradées et la RDC a commencé à importer les biens de consommation. Le ministère de l'industrie a montré qu'il voulait renforcer le tissu industriel composé uniquement de 500 entreprises (agro-alimentaire, bois, métal, plastique) et a lancé une sensibilisation pour une production et une consommation « Made in Congo ».

1.2.3 Le secteur énergétique

Le secteur de l'énergie est un des secteurs les plus intéressants en RDC en raison de l'immensité des besoins en termes d'infrastructures d'approvisionnement et de distribution et une ouverture du marché au secteur privé. La promulgation de la loi portant libéralisation effective du secteur de l'électricité en 2014 permet l'entrée d'autres opérateurs dans la production et la vente d'électricité à côté de la Société Nationale d'Électricité (SNEL) qui sera transformée en société commerciale. La SNEL fournit 2.442 MW à partir de 36 centrales hydrauliques et 14 centrales thermiques. La part des producteurs indépendants (Électricité de Congo, Katanga Energie, Malta Forest Congo Energy) est actuellement de 135 MW.

Le gouvernement veut exploiter son potentiel hydroélectrique estimé à 100 GW pour faire passer le taux de couverture nationale en électricité de 9,0% à 60,0% d'ici 2030.

Des constructions ont été récemment réalisées. Les marchés ont été attribués aux entreprises chinoises et indiennes et financés par des emprunts auprès des banques nationales de financement des exportations, à l'exemple des deux projets ci-après :

- La centrale de Zongo II d'une capacité de 150 MW a été financée par EXIM Bank China à hauteur de USD 360 Millions et construite par Sinohydro. Les premiers essais d'injection d'électricité sur le réseau de Kinshasa effectués en Septembre 2017 ont été concluants.
- La centrale hydroélectrique de Kakobola d'une capacité de 9 MW et financé par EXIM Bank Inde (USD 42 Millions) et le gouvernement de la RDC (USD 15,4 Millions) a été construite par un consortium mené par l'indien Bharat Heavy Electricals. Le transport du courant électrique vers les trois villes bénéficiaires (Kikwit, Gungu et Idiofa) a été attribué le 7 Novembre 2017 à l'entreprise indienne Wapcos. C'est également le gouvernement indien qui a financé la construction des lignes de distribution électrique à hauteur de USD 40 Millions, complété par USD 5,5 Millions venant du gouvernement de la RDC.

La RDC a mis en place l'Agence Nationale d'Électrification Rurale (ANSER) qui mise sur l'exploitation des ressources renouvelables pour la mise en place des systèmes d'approvisionnement en énergie off-grid. Les potentialités en énergie solaire sont estimées entre 3.5-5.5 kW/m²/jour²⁰. Dans la ville de Manono (au sud de Lubumbashi, province du Katanga) qui est hors de portée du réseau de la SNEL, une centrale solaire de 1 MW alimentant 3 MWh de batteries de stockage a été construite par l'entreprise belge Enerdeal à travers sa filiale Congo Energy sur financement de l'entreprise minière Forrest International Group. La RDC a une ambition de devenir un exportateur majeur d'électricité en Afrique. Le projet INGA III

¹⁹ FEC, Chambre des Mines, Rapport annuel 2016, Février 2017

²⁰ PNUD, Atlas interactif des énergies renouvelables de la RDC, 2014

visé la construction d'un barrage de 4.800 MW dont la moitié de la production sera destinée à l'Afrique du Sud. Le coût du projet, y compris les lignes de distribution électrique est estimé à USD 12 Milliards. Le projet arrêté jusqu'à la phase de pré qualification de trois entreprises chargées de la construction (ACS-Eurofina/Espagne, China Three Gorges Corporation, consortium SNC Lavalin, Daewoo, Posco) est actuellement mis en veille et fait face à des incertitudes sur son financement et sa future rentabilité. La Banque Mondiale a suspendu en 2016 un décaissement prévu de USD 73.1 Millions destiné à l'assistance technique au projet. La raison invoquée est le non-respect de l'orientation stratégique conjointement acceptée en 2014 par le gouvernement de la RDC. La reprise éventuelle de ce financement ne se fera probablement pas avant le déroulement des élections présidentielles. Du côté des acheteurs potentiels, réside également le problème que les entreprises minières ne veulent pas s'engager dans un contrat d'achat de long terme. Les lignes de distribution d'électricité de 22.127 km, toutes tensions confondues, sont non seulement insuffisantes mais également vétustes. Des travaux d'extension et de réhabilitation sont prévus, ce qui offre des opportunités pour l'approvisionnement en câbles.

1.2.4 Le secteur des TIC

Le secteur des TIC est certes derrière celui du commerce de gros et de détail et du transport en termes de contribution au PIB, mais son développement reste encore à venir, comme cela est le cas pour d'autres pays africains. En Juin 2017, seulement 6,2% de la population utilisaient l'internet contre 31,2% pour la moyenne africaine^{21 22}. L'usage d'internet se fait à 96,0% par le téléphone portable, et marginalement à partir de l'ordinateur (3,0%) ou d'une tablette (1,0%). Le taux de couverture en téléphone mobile était encore de 37,0% fin 2016 avec seulement 12,0% utilisant la technologie 3G.

La réalisation des différents projets de renforcement du réseau de fibre optique, comme le projet CAB 5 (Centrale Africa Backbone) financé par la Banque Mondiale par un don de USD 92,1 Millions sur une durée de 5 ans (2014-2019), qui vise la couverture

des liens manquants dans le réseau national de la fibre optique entre les pôles économiques les plus peuplés de Kinshasa (Ouest), Goma (Est) et Lubumbashi (Sud), va stimuler la consommation et l'interconnexion avec les pays frontaliers.

Cette potentialité du marché pourrait être exploitée pleinement si les entreprises arrivent à trouver des solutions pour diminuer leurs charges et impacter ces économies sur le consommateur. En effet, les obstacles identifiés pour l'extension rapide de la pénétration du mobile et de l'internet sont le coût élevé des téléphones portables (qui représente 19% du revenu des ménages) et de la connexion. Le développement géographique du secteur est aussi étroitement lié avec la disponibilité en source d'énergie électrique et des actions commencent à être mises en place pour atteindre de nouvelles zones. 750 tours de télécommunication solaires vont être construites dans les zones rurales par la société Africa Mobile Network (Grande Bretagne) grâce à un financement du programme « Investissement d'Impact » de la Banque Européenne d'Investissement²³. L'opérateur Orange, qui se partage le marché avec Vodacom, Airtel et Africell, a conclu un partenariat avec le producteur d'énergies renouvelables GreenWish Partners pour le déploiement d'une 1ère tranche de 250 tours de télécommunication hybrides associant énergie solaire, batterie et diesel²⁴.

1.3 Le marché public

1.3.1 La capacité budgétaire de l'Etat

Le budget annuel de l'Etat pour 2016 et 2017 a été réduit de près de 30,0% par rapport à 2015 en raison de la chute des recettes fiscales liée à la production/exportation des produits miniers et pétroliers. En cours d'année 2016, une révision à la baisse (-24,5%) du budget général a été nécessaire en raison de la diminution des recettes internes (-25,2%) et externes (-21,4%) par rapport aux prévisions. Plusieurs ministères fonctionnent par surconsommation de crédit, creusant le déficit budgétaire de l'Etat²⁵. L'Etat doit également faire face à des dépenses imprévues, comme l'augmentation de 12,78 USD du salaire des fonctionnaires²⁶, que l'on peut estimer à plus de 900.000²⁷, donc une dépense hors-budget d'environ 11,5 Millions USD.

²¹ www.internetworldstats.com, Internet World Stats, Usage and Population Statistics

²² Deloitte, Inclusion numérique et fiscalité dans le secteur de la téléphonie mobile en RDC, 2015

²³ www.agenceecofin.com, Africa Mobile Network reçoit 24 Millions € de la BEI pour déployer 1000 tours telecoms solaire au Cameroun et en RD Congo, 09 Juin 2017

²⁴ www.financialafrik.com, Greenwish Partners accompagne Orange, 22 Août 2017

²⁵ Représentation Suisse à Kinshasa, Rapport annuel 2017 référence CH@WORLD754, Mai 2017

²⁶ Radio Okapi, RDC : le salaire des fonctionnaires sera majoré de 20 000 FC, 25 Août 2017

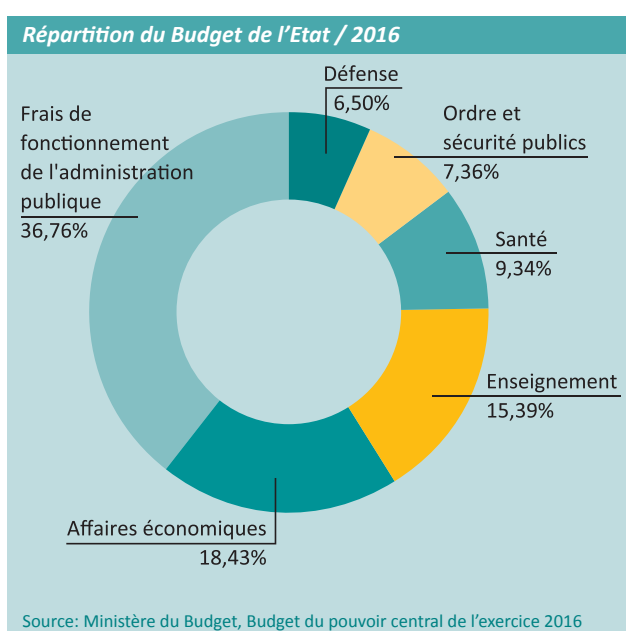
Evolution du budget de l'Etat (milliards USD)

Année	Budget général	Taux d'exécution (en %)
2013	6.434	64,71
2014	7.449	63,44
2015	7.586	65,13
2016	5.497	-

Source: Ministère du Budget, Budget du pouvoir central de l'exercice 2016 et Loi des finances rectificative n° 006 du 29 juin 2016 pour l'exercice 2016

Le budget 2017 a été présenté uniquement au mois de juin, avec un montant de USD 7,7 Milliards, loin devant le 1er budget annoncé en début d'année de USD 4,5 Milliards. Ce budget ne représente cependant pas une référence car son taux d'exécution sera vraisemblablement faible (environ 30,0%).

Le 1er poste de dépense de l'État correspond aux charges liées au fonctionnement des administrations publiques (39,76%) dont les services en charge de la préparation des élections. Le poste « Affaires économiques » qui regroupe les dépenses aux différents secteurs économiques est la 2ème destination des dépenses de l'État et montre la place importante accordée au secteur agriculture et élevage (8,63%) qui est le seul à obtenir plus de 1,5% du budget. Il est suivi par le domaine de la santé, qui toutefois reçoit moins de 10% du budget.



En septembre 2017, le gouvernement a lui-même qualifié la situation des recettes publiques comme préoccupante²⁸ et a décidé de mettre en place des mesures économiques urgentes pour faire face à la situation, comme la lutte contre les fraudes fiscales dans le secteur des télécommunications ou les virements des recettes des frais de visa collectés par les représentations étrangères au Trésor public. En 2018, il est estimé que la pression sur le budget de l'État va être maintenue en raison de la préparation des élections, dont la Commission Nationale Indépendante (CENI) estime le coût à USD 1,33 Milliards et à laquelle l'État doit apporter sa contribution en plus de l'aide des partenaires internationaux.

Depuis 2014, les engagements des bailleurs de fonds se sont également réduits.

Dans la situation actuelle, seules les offres de produits et de services au gouvernement financées par les bailleurs de fonds ou bien aux entreprises œuvrant dans les secteurs porteurs présentent une garantie de paiement. Cela est confirmé par l'assurance-crédit allemande Euler Hermes qui attribue la notation 7 à la RDC, ce qui signifie que c'est un pays à haut risque de non-paiement des créances. À cela s'ajoute la volatilité du taux de change par rapport au dollar de la monnaie congolaise, qui depuis janvier 2017 a perdu 55,0%²⁹ de sa valeur.

Les appels d'offres sont consultables sur le site de l'autorité de régulation des marchés publics <http://www.armp-rdc.org> et sur les sites des différents bailleurs. Si en théorie le cadre légal et réglementaire du système national de passation des marchés publics est conforme aux standards internationaux, une évaluation de la Banque Africaine de Développement a souligné l'existence d'écarts dans la pratique³⁰. Certaines entreprises bien connectées avec les ministères ont l'avantage compétitif de connaître les marchés à l'avance.

Le site de compilation des aides publiques au développement « Aid Management Platform » de

²⁷ Basé sur le nombre de 900 000 fonctionnaires enrôlés dans l'opération de bancarisation jusqu'en 2014

²⁸ République Démocratique du Congo, Compte Rendu du 5ème conseil des Ministres de la RDC du 28 Septembre 2017, Septembre 2017

²⁹ Calculs basés sur les valeurs du taux de change publiés par la Banque Centrale du Congo sur www.bcc.cd

³⁰ Le Potentiel, Congo-Kinshasa -Passation de marchés publics – le cadre régal congolais jugé conforme aux standards internationaux, 13 Mai 2017

la RDC existe bien, mais il n'a pas été mis à jour depuis 2013. Afin de connaître les programmes de chaque bailleur de fonds, il est nécessaire de les contacter individuellement.

1.3.2 Le budget particulier de la santé

Selon le PNDS 2016-2020, l'offre de soin est principalement assurée par les infrastructures de soin du secteur public (hôpitaux nationaux, hôpitaux provinciaux, 383 hôpitaux généraux de référence, et 8.266 centres de santé de base). L'État a consacré ces dernières années uniquement environ 4,0% de son budget au secteur de la santé et avait prévu d'augmenter ce taux à 9,0% (Franc Congolais 1,324 Milliards) en 2016, ce qui n'a pas pu se réaliser à cause de la révision à la baisse du budget. Les rémunérations des personnels absorbent 73,0% de celui-ci. Les investissements dans l'équipement des hôpitaux ont donc été très faibles, à l'exemple même de l'hôpital de référence de Kinshasa prouvant que 80,0% des centres de soin n'ont pas le niveau d'équipement requis par les standards. Les 20,0% des centres de santé dotés d'équipements acceptables sont des structures privées.

Le secteur public ne répond actuellement pas à la demande de service de qualité par les patients. Avec les difficultés budgétaires actuelles, un préfinancement par l'État des équipements des hôpitaux est difficile³¹ et on estime que cette situation va se poursuivre dans le futur, étant donné que l'État va prioriser les problèmes comme le chômage et donc plus se tourner vers les infrastructures de développement des secteurs économiques.

Il n'existe pas de système de couverture santé universelle en RDC. Ainsi, les ménages supportent leurs dépenses de soins pour 41,0% des dépenses courantes totales de santé. La dépense moyenne par tête est de USD 5,0. Les fonctionnaires et les employés du secteur formel (Grandes entreprises et PME) bénéficient de la prise en charge des frais de soin par l'employeur. À côté de l'obstacle lié au principe de paiement « out of pocket », la consommation des services de soins est limitée par la carence en

personnel de soin en milieu rural, et la carence dans certaines catégories de profession, à savoir les sages-femmes (2 pour 1000) ; les assistants en pharmacie ; les chirurgiens-dentistes ; les anesthésistes ; et les techniciens de radiologie. La RDC compte moins de 100.000 personnels médicaux et paramédicaux, soit 1 médecin pour 800 habitants. Les personnes touchées par le cancer sont en croissance, mais il n'existe pas de traitement ou d'accompagnement qui leur est dédié.

La disponibilité en médicaments est faible en raison de l'insuffisance de financement de l'État et de la mauvaise organisation du secteur³².

1.4 Le marché de consommateur

Au vu de sa population estimée à 82³³ Millions en 2017, dont 40% en milieu urbain, et qui va atteindre 120 Millions en 2030 avec un taux de croissance annuel de 2,3% soit 2 Millions d'habitants de plus par an, les besoins en biens et services sont énormes. Avec un PIB de 440 USD par habitant, classant le pays parmi les moins avancés (PMA), on peut penser que la majorité des consommateurs privilégie les produits à bas prix au détriment de la qualité.

En arrivant à Kinshasa, capitale et point d'entrée, en provenance de la Tunisie et de l'Europe, on est frappé par le contraste entre ce PIB et le coût des biens de consommation aux standards minimum européens qui est similaire aux prix pratiqués dans les plus chères villes européennes. À cela s'ajoute la visite d'un supermarché dans le quartier aisé de la ville de Kinshasa, dont les 10 caisses sont en pleine activité en jour ouvrable. Kinshasa (11 Millions d'habitants), ainsi que la ville de Lubumbashi (2 Millions d'habitants) au centre de la ville minière de Katanga sont d'ailleurs les pôles de consommation. Nous avons pourtant constaté que, à quelques kilomètres seulement en sortant de Kinshasa, la population vit dans des conditions très simples.

Il est ainsi intéressant de savoir la proportion de cette classe moyenne qui serait prête à payer un premium pour un produit de meilleure qualité,

³¹ Entretien à Kinshasa, Dr. Pierre SAMBU NZITA, Assistant technique du Secrétaire Général de la Santé, Août 2017

³² United Nations, World Population Prospects, The 2017 Revision, 2017

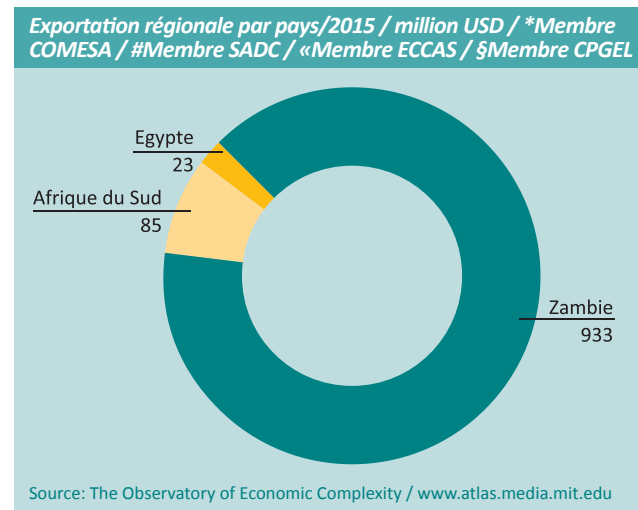
³³ United Nations, World Population Prospects, The 2017 Revision, 2017

comme cela est le cas des plusieurs produits tunisiens. Une tendance observée en Afrique est que le consommateur jeune, qui représente 70% de la population en RDC, est attentif à la qualité. Une étude sur la consommation en Afrique en 2015 estime que la classe moyenne (inférieure et supérieure) en RDC définie par la Banque Africaine de Développement comme celle ayant un revenu compris entre USD 4 et USD 20 par jour, représente entre moins de 20,0% de la population³⁴. Vu que le nombre de personnes vivant dans les quartiers aisés est limité aux expatriés et quelques nationaux, vu le nombre de population vivant dans les grandes villes, nous pouvons donner une estimation de la classe moyenne à 3,5 Millions de consommateurs. Les produits alimentaires constituent le premier poste de dépense des ménages. Le ménage congolais y consacre en moyenne 66% de son revenu (Kinshasa : 53,5%, Haut-Katanga : 56,5%)³⁵. Une hausse du pouvoir d'achat profiterait d'abord aux produits alimentaires, puis ensuite aux dépenses d'éducation et de santé. Le régime alimentaire congolais est composé de légumes, de pains et céréales, d'huile et graisse, sucre, confiture, miel, manioc, autres tubercules et bananes plantains, laits, fromages et œufs. Le poisson et le poulet font également partie des 40 produits de grande consommation. Les produits transformés tels que les pâtes et les conserves de poisson dont les sardines sont également prisés.

Avec une production locale dominée par une agriculture de subsistance et un secteur de transformation très limité, la RDC importe 15% des besoins alimentaires, pour une valeur estimée à USD 900 Millions³⁶-1,5 Milliards par an³⁷.

1.5 Accords commerciaux et marché régional

L'Afrique du Sud et la Zambie sont les principaux partenaires régionaux de la RDC. Elle a exporté vers ses partenaires régionaux un total de USD 5,69 Milliards en 2015. La Zambie a absorbé 87,0% des exportations régionales (USD 933 Millions), ce qui représente 16,0% des exportations totales de la RDC. Les produits miniers constituent l'essentiel des produits d'importation de la Zambie, et il en est de même de la part de l'Afrique du Sud.



Le volume des importations régionales a atteint en 2015 USD 2,1 Milliards. L'Afrique du Sud a fourni principalement des machines (33,5%) à savoir les machines pour les mines (USD 27,9 Millions) et les stations de forage (USD 25,8 Millions), et des pompes à eau (USD 26,0 Millions)³⁹. Elle est également le plus grand fournisseur de services de la RDC avec des investissements dans les mines, l'agriculture, la distribution, la télécommunication, la construction, la logistique et l'électricité³⁸. Le développement du commerce entre l'Afrique du Sud et la RDC a commencé depuis plus d'un siècle. Grâce à la ligne ferroviaire, l'Afrique du Sud était le fournisseur des régions minières du Sud de la RDC et l'évacuation des produits miniers en dehors du continent se faisait via Johannesburg et Durban. La plus grande initiative conjointe entre les deux pays est la production d'électricité à partir de INGA III pour être exportée en Afrique du Sud. La Zambie a exporté en RDC pour USD 333 Millions en 2015, dont principalement de l'électricité (13,0%), du sucre (12,0%) et de l'acide sulfurique (11,0%).

L'Afrique du Sud et la Zambie sont tous deux pays membres de la SADC avec la RDC. La SADC comprend également l'Angola, le Botswana, le Lesotho, Madagascar, le Malawi, Maurice, le Mozambique, la Namibie, les Seychelles, le Swaziland, la Tanzanie et le Zimbabwe. L'Angola joue également un rôle particulier dans les échanges commerciaux avec la RDC à travers

³⁴ Deloitte, The Deloitte Consumer Review, Africa: A 21st century view, 2014 estime le nombre de classe moyenne en RDC entre 5%-20% de la population. Comme on ne retient que la classe moyenne supérieure (revenu USD 10-20), leur nombre ne dépasse pas les 5% de la population.

³⁵ Institut National des Statistiques de la RDC

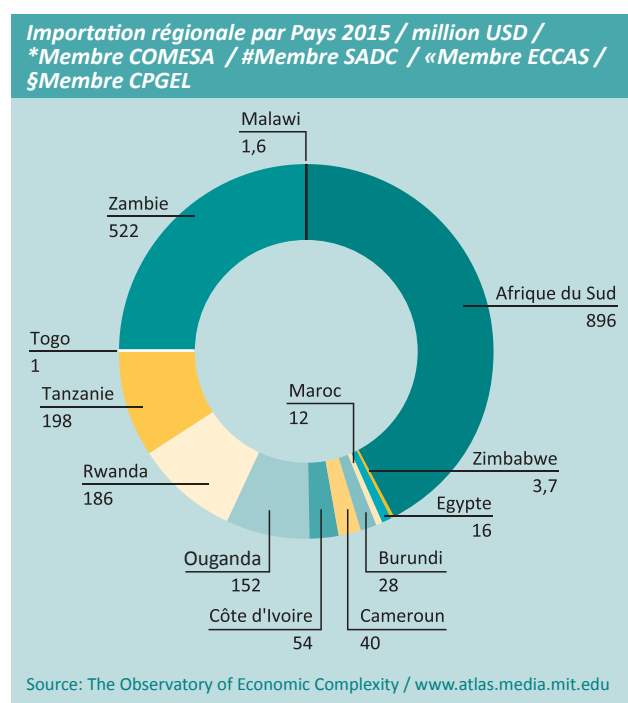
³⁶ The Economic Complexity Observatory, www.atlas. Media.mit.edu

³⁷ Germany Trade and Invest (GTAI), Große Chancen für Nahrungsmittellieferungen in die DR Kongo, Janvier 2016

³⁸ South African Institute of International Affairs Policy Insights, Eyes on the Prize: South African Business in the DRC, November 2016

le marché de biens de consommation de Lufu situé à la frontière entre les deux pays.

La RDC est également membre de trois autres organisations régionales : la COMESA, la CEEAC et la CEPGL. En Mai 2016, le Président de la République a promulgué la loi ³⁹ autorisant la participation effective de la RDC à la zone de libre-échange de la COMESA. Cette loi instaure un nouveau tarif des droits et taxes à l'importation avec les autres pays membres. Le démantèlement tarifaire sera progressif sur les trois prochaines années, avec une réduction des droits de douane de 40,0% en 2016, 30,0% en 2017 et 20,0% en 2018 et exempté de droits de douane en 2019. La Tunisie est actuellement en train de négocier les conditions d'adhésion au Marché commun de l'Afrique Orientale et Australe. Lorsque l'adhésion de la Tunisie à la COMESA sera effective, les produits tunisiens pourront ainsi être exportés vers la RDC avec des droits de douane préférentiels.



La demande d'adhésion de la Tunisie à la COMESA formulée en Février 2016 a été officiellement acceptée en Octobre 2017. L'objectif de la Tunisie, en demandant cette adhésion, est de bénéficier de ce cadre préférentiel pour renforcer sa présence encore relativement faible dans cette zone. Les

projets d'accord d'adhésion, qui stipulent les conditions et les modalités d'accès à l'organisation, devraient être signés durant le prochain sommet des États membres au 1er trimestre 2018. La mise en place d'une Zone de Libre Échange Tripartite (ZLET) entre la COMESA, la SADC et l'EAC (Communauté d'Afrique de l'Est) est actuellement en phase de négociation. Cette zone de 26 pays représente un marché potentiel de plus de USD 1.000 Milliards de PIB avec 625 Millions de consommateurs, et permettra ainsi à la Tunisie d'étendre les bénéfices de son adhésion à la COMESA à ces pays. Cet accord entrera en vigueur seulement lorsque les 14 pays l'auront ratifié. En Juillet 2017, seule l'Égypte a procédé à cette phase.

La COMESA, créée en 1994, regroupe actuellement 19 pays, à savoir le Burundi, Djibouti, Égypte, Érythrée, Éthiopie, Kenya, Libye, Madagascar, Malawi, Maurice, République Démocratique du Congo, Rwanda, Seychelles, Soudan, Swaziland, Uganda, Union des Comores, Zambie et Zimbabwe. L'espace COMESA génère un PIB de USD 669 Milliards pour 428 Millions d'habitants ⁴⁰ et est ainsi le plus grand bloc régional d'Afrique. Son objectif premier est le développement des échanges commerciaux entre les pays, notamment par la libéralisation et la facilitation du commerce par le moyen d'une zone de libre-échange intérieure et d'une union douanière envers les pays extérieurs. La CPGEL est redondante en termes de régime commercial car ces trois pays membres, Rwanda, Burundi et RDC, sont tous membres de la COMESA. Par contre, ces trois pays mettent en place des projets communs comme la valorisation de la rivière de Rizizi dont l'étude de l'élaboration du schéma directeur de développement intégré a été récemment gagnée par l'entreprise tunisienne ST2i. La CEEAC comprend à côté de la RDC, l'Angola, le Burundi, le Cameroun, la République Centrafricaine, la République du Congo, le Gabon, la Guinée Equatoriale, le Rwanda, la République de Sao tomé et Principe, et le Tchad. La CEPGL est une sous-organisation du CEEAC avec seulement la RDC, le Burundi, le Rwanda. Au sein de ces zones, le libre-échange est opérationnel et effectif, c'est-

³⁹ Loi n°15/018 du 01/12/2015 modifiant et complétant l'ordonnance loi n°011/2012 du 21/09/2012 instituant un nouveau tarif des droits et taxes à l'importation.
⁴⁰ www.comesa.int

à-dire que les biens circulent entre ces pays sans droits de douane.

La RDC est certes le pays le plus grand de l'Afrique centrale, mais il ne joue pas de rôle de hub régional. Il est classé avant dernier en termes d'indice d'intégration globale en raison notamment d'une faible infrastructure de transport intérieur ferroviaire, routier et aérien ⁴¹. Bien que n'étant membre que de la SADC, l'Afrique du Sud est le principal exportateur régional. Cela démontre que malgré la présence des accords régionaux, les procédures aux frontières sont encore lourdes et les infrastructures et la logistique au niveau régional encore sous-développées. Le développement des relations commerciales de la RDC avec la Zambie et l'Afrique du Sud ne résultent pas de l'existence d'accords régionaux mais d'autres facteurs comme l'existence d'un réseau routier et ferroviaire.

⁴¹ AU, AfDB, United Nations Economic Commission for Africa, Africa Regional Integration Index Report 2016

2. CONDITIONS D'ACCÈS AU MARCHÉ

D'une manière générale, le marché congolais est ouvert à tous les pays. Il n'y a pas de restriction tarifaire ou non-tarifaire imposée par le gouvernement. Cependant, réaliser une opération d'importation en RDC peut s'avérer très fastidieux lorsqu'il s'agit d'effectuer les procédures de dédouanement sur place, en raison de l'existence de nombreuses taxations et de l'opacité des procédures et tarifications au niveau du dédouanement. À cela s'ajoutent la longue durée et le coût élevé du transport maritime. Un conteneur met entre 56 et 78 jours entre le port de Sfax/Tunis jusqu'au port de Matadi. Des conteneurs de 20 pieds et 40 pieds reviennent respectivement à EUR 2.678 et EUR 4.649. Selon les autorités douanières au port, les formalités de dédouanement prennent entre 10 à 11 jours. Selon le Doing Business report 2017 ce délai est en fait de 24,5 jours. Ce rapport classe d'ailleurs la RDC 48ème/53 en Afrique et 184ème/189 au niveau mondial. Et particulièrement l'indicateur « commerce transfrontalier » (qui note les délais et les coûts liés à la logistique des exportations et importations de marchandises) positionne la RDC à l'avant dernière place. En 2013, l'installation du Guichet Unique du Commerce Extérieur (GUCE) à Kinshasa, au port de Matadi avec un déploiement progressif dans les régions

a contribué à alléger la procédure d'importation. Toute opération d'importation doit passer par le GUCE. L'enregistrement au GUCE nécessite l'acquisition d'un numéro Import/Export délivré par le Ministère du Commerce.

2.1 Taxes à l'importation

La RDC adopte le système harmonisé version 2012 de codification des marchandises, qui comprend 5.842 lignes. Elle applique quatre (4) taux douaniers 0%, 5,0%, 10,0% et 20,0%. Le taux moyen appliqué est de 11,2%. Il est nécessaire pour l'exportateur d'acquiescer le code des douanes sur les Tarifs des droits et taxes à l'importation (ordonnance-Loi n° 011/2012 du 21 Septembre 2012) et à l'exportation (régie par la même Ordonnance-Loi) datant d'Octobre 2012, auprès de la Direction Générale des Douanes et Accises (DGDA) au prix de USD 200, pour connaître le taux exact appliqué à son produit.

Un produit importé sera ainsi soumis sur la base de sa valeur CAF (coût, assurance, fret) à un droit de douane entre 0% et 20,0% plus un droit à la consommation (dénommé également droit d'accise) compris entre 0% et 60,0%. A la somme de ces deux droits, on rajoute la TVA de 19,0%.

Produit	Droit de douane
<i>Timbre-poste, papier timbré, pièces de monnaie</i>	0,0%
<i>Matières premières Biens d'équipement Intrants agricoles et d'élevage Pièces, partie, accessoires et sous-ensemble destiné à l'assemblage Intrants pharmaceutiques Machines automatiques pour le traitement de l'information Laits et autres préparations pour l'alimentation des enfants</i>	5,0%
<i>Produits alimentaires de grande consommation Pièces de rechange Pièces détachées et accessoires Intrants industriels</i>	10,0%
<i>Produits finis</i>	20,0%

Source: OMC, Examen des politiques commerciales de la RDC

2.2 Conditions non-tarifaires d'accès au marché

D'une manière générale, la RDC n'a pas élaboré de normes propres à côté des normes internationales

ISO. Toutefois, une information préalable est nécessaire car certains ministères de tutelle ont

commencé à introduire des normes internes par secteur (par exemple ministère de la santé/médicaments), et les réglementations peuvent être changées facilement.

La RDC peut cependant prendre des mesures d'interdiction temporaire d'importation de biens de consommation, au nom de la sauvegarde de la production locale. Elle a ainsi suspendu (temporairement) l'importation de ciment gris, de sucre roux, de bière, de boissons gazeuses, et de fer à béton.

Un Programme de Vérification des Importations (PIV) pour les envois supérieurs à USD 2.500 valeur FOB a été introduit par le gouvernement depuis le 1er février 2016. Les denrées alimentaires périssables sont exemptées de PVI. Le Bureau Veritas, qui a fourni les informations ci-après, est l'unique organisme contracté par l'État, pour le compte de l'Organisme de Certification et de Contrôle Congolais (OCC) et de la Direction Générale des Douanes et Accises pour exécuter ce programme.

1. Importateur : Ouverture d'une « Lettre d'Importation de Biens- LIB » auprès d'une banque agréée sur la base de la facture pro forma.
2. Banque : Transmission du LIB dans le système SEGUS/ISIS.
3. Organisme de Certification et de Contrôle congolais (OCC) : saisie du LIB via la plateforme SEGUS et transmission du LIB au Bureau Veritas.
4. Bureau Veritas RDC : Attribution d'un numéro de dossier de contrôle.
5. Bureau Veritas RDC : Transmission des données du LIB et de la facture pro forma au Centre Régional Bureau Veritas.
6. Centre Régional Bureau Veritas : Contacte l'exportateur pour l'organisation de l'inspection physique des marchandises le jour d'emportage au centre physique d'inspection le plus proche. La vérification documentaire qualitative et quantitative comprend la vérification du prix des marchandises, leur codification douanière et l'application de mesures correctives en cas d'anomalies, en conformité avec les méthodes de comparaison de prix des Accords du GATT de 1994.

7. Centre Régional Bureau Veritas : Délivrance d'une Attestation de Vérification ou le cas contraire d'un Refus d'Attestation de Vérification, et transmission de cette attestation au bureau de liaison BIVAC en RDC pour impression sur papier sécurisé avant remise à l'importateur.
8. OCC : Contrôle au débarquement et délivrance de l'attestation de vérification.

Le représentant de l'exportateur doit être présent à l'inspection pour contresigner le rapport et fournir durant ou après l'inspection les pièces suivantes :

- Liste de colisage ;
- Facture finale ;
- Factures de fret et d'assurance transport ;
- Document de transport ;
- Autres documents spécifiques exigés selon la nature de la marchandise ;

Le paiement de l'exportateur par la banque est régi par le texte sur la réglementation de change qui exige la présentation des documents suivants :

- Factures ou contrats pour les services ;
- Attestation de vérification de l'OCC ;
- Preuve de mise en consommation délivrée par la Direction générale des douanes et accises ;
- Autres documents exigés selon la nature du produit ou du service ;

2.3 Cadre des investissements

En 2002, la RDC a adopté un nouveau Code des investissements (Loi N° 004/2002 du 21/02/2002) qui instaure un régime général unique avec des avantages fiscaux, douaniers qui varient selon le niveau de développement économique de la zone de mise en œuvre de l'investissement (Région A, B ou C). Ce code fait également la distinction sur le niveau d'investissement minimum imposé aux grandes entreprises (minimum de USD 200.000) et aux PME (USD 10.000-200.000). Le secteur minier sur lequel la RDC voulait compter pour tirer sa croissance a bénéficié d'une loi spécifique (Code minier, Loi N° 007/2002 du 21/02/2002). À partir de 2011, l'Etat a commencé à introduire d'autres

régimes spécifiques sectoriels, à commencer par les investissements dans l'exploitation agricole (Loi 11/02 portant principes fondamentaux relatifs à l'agriculture). Ce régime prévoit des tarifs préférentiels pour l'eau, l'électricité et les produits pétroliers utilisés dans le cadre de l'exploitation. Il s'en est suivi en 2013 une promotion des investissements dans la valorisation des matières premières locales avec l'adoption du régime spécial pour un Partenariat stratégique sur la chaîne de valeur (Décret N°13/049 du 06/10/2013). Les conditions d'éligibilité à ces régimes sont en général claires et la procédure de demande d'agrément est facilitée avec l'existence de l'Agence Nationale pour la Promotion des Investissements (ANAPI). Le tableau donnant les différents avantages accordés sous les différents régimes d'investissement est joint en annexe.

Un nouvel élément dans l'environnement des affaires est la loi sur la sous-traitance dans le secteur privé adoptée en mars 2017⁴² limitant les activités de sous-traitance aux entreprises enregistrées en RDC à capitaux congolais et promue par les congolais. Cette loi qui va à l'encontre de l'égalité de traitement prônée par le Code des Investissements et entraîne une réduction des opportunités de marché pour les entreprises étrangères dont les entreprises tunisiennes. Cela d'autant plus que le détenteur principal du marché ne peut sous-traiter que 40,0% du marché. Une exception à la sous-traitance aux entreprises étrangères est possible si le principal contractant arrive à démontrer l'indisponibilité ou l'inaccessibilité d'une expertise locale. Cette loi oblige également les entreprises privées à lancer un appel d'offres pour tout marché supérieur à USD 75.000. Les entreprises contournent en général cette législation en divisant les marchés.

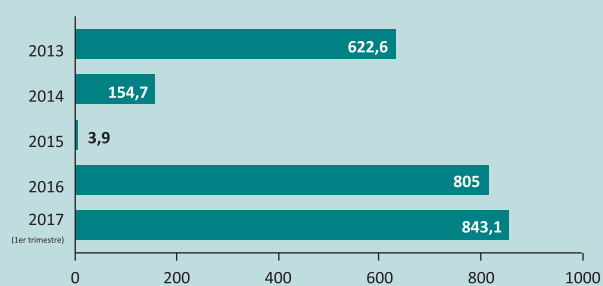
⁴² Loi N° 17/001 du 08 février 2017 fixant les règles applicables à la sous-traitance dans le secteur privé

3. PERFORMANCE DES ENTREPRISES TUNISIENNES ET ALLEMANDES

3.1 Performance des entreprises tunisiennes en RDC

Bien que la valeur des exportations de la Tunisie vers la RDC reste non-significative, les données de 2016 et 2017 montrent une tendance à la hausse. Ce volume a été généré par 6 transactions (< 100 mille dinars : 4 transactions, < 500 mille dinars et >= 100 mille dinars : 1 transaction, >= 500 mille dinars : 1 transaction). En 2012, il n'y avait pas encore d'importations de la Tunisie vers la Côte d'Ivoire.

Total exportations / Tunisia-RDC / 2013-1er semestre 2017 / milliers TND

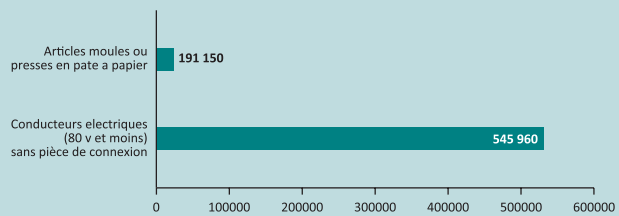


Source: CEPEX, Direction de la Prospective, Juillet 2017

La palette de produits exportés s'est également diversifiée en passant de 8 produits en 2016 à 14 produits au 1er semestre 2017. Sur les 8 produits exportés en 2016, seuls les articles moulés en pâte à

papier et les conducteurs électriques dépassent les 50.000 dinars tunisiens.

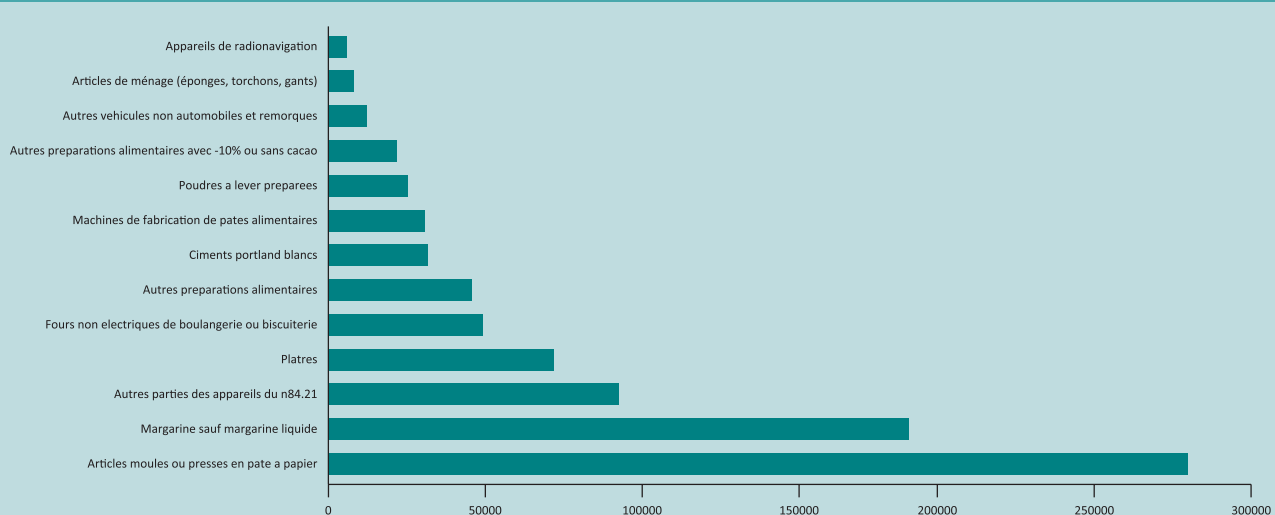
Exportation Tunisie-RDC / par produit / 2016 / TND



Source: CEPEX, Direction de la Prospective, Juillet 2017

On remarque la non-répétition en 2017 de l'exportation de conducteurs électriques, ce qui nous laisse supposer que cette opération correspondrait à une opération ponctuelle ou bien que le stock ne se soit pas écoulé. Les "articles moulés ou pressés en pâte à papier", qui correspondent vraisemblablement aux plateaux alvéoles pour les œufs produits par la société Alfa Pack aperçus dans les rayons des grossistes, ont vu son exportation augmenter de 47,0%. La margarine est l'unique produit alimentaire tunisien sur le marché qui est revenue au 1er semestre 2017 après une disparition des statistiques depuis 2014.

Exportations Tunisie-RDC / par produits / 1er semestre 2017 / TND



Source : CEPEX, Direction de la prospective, Juillet 2017

En ce qui concerne les activités d'export de services, il y a uniquement des informations anecdotiques et pas des chiffres et informations exactes. Selon le CEPEX, trois Sociétés de service et d'ingénierie en Informatique (SSII) tunisiennes, toutes dans le secteur des TIC ont entre 2016 et 2017 exporté leurs services vers la RDC.

Les deux exemples ci-après illustrent les potentialités pour les entreprises tunisiennes dans les prestations de service dont les prestations intellectuelles. La SSII tunisienne ST2i (groupe STUDI), qui est active en RDC depuis 2007, a depuis gagné régulièrement de nombreux marchés publics dans différents secteurs (agriculture, tourisme, finance, industrie, télécommunication), et également pour différents domaines de compétences, tels que des études de faisabilité, l'élaboration de schéma directeur de développement intégré, la mise en œuvre de système de gestion informatisée, la géomatique, etc. La présence d'un bureau sur place est l'un des facteurs derrière cette acquisition régulière de marché.

L'entreprise SMEDI évacue depuis 5 ans des patients congolais vers la Tunisie. Elle a identifié un partenaire local qui recrute les patients, organise la logistique et les procédures administratives et accompagne les patients jusqu'en Tunisie si nécessaire. Le partenaire local lui-même a eu une expérience personnelle positive avec les soins médicaux en Tunisie, et a expliqué que le développement de son activité doit actuellement beaucoup au bouche-à-oreille de clients revenant satisfaits des prestations en Tunisie. La remarque faite par cette entreprise est le manque de marketing-pays venant de la Tunisie, qui devrait par exemple organiser la diffusion de reportages documentaires sur la télévision locale. En novembre 2017, cette entreprise va venir à Tunis accompagnée de représentants d'entreprises étatiques congolaises pour visiter des infrastructures de soin sur Tunis.

Il existe un effort de la part aussi bien de la RDC que de la Tunisie de rapprocher les deux pays en vue de partenariats économiques. Par exemple, en mars 2017, une délégation ministérielle congolaise conduite par le Vice-Ministre de l'Énergie et des Ressources hydrauliques de la RDC a été présente

au salon MEDIBAT (Méditerranéen du bâtiment) de Tunis pour exposer le déficit dans le secteur immobilier dans son pays, particulièrement à Kinshasa. Du côté du secteur privé, la Chambre de Commerce et d'Industrie de Sfax en collaboration avec la Fédération des Entreprises du Congo planifie du 14 au 19 novembre 2017 une mission d'affaires multisectorielle à Kinshasa avec une vingtaine d'entreprises. La Tunisie bénéficie de la présence au sein de la FEC, d'entreprises membres qui sont intéressées et sensibilisent les autres entreprises à se tourner vers la Tunisie.

Toutefois malgré ces tentatives d'approche du marché, étant donné les contraintes budgétaires actuelles de l'État et la difficulté pour les entreprises et les ménages d'obtenir un crédit bancaire, pour les projets dont le financement n'est pas encore assuré (garanti), comme cela est le cas de nombreux projets de logements sociaux, les entreprises tunisiennes sont défavorisées par rapport aux entreprises marocaines ou chinoises qui ont la possibilité d'être accompagnées de partenaires financiers de leur pays d'origine. (Banque de la même nationalité).

3.2 Performance des entreprises allemandes

En comparaison avec les autres pays européens, les activités des entreprises allemandes sur le continent africain restent marginales. L'Allemagne est le 8ème fournisseur de la RDC, qui est par contre classé au-delà de la 100ème place des clients de l'Allemagne. Le manque de lien historique, les barrières culturelles et linguistiques ont freiné le développement de relations économiques entre l'Allemagne et l'Afrique sub-saharienne. Les produits et la technologie allemande jouissent d'une très positive réputation. Il apparaît que l'un des obstacles majeurs pour l'exploitation du potentiel du marché congolais réside dans le manque de volonté de s'engager durablement par une offre complète produit/service. À titre d'exemple, une entreprise congolaise dans l'industrie extractive a acquis 250 générateurs diesel de l'Allemagne. En raison de l'absence de services après-vente, 211 générateurs sont actuellement à l'arrêt et ont été remplacés par des machines moins chères en provenance de la Chine qui sont vendues

avec un service de maintenance. La RDC a été classée dans les pays de catégorie 7, qui est la note la plus basse, et exclut une couverture au moyen d'une garantie financière émise par l'État allemand. Par conséquent, en règle générale, Euler Hermes n'accorde pas de couverture à l'exportation pour les transactions à court, moyen et long terme. Toutefois, il peut considérer l'application de l'entreprise allemande dans le cas où la Banque africaine d'import-export (Afreximbank) émet une lettre de crédit.

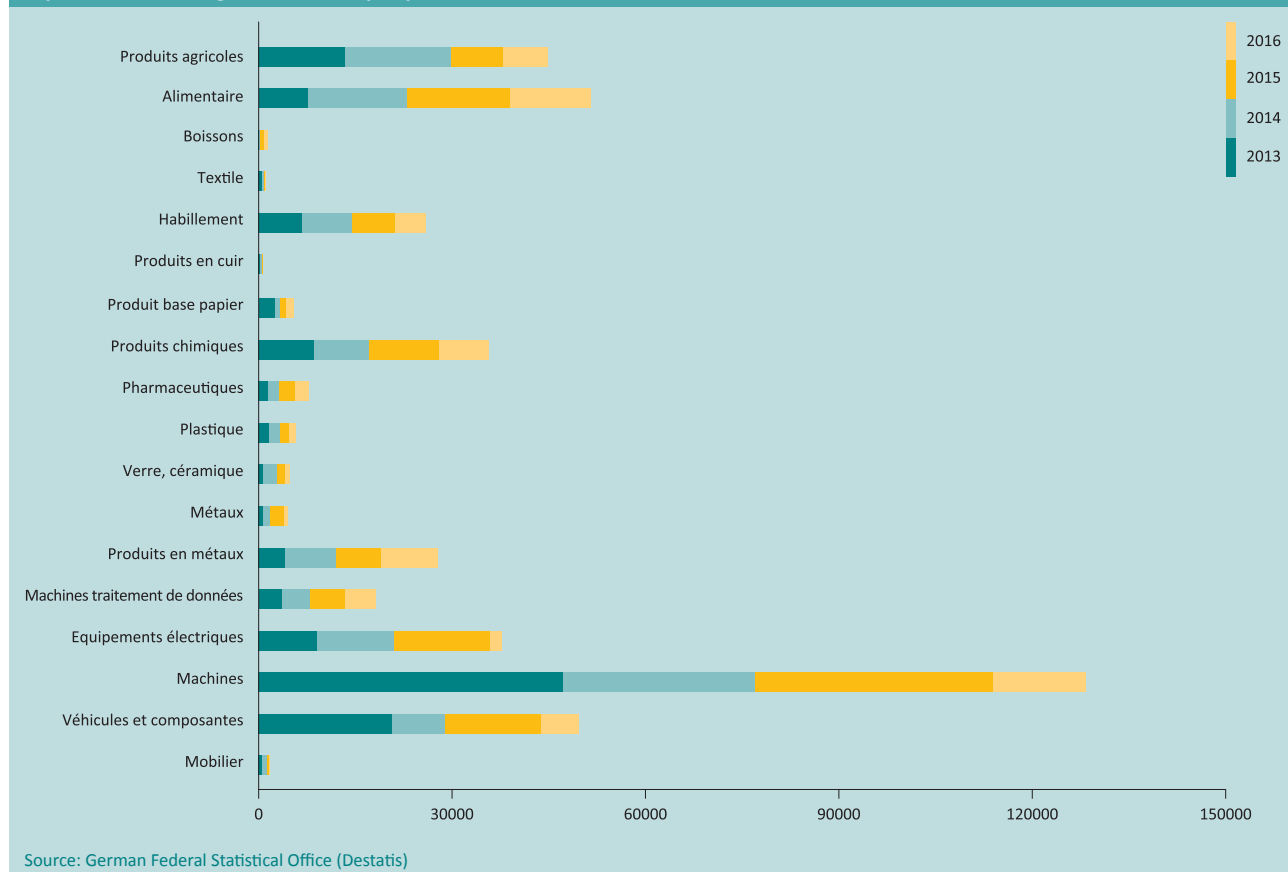
En 2016, le volume total des exportations vers la RDC s'élevait à EUR 83 Millions – un déclin de presque 50,0% en comparaison à 2015. Cette tendance reflète l'évolution générale de la situation économique de la RDC (croissance passant de 6,9% à 2,4%), la continuité des effets de la crise des matières premières et la baisse des revenus des entreprises de ce secteur sur l'importation de produits phares d'exportation de l'industrie allemande (machines et véhicules/engins y compris leurs pièces de rechange).

Exportations / Allemagne-RDC / 2012-2016 / million EUR



Ces produits phares composent principalement les exportations de l'Allemagne vers la RDC : les équipements électriques, les produits chimiques et les produits alimentaires (dont les provendes).

Exportation Allemagne vers RDC / par produit / 2013-2016 / million EUR



4. RECOMMANDATIONS PAR PRODUITS ET SERVICES

Cette partie liste les produits et services tunisiens qui présentent des opportunités d'exportation en RDC, et ceci sur la base des analyses du marché congolais et des performances des entreprises tunisiennes sur ces segments de marché. Les « facteurs d'opportunités » rappellent brièvement les éléments de ces analyses. Les « potentialités du marché » décrivent les projets concrets, en cours ou annoncés, et qui présentent des opportunités de marché pour les entreprises tunisiennes. Des informations sur la pénétration du marché est également donnée, tout en prenant en considération la possibilité d'une coopération triangulaire.

Les importations de la RDC ont globalement diminué depuis 2014, période de la chute du prix des matières premières. On suppose donc qu'avec une

reprise du niveau des prix et un retour à la stabilité politique après les élections prévues en décembre 2018, le niveau de consommation va augmenter.

4.1 Les opportunités de produits

4.1.1 Les produits alimentaires

Facteurs d'opportunité

Les produits alimentaires sont le 1er poste pour lequel les ménages dépensent leur revenu. Au vu de la faiblesse du tissu industriel local de transformation de produits alimentaires, aussi bien en termes de quantité que de variété de produits, et le volume d'importation de presque USD 1 Milliards en 2015 et en 2016, il est intéressant pour la Tunisie de considérer ce secteur.



Le marché pour les produits classiques de la Tunisie à savoir, l'huile d'olive et les pâtes alimentaires, est actuellement limité, mais peut croître avec la croissance de la classe moyenne.

Les pâtes alimentaires est un produit d'opportunité pour la Tunisie. En effet, l'importation de pâtes alimentaires est encore faible, mais on constate qu'elle est plus présente dans l'alimentation du congolais. L'importation en 2016 représentait USD 4,8 Millions en 2016 soit le double de ce que le pays importait en 2012. Elle devra concurrencer la Turquie qui accapare 76,0% du marché. La Belgique et l'Égypte se partagent le reste du marché.

Actuellement l'huile d'olive est importée pour USD 17,1 Millions et arrive exclusivement via la Zambie, en provenance d'Afrique du Sud pour le supermarché Shoprite. La croissance annuelle de la consommation du produit est très faible (<1,0%) en raison de la petite taille de son marché qui est limité aux expatriés et à la classe moyenne. En 2015, la RDC a importé pour USD 18,26 Millions d'huile d'olive. Ce produit est concurrencé par l'huile de palme qui est également produite localement et dont le volume d'importation est le double de l'huile d'olive. L'acquisition de parts de marché est pourtant possible avec la mise en place de mesures marketing ciblées.

Les tomates transformées importées à hauteur de USD 16,8 Millions en 2016 correspondent aux tomates conservées autrement qu'au vinaigre ou à l'acide, proviennent à plus de 70,0% de la Chine.

Les importations de préparations pour soupes et bouillons, principalement en provenance de l'Espagne, ont augmenté de 30,0% entre 2012 et 2016, et représentent actuellement un marché USD 6,0 Millions. En 2014, elles avaient atteint USD 8,3 Millions.

Si on considère les autres produits phares de la Tunisie, les dattes sont à exclure de la prospection, car il n'est pas apprécié par la majorité des congolais. Pour les sardines, les tests faits par les importateurs auprès du consommateur n'ont

pas été jusqu'ici concluants. Les sardines sont actuellement importées essentiellement du Maroc et de l'Inde.

Le sucre est le 1er produit alimentaire d'importation de la RDC, en provenance de la Zambie et de l'Ouganda. La quantité de sucre exportée par la Tunisie au niveau mondiale est trop faible (USD 2 millions) face au besoin de la RDC (USD 100 millions en 2015). L'importation de farine de blé a constamment diminué depuis 2012 mais avec un volume de USD 36,6 millions en 2016 qui reste intéressant. La viande de volaille présente des opportunités d'exportation en raison du volume de la demande (USD 73,4 millions en 2016/USD 114,24 en 2014).

Les confiseries, malgré une baisse, affichent un volume d'importation de USD 16,5 Millions en 2016, et reste un produit d'opportunité. Actuellement, le marché est partagé entre l'Afrique du Sud (34,0%), Brésil (25,4%), et la Chine (10,0%).

Pénétration du marché

La distribution des produits alimentaires se fait essentiellement par des réseaux informels et sur les marchés. Il existe une dizaine de sociétés d'importations qui se sont spécialisées dans les produits alimentaires. L'importation et la distribution au gros des produits sont dominées par des sociétés familiales libanaises, indiennes, chinoises implantées en RDC depuis plusieurs générations. Le commerce de détail est interdit aux investisseurs étrangers (Décret-loi n°011/37 du 11 Octobre 2011) et à ces importateurs. Ces importateurs/distributeur sont des concurrents directs pour les produits pour lesquels ils ont développé leur propre marque. C'est notamment le cas pour les sardines, les pâtes et la mayonnaise. La concurrence vient également du commerce frontalier frauduleux qui exerce une pression sur les prix. Les produits divers allant des produits alimentaires tels que l'huile végétale, les boîtes de conserves, des boissons alcoolisées et sucrés, aux produits ménagers produits ou transitant par l'Angola sont vendus à des prix défiant la concurrence au marché de Lufu, situé au Bas-Congo à 300km de Kinshasa, et introduits avec

peu ou pas de taxes à cause d'un poste frontalier poreux. Les produits alimentaires importés d'Angola qui sont d'origine chinoise, brésilienne ou du Moyen-Orient sont les boissons en cannette, les produits laitiers et le sucre. La majorité du consommateur congolais qui a un pouvoir d'achat faible choisit ces produits en raison de leur prix plus bas que les produits trouvés à Kinshasa⁴³.

En raison de la carence en infrastructure et logistique de transport intérieur, l'approvisionnement des provinces en produits alimentaires et des biens de consommation en général se fait par les pays limitrophes. Si Kinshasa est approvisionnée par le port de Matadi et de Boma et par l'Angola, Lubumbashi l'est principalement par l'Afrique du Sud, et les provinces à l'est par Ouganda et Kenya. Le secteur informel (marchés publics, marchands ambulants, achats à domicile) joue le principal rôle de diffusion des produits alimentaires importés dans les provinces. Les supermarchés présents à Kinshasa ne tiennent qu'une part marginale dans la distribution, mais captent une clientèle aisée et moins aisée, avec des politiques de promotion et de vente de produits locaux. On estime par rapport à notre observation que le nombre de clients journaliers au supermarché le plus populaire Shoprite est de 1600 clients pour un revenu de 32.000 USD/jour (3mn de passage en caisse font 20 clients par caisse, sur 10 caisse et 8h de plein fonctionnement avec une dépense moyenne de 20 USD par client).

À moins que la Tunisie arrive à mettre en place une enseigne similaire à la chaîne de distribution Sud-Africaine Shoprite qui place en majorité les produits originaires de ce pays, il est fortement conseillé aux producteurs tunisiens de choisir la pénétration indirecte du marché, via ce réseau d'importateurs. Les importateurs libanais et indo-pakistanaïens installés depuis des générations en RDC dominent le marché. La meilleure démarche est ainsi d'approcher un importateur et soit (i) lui envoyer des échantillons pour un test sur le marché, ou (ii) apporter ses échantillons en RDC. Une approche Bottom-up du marché consistant à sonder les goûts du consommateur avant de proposer le produit est à favoriser. L'identification

pourra se faire par la collecte des produits les plus consommés et l'étude de leur caractéristique et prix. Par exemple, l'importateur SOCIMEX a informé que le consommateur congolais optera pour une sardine avec des tranches larges, épicée, et avec plus de teneur en huile.

Le transport peut être organisé par l'entreprise tunisienne ou par l'importateur, qui paye la facture sur remise du connaissement, dans le cas d'une 1ère opération. L'importateur assure également les actions de promotion du produit auprès des grossistes, et du marché des consommateurs.

4.1.2 Les machines et équipements mécaniques et électriques

Facteurs d'opportunité

Si l'industrie extractive est actuellement en phase de reprise de la crise et d'observation, l'activité minière va rester importante en RDC. Cette conclusion résulte de la constatation du maintien par les entreprises de leur présence en RDC. Et part également de la bonne qualité des réserves minières de la RDC et des coûts de production qui restent inférieurs aux autres pays producteurs.

À côté du secteur minier, la mise en place de zones économiques industrielles annoncées en 2016 par le gouvernement comme l'une des 28 mesures urgentes tarde à se concrétiser. Il y a cependant une prise de conscience de plus en plus pressante au niveau de la classe politique et économique de la nécessité de diversifier et développer le tissu industriel du pays qui se limite actuellement à 500 entreprises, essentiellement dans le secteur minier. Le besoin va ainsi s'étendre aux machines et équipements dans le secteur de la production et transformation agricole. L'État a mis en place des mesures incitatives à travers le Code Agricole (Loi n°22/11° du 24 Décembre 2011) et le Décret n° 049/13 du 2014/10/06 portant régime fiscal applicable aux entreprises éligibles au Partenariat Stratégique sur la chaîne de valeur. En effet, le Plan National d'Investissement Agricole (PNIA -2013 2020) prévoit le développement d'une quinzaine de parcs agro-industriels, à l'exemple du parc de Bukanga-Lonzo.

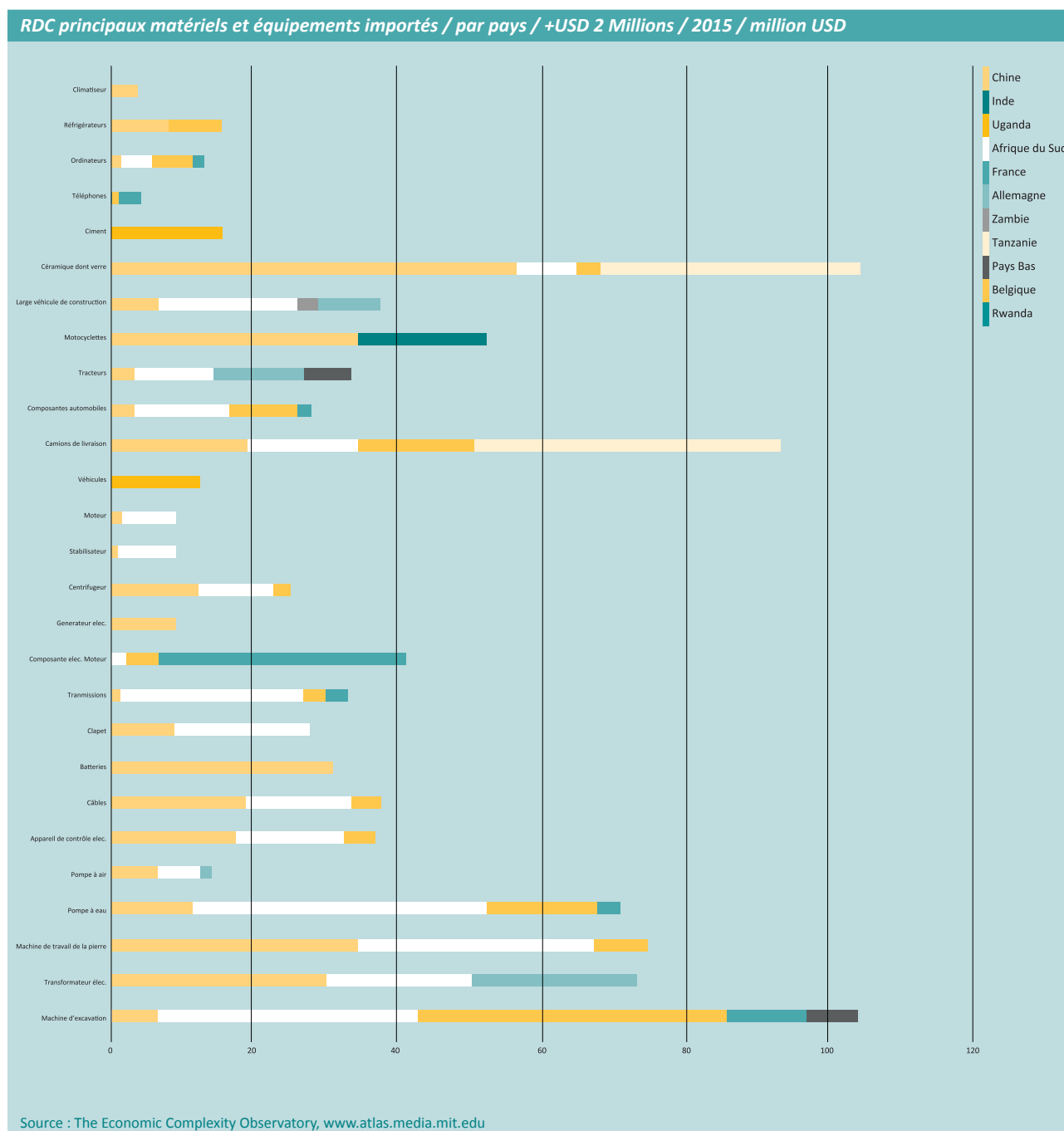
⁴³ www.irenees.net, Les dynamiques transfrontalières d'échange commercial entre la République Démocratique du Congo et l'Angola dans la province du Kongo-central. Le cas Marché de Lufu, Juillet 2017

Également dans la perspective des projets énergétiques annoncés par l'Etat, on aura un besoin en matériels importants. Les entreprises prennent également des initiatives pour produire l'énergie nécessaire à une partie de leur consommation. Si cela a commencé avec les entreprises minières, il est à prévoir que les entreprises agricoles ou de transformation agricole vont s'orienter vers la biomasse. Les entreprises de télécommunication mobile sont également intéressées de participer au

développement de la couverture énergétique pour leur permettre de toucher plus de clients.

Les produits d'opportunité

Les « machines et appareils mécaniques » constituent le 1er poste d'importation de la RDC, suivis par les machines et appareils électriques, qui sont utilisés principalement par l'industrie extractive. On a relevé dans le tableau suivant les principaux produits importés par la RDC dans cette catégorie en 2015, et qui constituent des produits d'opportunités :



Parmi les produits ci-dessous, sont listés les produits que la Tunisie pourrait exporter, avec la mention des pays concurrents :

- Pompe à eau et à air (Chine/Afrique du Sud) ;
- Appareils de contrôle électronique (Chine/Afrique du Sud) ;
- Câbles (Chine/Afrique du Sud) dont les câbles à fibre optique ;
- Transformateurs électriques (Chine/Afrique du Sud) ;
- Batterie (Chine) ;
- Générateurs électriques (Chine) ;
- Moteur et autres composantes pour les machines et engins ;
- Produits en céramique dont les revêtements de sols (Chine/Tanzanie) ;
- Machines et outils pour la construction ;
- Matériels et équipements pour la transformation agricole ;
- Matériels et équipements pour l'élevage et l'abattoir de volaille ;
- Matériels et équipement pour la chaîne de froid ;
- Appareils portables d'entrée de gamme (Chine) en raison de déploiement du réseau de fibre internet vers le milieu rural.

Potentialités du marché

Afin de moderniser ses infrastructures de production, l'entreprise minière GLENCORE a annoncé un investissement en machines de EUR 900 Millions. Les équipements pour la production, le transport et la transmission de l'énergie électrique (câbles, transformateurs, disjoncteurs) et les panneaux solaires ont une perspective importante en raison du besoin d'augmenter la production actuelle de 2.500 MW.

Au niveau du parc de Bukanga-Lonzo un appel aux investisseurs a été lancé pour la réalisation de 5 groupes de projets portant sur un total de USD 163 Millions hors infrastructure.

- Projet 1 : Le développement de la production de graines (Maïs, haricot et soja), la production maraîchère et la production horticole pour USD 29 Millions.
- Projet 2 : Le développement de l'élevage de volaille et de bétail pour USD 80 Millions.
- Projet 3 : La mise en place d'un abattoir et d'une

unité de transformation de produits laitiers pour USD 44 Millions.

- Projet 4 : La mise en place de structures de stockage à froid et à sec (silo), ainsi que l'organisation de la distribution des produits pour USD 10 Millions.
- Projet 5 : Le développement d'infrastructures en énergie et de transport pour USD 1,5 Milliard.

Les autres sites déjà identifiés (12) seront également construits dans un schéma PPP et portent sur un investissement de USD 17,87 Milliards. Ces projets sont actuellement en veille en raison de la réduction de la capacité financière de l'État et de la réticence des IDE.

Un projet d'appui à la réhabilitation et à la relance du secteur agricole (PARRSA) est financé par la Banque Mondiale à hauteur de USD 120 Millions jusqu'en 2020. Il comprend notamment la construction d'équipements de stockage et de commercialisation.

4.1.3 Les panneaux photovoltaïques Facteurs d'opportunité

Le taux de couverture en électricité sur l'ensemble du territoire nationale est actuellement de seulement 9,0%. Avec l'achèvement des différents projets d'électrification hydraulique, l'offre énergétique va certes augmenter. Mais en raison de la taille du pays (14.000 fois plus grand que la Tunisie) et de la répartition étalée de la population, le réseau de distribution de l'électricité, qui est d'autant plus vétuste et insuffisant, pourra difficilement couvrir tout le pays.

Les zones (rurales) n'ayant pas accès à l'électricité auront un usage limité du téléphone portable et resteront déconnectées numériquement, malgré l'extension de la couverture en fibre optique nationale. La population de ces zones risque ainsi de rater les opportunités d'utilisation des TIC pour le développement (e-santé, e-éducation, e-commerce, etc.). Le gouvernement congolais et les bailleurs de fonds sont ainsi intéressés par une extension de la pénétration mobile et internet dans ces zones.

Comme mentionné dans la description du secteur énergétique, la RDC dispose d'un potentiel solaire élevé (entre 3.5-5.5 kW/m²/

jour ⁴⁴) à peine exploité. Maintenant que le secteur de l'électricité est libéralisé, l'utilisation de cet atout est actuellement considérée dans le secteur des télécommunications. L'opérateur Orange a établi un partenariat avec GreenWish Partners, développeur de solution de production indépendante d'énergie renouvelable, pour le déploiement d'une 1ère tranche de 250 tours de télécommunication alimentées par une énergie hybride (PV/batterie/diesel) ⁴⁵, indépendante du réseau national.

Produits d'opportunité

Les panneaux photovoltaïques constituant les parcs solaires, couplés généralement avec une batterie, servant à l'alimentation autonome (off-grid) des tours de télécommunication, présentent ainsi une opportunité d'exportation en RDC. En effet, la Tunisie a développé depuis 2010 des unités de fabrication et d'assemblage de modules photovoltaïques, et peut se prévaloir de compétences dans l'électricité ⁴⁶.

Opportunités de marché

Si Orange a avec GreenWish à la fois un partenaire financier et un producteur de panneau PV, les opportunités de marché existent auprès d'autres entreprises non productrices de panneau PV, mais qui sont dans la construction de tours de télécommunication. À l'exemple de la société Africa Mobile Network (Grande Bretagne) qui va déployer 750 tours dans les zones rurales en RDC. Elle a obtenu en juin 2017 un emprunt auprès de la Banque Européenne d'Investissement⁴⁷ dans le cadre du programme « Investissement d'Impact ». Il est probable que les trois autres opérateurs (Vodacom, Airtel et Africell) vont également suivre les pas de Orange.

4.1.4 Les vêtements techniques et de protection

Les besoins varient selon les secteurs d'activité et portent sur une large gamme de produits :

- Les vêtements de travail basiques (bleu de travail, pantalon, veste, gilet de visibilité) ;
- Les tenues de protection contre produits toxiques, la chaleur, le feu ;
- Les casques, gants et chaussures de sécurité ;
- Les tenues pour le personnel de santé ;

- Les tenues pour la police et les militaires, dont les gilets par balle.

Facteurs d'opportunité

Les entreprises minières sont les clients traditionnels pour ces produits. Le gouvernement réfléchit sur une loi réglementant les obligations de protection des employés dans l'industrie.

Les forces de police et militaires vont entreprendre leur modernisation. L'éruption du virus Ebola montre qu'en cas de risque sanitaire similaire, les combinaisons de protection sont primordiales.

Potentialités du marché

160.000 militaires et 120.000 officiers de police ont besoin de nouveaux équipements vestimentaires. La Chine, l'Inde et la Turquie sont les concurrents sur ce segment de produits.

Le secteur minier compte 375 000 ⁴⁸ employés dans l'exploitation industrielle et près de 2 000 000 dans le secteur artisanal. L'offre tunisienne doit être présentée à la Chambre des Mines qui dispose d'une commission Responsabilité Sociale des Entreprises (RSE) et effectue des actions de sensibilisation auprès de ses entreprises membres.

Opportunité de coopération triangulaire

Dans le secteur des vêtements de protection, les entreprises tunisiennes peuvent coopérer avec les entreprises allemandes fabricantes de tissus high-tech (par exemple GuardianTex) pour créer conjointement un produit destiné au marché africain, dont celui de la RDC.

La coopération avec les entreprises allemandes (par exemple GSP Geilenkothen, Merkurplus) peut se faire sous la forme de transfert technologique dans la fabrication de vêtements à valeur ajoutée.

4.1.5 Les médicaments et les autres produits pharmaceutiques

Facteurs d'opportunité

En raison d'une faible production locale, la RDC est obligée d'importer les médicaments pour une

⁴⁴ PNUD, Atlas interactif des énergies renouvelables de la RDC, 2014

⁴⁵ www.financialafrik.com, Greenwish Partners accompagne Orange, 22 Août 2017

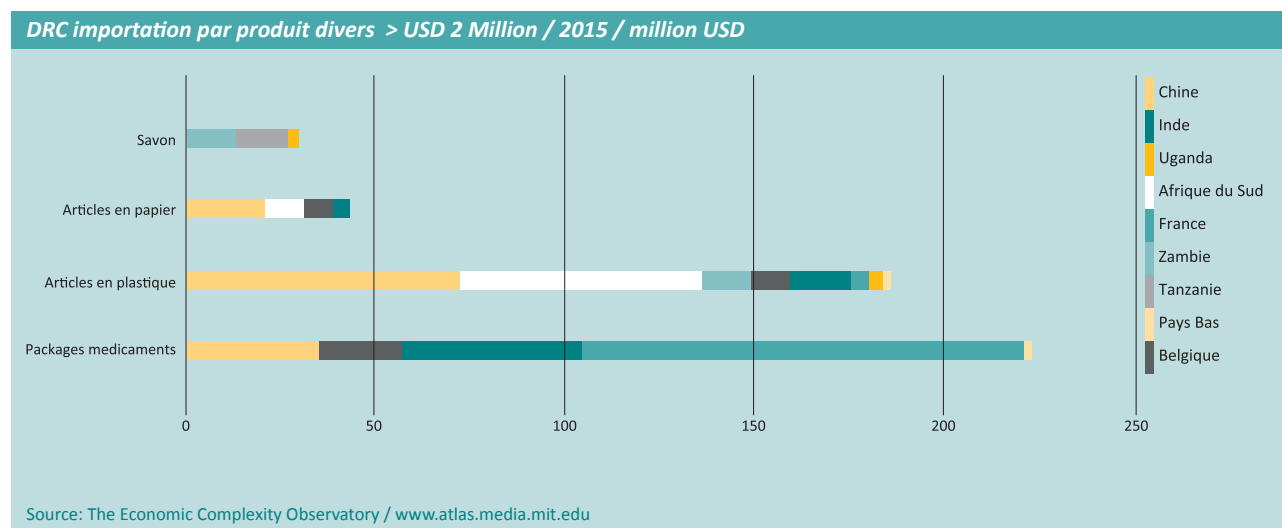
⁴⁶ GIZ, Energie renouvelable et efficacité énergétique en Tunisie : emploi, qualification et effet économique, décembre 2012

⁴⁷ www.agencececofin.com, Africa Mobile Network reçoit 24 Millions € de la BEI pour déployer 1000 tours telecoms solaire au Cameroun et en RD Congo, 09 Juin 2017

⁴⁸ FEC, Chambre des Mines, Rapport annuel 2015, Février 2016

population dont la taille croît de 2,6% par an, et qui en raison de la mauvaise qualité des infrastructures de soin, préfère acheter directement des

médicaments au lieu de se faire consulter. Cela est démontré par le taux d'occupation de l'hôpital général de Kinshasa à seulement 50,0%⁴⁹.



Potentialités du marché

En 2015 et 2016, la RDC a importé des médicaments en dose pour une valeur moyenne de EUR 230 millions. Une augmentation substantielle a été enregistrée en 2015, lorsque les importations ont bondi de près de 40%. En raison de l'expansion du secteur de la santé et de la libéralisation du secteur de l'assurance maladie, il est probable que les importations continueront d'augmenter. Le principal concurrent dans l'approvisionnement en médicaments est la France, suivie à part quasi égale par l'Inde et la Chine. L'importation de médicaments (en dose et autre) a représenté en 2015 une valeur de USD 457,3 Millions en 2015, dont USD 351,9 Millions par le secteur public et USD 141,4 Millions par le secteur privé. Une trentaine d'industries pharmaceutiques locale de différentes tailles couvre 10% des besoins. Le secteur fait également face à la vente illicite de médicaments souvent contrefaits.

Le secteur pharmaceutique est régulé par la Direction de la Pharmacie et du Médicament (DPM) rattaché au Ministère de la Santé Publique qui octroie l'agrément aux importateurs et distributeurs.

4.1.6 Les matériels et équipements médicaux

Facteurs d'opportunité

Bien que le secteur privé effectue des investissements dans des centres de soin équipés

comme alternative aux structures publiques en manque d'équipements, l'offre reste insuffisante. Ces centres privés exercent essentiellement dans les zones où la population dispose d'un certain revenu (milieu urbain et pôles économiques). Certaines zones sont ainsi éloignées de plus de 5km du premier centre de soin.

Potentialités du marché

Selon le PNDS 2016-2020, le secteur de la santé est caractérisé par la carence en équipements au niveau des structures de soins, dont 80% ne répondent pas aux normes standard, particulièrement au niveau des appareils pour le diagnostic. La situation est encore plus critique s'agissant des équipements spécialisés. La couverture des besoins est de 1% pour les scanners, électrocardiogramme 20%, radiographie 33%, et échographe 58%. Dans tout le pays, on compte 4 appareils d'imagerie médicale (IRM).

Au niveau des hôpitaux publics, afin de pallier à l'absence de subvention par l'État, il a été intéressant de noter que les départements des hôpitaux publics sont autorisés à contracter un crédit bancaire à leur niveau pour l'acquisition d'équipements. Le remboursement du crédit s'effectue à travers le paiement des soins par le patient. L'hôpital fixe un prix abordable pour le patient et acquiert la

⁴⁹ Hôpital Général de Kinshasa, Visite et entretien avec le Médecin Directeur de l'hôpital, Dr. Mbaki Nisala, Août 2017

rentabilité grâce au nombre de consultations. Le remboursement du crédit ne pose ainsi en général aucun problème. Au niveau des centres privés, il s'agit d'initiatives de médecins spécialistes ou ayant effectué leurs études à l'étranger qui doivent mettre en place le cadre leur permettant d'exercer leurs spécialités ou d'appliquer les compétences acquises, souvent de l'étranger. Le financement de leurs projets se fait généralement sur fonds propre et par un crédit auprès des banques privées. Ces équipements proviennent essentiellement de la Chine et de l'Inde, ou du marché de l'occasion en d'Europe.

L'opportunité pour les équipements médicaux existe, mais doit faire l'objet d'une approche intégrée incluant une offre de financement à un taux abordable, et une formation de mise à niveau pour l'exploitation de ces équipements.

4.1.7 Autres opportunités

Le secteur de la construction d'infrastructures publiques est actuellement limité aux infrastructures énergétiques et éventuellement dans le futur, selon l'exécution des projets agropoles, aux infrastructures agricoles. Au niveau du secteur privé, c'est la diaspora qui est active dans la construction immobilière dans leur pays d'origine. Il existe donc un besoin en matériaux de construction à savoir les céramiques en verre venant essentiellement de la Chine, de l'Afrique du Sud et de la Tanzanie et le ciment blanc venant de l'Ouganda.

Il convient de noter que le ciment gris fait actuellement l'objet de mesures de sauvegarde en raison de l'importation illicite massive en provenance de l'Angola et la mise en activité au 1er trimestre 2017, de deux nouvelles cimenteries (Cimenterie Congo et Pretoria Portland Barnet Ciment).

4.2 Les opportunités de services

4.2.1 Evacuation sanitaire en Tunisie

Facteurs d'opportunité

En raison de l'absence de plateau technique adéquat, il est nécessaire pour les patients de se faire soigner en dehors de la RDC. La Tunisie bénéficie pour ce service d'un avantage concurrentiel en termes de coût et de réputation. Une évacuation sanitaire d'un patient de la RDC en Tunisie revient jusqu'à 5 fois moins cher qu'en l'Inde ou en Europe qui restent

actuellement les principales destinations, et jusqu'à trois fois moins cher qu'en Afrique du Sud. L'Inde, principal concurrent de la Tunisie a subi des revers de réputation en raison d'un incident survenu à une diplomate dans l'hôpital du centenaire qui a été géré par des indiens. Avec la libéralisation du secteur de l'assurance, il n'est pas à exclure que des produits d'assurance maladie proposeront des options avec une évacuation sanitaire à l'étranger, et augmenteraient ainsi le nombre de personnes pouvant s'offrir les soins à l'étranger.

Potentialités du marché

La RDC compte environ 1 Million de fonctionnaires et agents de l'État qui peuvent bénéficier d'une prise en charge dans le cas d'une nécessité d'évacuation sanitaire. Le donneur d'ordre est la commission dédiée au sein du ministère du budget, après approbation du dossier par le ministère de la santé. À cela s'ajoutent quelques 500.000 assurés privés dont les employés des entreprises minières et des autres industries, et les ménages aisés qui paient par leurs propres moyens. Le nombre de patients qui vont se rendre en Tunisie va probablement augmenter en raison de la publicité de bouche à oreille créée par le patient revenant toujours satisfait de la Tunisie. La libéralisation du secteur de l'assurance va probablement contribuer positivement à ce service. Tunisair a annoncé en Mars 2017, qu'elle prévoit l'ouverture d'une ligne Tunisie-Kinshasa en 2018. Si ce projet se concrétise, la destination devrait être beaucoup plus compétitive que le Maroc qui a vu le nombre d'évacuations sanitaires augmenter depuis la ligne directe en 2015. Actuellement, certains patients ne peuvent pas supporter la longue escale qui dure notamment six heures à Casablanca.

Actuellement, seule l'entreprise AMIC DRC propose l'organisation d'une évacuation sanitaire en Tunisie avec un service complet comprenant l'organisation médicale et administrative. Quelques cliniques privées et quelques grandes entreprises font appel à ses services. Il évacue actuellement environ 5 patients par mois. Cette entreprise pense pouvoir porter facilement ce chiffre à 30 par mois dès qu'elle aura les moyens de faire une approche de porte à porte auprès des

grandes entreprises et également de travailler avec une entreprise d'assurance maladie. Le gouvernement avait jusqu'ici envoyé ses patients en Inde ou en Afrique du Sud. L'Inde est présente dans le secteur médical à travers la gestion jusqu'à récemment de l'hôpital du centenaire. Un complexe hospitalier indien Harish Jagtani a été inauguré en Avril 2016.

La coopération avec un partenaire local est incontournable pour l'acquisition du patient, la coordination avec les autres entités impliquées (médecins, assurance) et la prise en main de toute la procédure administrative et logistique de l'évacuation.

4.2.2 Les services d'assurance

Les facteurs d'opportunité du marché

Le secteur de l'assurance a été libéralisé complètement en janvier 2017 par la promulgation de la loi portant sur le Code des Assurances du 17 Mars 2015⁵⁰. Le secteur avait été jusque-là sous le monopole de Société Nationale d'Assurance (SONAS). La classe moyenne qui fait plus attention à sa santé et à ses biens va opter pour des produits d'assurance comme l'assurance maladie et l'assurance risque divers (ARD).

Potentialités du marché

Le volume des primes est estimé à USD 500 Millions par an⁵¹. En raison de la faible performance de la SONAS ces cinq dernières années, les opportunités du secteur sont immenses. Le taux de couverture est resté très faible, même pour l'assurance automobile qui est pourtant obligatoire. En 2016, seuls 36% des véhicules sur un estimatif de 500.000 en circulation sont assurés. Seulement 1% sur une population de plus de 70 Millions a souscrit à une assurance vie. En moyenne, seuls 25% des biens et personnes à assurer ont déjà souscrit à un produit.

Une quinzaine d'entités ont déjà manifesté leur intérêt pour un agrément auprès de l'Autorité de régulation et de contrôle de l'assurance (ARCA), à commencer par les banques locales qui veulent étendre leur activité à la banque-assurance et profiter ainsi de leur réseau de filiale. Il est conseillé de pénétrer le marché avec un partenaire local ou avec l'appui d'un expert

local dans le domaine pour une pénétration plus rapide du marché.

4.2.3 Les services liés aux TIC

Facteurs d'opportunité

Un des enjeux auxquels l'État fait face est la numérisation des données actuellement en format papier, comme par exemple la numérisation des fichiers d'état civil. En début d'année, le gouvernement a annoncé l'informatisation des services publics de l'État comme un des gros chantiers. En août 2016, le Ministère des affaires foncières a lancé l'opération de sécurisation et la numérisation des titres fonciers et immobiliers en RD Congo, sur un contrat BOT « Build, Operate, Transfer » avec l'entreprise Téléconseil Congo⁵². D'ici à 2030, il est prévu que toute l'administration publique, qui compte déjà une soixantaine de ministères et les services spécialisés des postes frontaliers soient informatisés.

Les besoins en sécurisation informatique croissent avec la numérisation. Un contact étroit avec chaque ministère est nécessaire afin de connaître les besoins et problèmes à résoudre. Une entreprise française éditrice de solutions et services de cybersécurité a ainsi profité de l'intérêt du gouvernement pour la « sécurisation des données dans le cadre de la transition numérique du pays » pour nouer des contacts avec le gouvernement durant la « Semaine Française » à Kinshasa, et y installer un bureau en juin 2017.

L'offre doit être intégrée, cela veut dire par exemple dans le cas de la numérisation des fichiers, couvrir tout le processus allant de la saisie, la gestion et la sécurisation des données, et dans un deuxième temps, le service aux utilisateurs. La délivrance de ces services pourrait également avoir lieu par l'intermédiaire de call-centers.

4.2.4 La formation supérieure

Potentialités du marché

Pour l'année scolaire 2014/2015⁵³, le nombre d'étudiants inscrits dans l'enseignement supérieur et universitaire s'élevait à 473.894 dont 152.859 (32,0%) dans le privé. Contrairement au Cameroun ou à la Côte d'Ivoire, les étudiants congolais ne font pas partie des étudiants les plus mobiles. Les

⁵⁰ Loi n° 15/005 du 17 Mars 2015 Portant Code des Assurances consultable sur le site de l'Autorité de régulation des assurances www.arca.cd

⁵¹ Bloomberg / www.bloomberg.com

⁵² <http://teleconseilcongo.com>

⁵³ INSTAT, Annuaire Statistique 2015

étudiants congolais allaient surtout en Belgique ou en France mais la nouvelle génération d'étudiants favorise plutôt le Canada et dans une moindre mesure les pays anglophones comme la Grande Bretagne ou les États-Unis ⁵⁴.

Si le marché reste limité, il est important pour la Tunisie d'encadrer cette activité en raison de l'impact sur le développement des relations entre les deux pays. D'une part, les étudiants congolais ayant achevé leurs études en Tunisie sont des « ponts » potentiels qui faciliteraient la communication et les échanges entre les deux pays. D'autre part, il s'agit de veiller à préserver l'image de la Tunisie. Des agences privées proposent des services d'intermédiation entre les étudiants et les institutions d'enseignement supérieure à l'étranger, dont en Tunisie. Congo Phénix Services (Kinshasa) propose ses services de placement des étudiants aux États unis, en France, au Canada, aux Émirats Arabes Unis et en Tunisie. Pour la Tunisie, Congo Phénix Services ne fait pas payer les étudiants mais les universités. Selon le site de l'entreprise, les étudiants sont orientés vers des formations techniques comme le génie informatique, le génie Industriel, le génie en télécommunications, le génie des procédés, et le génie mécanique ⁵⁵.

La Tunisie malheureusement a un problème de réputation en raison de cas d'étudiants ayant subi des maltraitements à caractère raciste faisant la une de la presse. Contrairement au Maroc qui se positionne bien comme destination des étudiants de l'Afrique sub-saharienne dont le nombre a augmenté de 25,0% en cinq ans. Outre la réputation d'avoir un bon niveau, les étudiants sont également attirés par les possibilités de bourses offertes par le gouvernement marocain. 90 % des étudiants dans l'enseignement supérieur, y compris les étrangers, bénéficient d'une bourse d'État ⁵⁶.

En l'absence d'autres informations officielles, les familles utilisent ces services et font parfois face à des désillusions par rapport à l'offre. Il existe également des cas isolés d'étudiants congolais qui ont des problèmes en Tunisie. La partie congolaise suggère aux services d'intermédiation ou aux instituts d'enseignement d'intégrer dans leur offre, un système complet d'accompagnement

des étudiants (visa, suivi pour les parents, etc.). Ce genre d'approche présenté durant un événement « Campus Tunisie » à Kinshasa augmentera sensiblement l'intérêt pour la Tunisie qui dispose d'un avantage en termes de coût des études et du coût de la vie.

L'opportunité dans la formation du personnel hospitalier

La formation dans les métiers de la santé peut concerner tous les métiers en carence identifiés par le Ministère de la santé, à savoir les sages-femmes, assistants en pharmacie, chirurgiens-dentistes, anesthésistes ou techniciens de radiologie. La mise en place d'un système de formation continue répondant aux besoins des évolutions des pathologies intéresse les médecins généralistes. Les familles encouragent leurs enfants à étudier la médecine car cela leur ouvre une garantie d'emploi. La RDC ne dispose également pas de formation spécifique à la gestion hospitalière. Le personnel administratif devra être formé pour pouvoir accompagner la numérisation prévue de l'administration et des services publics.

4.2.5 Consultance et ingénierie pour l'optimisation énergétique

Les compétences de services que la Tunisie peut offrir à ces entreprises seraient les services de conseil à l'optimisation des unités de production (bilan énergétique des usines, solutions de consommation d'énergie intelligentes et les études de faisabilité, supervision et contrôle d'Infrastructures d'approvisionnement pour l'auto-suffisance en énergie). Les prestations de consultance peuvent être accompagnées de prestations techniques comme la mise en place de ces installations ou bien la sous-traitance pour les matériels et équipements nécessaires.

Facteurs d'opportunités

La libéralisation du secteur de l'électricité est récente et la mise en place de projets privés pour la production d'électricité est ainsi encore à ses débuts. D'autant plus que la demande est largement supérieure à l'offre existante, le service de consultance et d'ingénierie pour l'optimisation énergétique est un segment d'avenir pour les entreprises tunisiennes.

⁵⁴ Campus France, Les notes-la mobilité des étudiants d'Afrique sub-saharienne et du Maghreb, Septembre 2015

⁵⁵ <https://www.congophenix.org>

⁵⁶ www.sencampus.com, Les étudiants africains, champions de la mobilité, 17 septembre 2017 et www.webmanagercenter.com, La Tunisie vue par les étudiants subsahariens! 25 juillet 2017

Potentialités du marché

Les entreprises minières se plaignent constamment de l'absence de fiabilité des services d'approvisionnement de la SNEL. La Chambre des mines reporte un déficit croissant passant de 542 MW en 2014 à 950 MW en 2015 contraignant les entreprises à stopper leur production. L'utilisation alternative de groupes électrogènes engendre des coûts élevés. Les autres entreprises manufacturières existantes vivent les mêmes problèmes. Elles sont à la recherche de solutions énergétiques indépendantes et moins coûteuses. Avec le déploiement du backbone national, les opérateurs télécoms et les institutions financières proposant des services mobiles (transfert d'argent, compte mobile, etc.) auront la possibilité d'étendre leur clientèle aux zones rurales et aux périphéries urbaines à condition que l'électricité y soit disponible, par exemple par l'utilisation de parc photovoltaïque pour alimenter l'antenne. La volonté de réduire les charges énergétiques concerne également l'État, qui pense à introduire de nouvelles réglementations pour imposer des ampoules économiques.

GreenWish Partner (France), un producteur indépendant d'énergies renouvelables a pénétré récemment ce marché en RDC avec comme client et partenaire l'opérateur mobile Orange. Afin de réduire le coût de la consommation énergétique d'Orange jusqu'à 30,0%, GreenWhish va mettre en place 250 tours de télécommunication alimentés par un système hybride associant énergie solaire, batterie et diesel. Elle a réussi à lever le financement nécessaire pour la réalisation des études et de la construction.

4.2.6 Autres services

Les services de génie civil

Les projets de développement de l'infrastructure et équipements télécom haut débit offrent des opportunités pour les entreprises de génie civil. Les appels d'offres relatifs aux projets sont consultables auprès de la Banque Mondiale et la SOCOF. La Société Congolaise de Fibre Optique créée en Septembre 2016 et détenue par l'État est chargée du financement, de la construction, de la détention, de la gestion et de l'exploitation des infrastructures et équipements de télécommunication haut débit.

Les services de digitalisation des entreprises

Les entreprises dans les secteurs porteurs télécommunication, finance et assurance et infrastructure sont également à la recherche de solutions de « Gestion de contenus d'entreprise » qui leur permettent de réduire leurs charges, et améliorer la relation client. Avec la dépréciation du franc congolais et la loi sur l'enregistrement, les opérateurs miniers ont enregistré en 2016 une baisse de leur revenu.

Dans le secteur financier, le déploiement des activités d'assurance ouvrira des marchés pour les SSII tunisiennes qui offriront des solutions d'appui à la gestion de ces produits et utilisateurs de ces produits. La libéralisation du secteur de l'assurance qui avait jusqu'alors comme unique acteur la SONAS offre des opportunités aussi bien pour l'assurance des biens que des personnes. Les banques également sont demandeurs de solutions de gestion de contenu (Entreprise Contenant Management), aussi bien dans la transition vers plus de produits numériques (fintech).

4.3 Potentialités de coopération triangulaire

Une coopération triangulaire de pénétration du marché est recommandable pour certains produits et services identifiés précédemment, particulièrement avec les entreprises allemandes qui ont déjà une relation ou une présence en Tunisie.

Un modèle de coopération envisageable est la signature d'un contrat de partenariat exclusif pour la pénétration d'un produit allemand sur le marché congolais. La complémentarité peut être financière, technologique ou culturelle. En effet, les entreprises tunisiennes, en raison de la compétence linguistique et la proximité avec l'Afrique comparativement à l'Allemagne, seraient plus flexibles pour faire le travail à long terme sur le terrain. L'entreprise tunisienne qui connaît le marché, identifie le produit allemand et négocie les termes de l'échange. L'implication d'un partenaire local, qui effectue les procédures administratives et d'importation et appuie dans la stratégie de pénétration du marché, est fortement recommandée.

Coopération triangulaire dans le secteur de la santé

Ce modèle peut s'appliquer dans le secteur de la santé. Les entreprises tunisiennes et allemandes peuvent créer leur marché pour les matériels et équipements électroniques médicaux et pour les médicaments en investissant conjointement dans la création d'une nouvelle structure spécialisée de santé ou par l'aménagement de cette structure spécialisée au sein des hôpitaux existants. Les entreprises allemandes peuvent être le fournisseur d'équipements médicaux lourds tels que le scanner, l'échographie et la radiographie qui ne sont pas produits en Tunisie. Le produit est expédié directement de l'Allemagne ou de son lieu de fabrication vers la RDC. Les entreprises tunisiennes peuvent fournir les consommables et matériels légers (tensiomètres, etc.), et surtout assurer les formations de mise à niveau technologique à l'utilisation des machines et le service après-vente pour le compte des entreprises allemandes. Le transfert de compétence dans la gestion hospitalière, éventuellement combiné à un service d'ingénierie dans le développement de solutions d'optimisation de la gestion des structures de santé, peut également être offert par les entreprises tunisiennes.

L'oncologie serait par exemple un de ces domaines de spécialisation à développer car il n'en existe pas jusqu'à ce jour, et il y a malheureusement une demande croissante pour ce type de soins selon les discussions avec les médecins sur place. Un tel modèle peut également être mis en place pour répondre au programme du gouvernement de la RDC de construire un centre de chirurgie pédiatrique d'excellence, et 200 services d'imagerie au sein des hôpitaux généraux de référence ⁵⁷.

L'hôpital de référence de Kinshasa est actuellement à la recherche de telles opportunités. Le gouverneur de la province de Kinshasa s'est rendu à Berlin/Allemagne en Novembre 2017 accompagné du Ministre de la santé provinciale afin de chercher des partenaires pour la rénovation de l'infrastructure et des équipements de l'hôpital et également pour la redéfinition du management de l'hôpital, qui est avec 1.500 lits le plus grand du pays.

Une opportunité d'exportation/investissement serait également la diffusion à large échelle à travers

tout le pays d'unités de micro-hôpitaux. Avec un coût de départ de USD 5 par soin, la rentabilité devra être atteinte après 3-5 ans. La consultation et les soins auprès d'un généraliste coûtent environ USD 20. Par contre, rien que la consultation débute à USD 30. La liste des équipements nécessaires à la mise en place de telles unités est jointe en annexe.

Ce genre d'investissement permet de toucher une large base de patients, dont beaucoup de ceux qui n'ont pas la possibilité de payer une évacuation sanitaire. Même si le prix des soins devrait être bas dans certaines zones pour être accessibles aux patients, la rentabilité s'obtient par le nombre élevé de patients potentiels, qui est proportionnel à la population de 80 Millions du pays. Le nombre de patients assurés va également augmenter avec la libéralisation du secteur de l'assurance maladie.

Autres secteurs de coopération triangulaire

Dans le secteur de la technologie de l'information et de la télécommunication, les entreprises allemandes disposent d'avancées technologiques, qui ne sont pas encore assimilées au niveau de la Tunisie. Cela concerne notamment les spécialisations comme l'e-santé ou l'e-agriculture. Les entreprises tunisiennes, qui disposent d'une bonne réputation en Afrique dans les prestations intellectuelles, sont plus compétitives en termes de coûts salariaux, et parlant la langue du pays pourront ainsi élargir leur part de marché.

Pour des projets dans le secteur de l'électrification, une approche triangulaire tuniso-allemande peut être considérée dans la mise en place de centrales énergétiques au niveau des provinces, les deux pays disposant des compétences en matière d'énergie off-grid photovoltaïques ou hybrides. Par un tel partenariat, les entreprises tunisiennes profiteraient des différents fonds dédiés aux énergies renouvelables, auxquels les entreprises allemandes peuvent postuler, pour ne citer que le fond vert pour le climat ou l'initiative du G7 InsuResilience.

⁵⁷ PND 2016-2020

5. ANALYSE SWOT : PERSPECTIVE TUNISIENNE

L'analyse SWOT ci-après a été établie du point de vue des entreprises tunisiennes

Forces des entreprises Tunisiennes	Faiblesses des entreprises Tunisiennes
<ul style="list-style-type: none"> ■ Réputation positive ou au moins pas associée à une image négative ■ Langue française commune avec la population ■ Langue commune avec la communauté des affaires libanaise ■ Qualité de la production ■ Prix inférieurs aux prix européens 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Capacité financière limitée des PME ■ Références en matière d'appels d'offres internationaux ■ Absence de ligne aérienne directe RDC-Tunis, et longue escale du transit ■ Absence de réseau de lobby ■ Faible marketing pays au niveau du consommateur direct ■ Offre de produits unique, c'est-à-dire sans proposer différents segments de prix ■ Temps de transport maritime
Opportunités du marché	Menaces du marché
<ul style="list-style-type: none"> ■ Large marché, particulièrement pour les produits à bas prix ■ Opportunité dans les produits alimentaires ■ Opportunité dans les machines/matériels et équipements mécaniques et électriques ■ Opportunité dans les vêtements professionnels ■ Opportunité dans les médicaments ■ Opportunité dans les matériels et équipements médicaux ■ Opportunité dans l'évacuation sanitaire ■ Opportunité dans les services d'assurance ■ Opportunité dans les services d'ingénierie informatique ■ Opportunité dans la consultance et l'ingénierie pour l'optimisation énergétique ■ Marché pas encore trop concurrentiel, ouvert ■ Population jeune ■ Marché de consommateur hors des grandes villes sous-exploitées. ■ Zones économiques ■ Richesse en ressources naturelles (minières, agricoles, sources d'énergie renouvelable) offrant des perspectives d'investissements étrangers importants dans le moyen-terme ■ Possibilité de se placer en tant que précurseur dans un domaine pas encore exploité ■ Annonce de la date des élections pour fin 2018 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Concurrence implantée depuis longtemps sur les segments de produits tunisiens ■ Faible pouvoir d'achat moyen ■ Carence en infrastructure d'appui à l'économie : transport et énergie ■ Economie encore mono-sectorielle ■ Procédures administratives non standardisées ■ Forte mainmise de l'Etat dans les PPP ■ Absence d'assurance de garantie des exportations ■ Crédit limité aux entreprises de grande taille ■ Taux d'intérêt des emprunts bancaires élevé 16% -21%. ■ Risque sécuritaire dans les provinces de Kasai et Kasai Central ■ Manifestations violentes contre le report des élections

6. SOURCES

1. African Business, Dossier RD Congo, Interview de Thierry Taeymans, administrateur directeur général de la Rawbank, Aout-Septembre 2016
2. African Development Bank Group / page pays République Démocratique du Congo de la Banque Africaine de Développement
3. African-German Chamber of Commerce and Industry, Annual Report 2015-2016
4. African Development Fund, Faisability study for the development of Ngandajika, Kanamiama Kasese and Mweka agro-industrial parls, Juillet 2016
5. AJG Simoes, CA Hidalgo, The Economic Complexity Observatory: An Analytical Tool for Understanding the Dynamics of Economic Development, Workshops at the Twenty-Fifth AAAI Conference on Artificial Intelligence (atlas.media.mit.edu), 2010
6. Ambassade de la Republique Démocratique du Congo en Allemagne / conversation personnelle
7. ANAPI, Fiche technique sur les assurances, 25 Juillet 2017
8. ANAPI, Investir dans les mines en RDC, cahier sectoriel, février 2016
9. ANAPI, Investir dans le secteur agricole, cahier sectoriel, février 2016
10. ANAPI, Multiples incitations accordées aux investissements en RDC, Juin 2016
11. Assistance Médicale Internationale au Congo (AMIC) / / conversation personnelle
12. BAfD, OCDE, ONUDI, Perspectives économiques en Afrique 2017, 2017
13. Banque Centrale du Congo, Comptes nationaux 2016
14. Banque Centrale du Congo, Note de conjoncture Mars 2017, Avril 2017
15. Banque Centrale du Congo, Situation économique de la RDC à fin septembre 2017, Novembre 2017
16. Banque Mondiale, Communiqué, Le Groupe de la Banque mondiale suspend le financement de son assistance technique au projet Inga-3 Basse Chute, 25 Juillet 2016
17. Bloomberg L.P., Congo regulatory plans to open up 500 Million insurance industry, 28 Juillet 2017
18. Banque Mondiale, Page pays RDC
19. Bureau ACC Identification des produits et services porteurs sur le marché de l'UEMOA et des possibilités de partenariat avec l'Italie, Mars 2011
20. Bureau Veritas, DRC / conversation personnelle
21. Business Day, Tripartite bloc – New African free trade seal deal to set to boost export from SA, 13 Juillet 2017
22. Business France, Mission découverte du secteur minier et de la copperbelt congolaise, Juin 2017
23. Campus France, Les notes – la mobilité des étudiants d'Afrique Sub-Saharienne et du Maghreb, Septembre 2015
24. CBLACP, Tourisme et conservation de la nature Mission Benin & Togo, Trimestriel, Avril, Mai, Juin 2017
25. Centre de Promotion des Exportations de la Tunisie (CEPEX), Service de la Prospective
26. China Railway Group / conversation personnelle
27. CNUCED, Rapport sur l'investissement dans le monde – l'investissement et l'économie numérique, 2017
28. Code Agricole (Loi n°11/022 du 24 Décembre 2011), Décret n° 13/049 du 06/10/2014 portant régime fiscal applicable aux entreprises éligibles au Partenariat Stratégique sur la chaîne de valeur
29. Code des Investissements (Loi n°004/2002 du 21/02/2002), Commission Européenne et le Gouvernement de la République Démocratique du Congo, Programme Indicatif National / 11eme Fonds Européen de Développement 2014-2020,
30. Commission Européenne, DR Trade / Units A4 / G2, Country Fact Sheet, 04 Mai 2017
31. Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA) / www.comesa.int
32. Deloitte / TMT Economic Consulting, Inclusion numérique et fiscalité dans le secteur de la téléphonie mobile en RDC, Novembre 2015
33. Deloitte, The Deloitte Consumer Review Africa: A 21st century view, 2014
34. Deutsche Industrie- und Handelskammer für das südliche Afrika / conversation personnelle

35. Eurostat (EU Statistical Office)
36. Excel Consulting / conversation personnelle
37. eMart.cd / conversation personnelle
38. Fédération des Entreprises du Congo (FEC), Annuaire 2017 – Répertoire des Entreprises Commerciales, Industrielles, et de Services
39. Fédération des Entreprises du Congo (FEC) et le Bureau Internationale du Travail, Répertoire des Organisme D’Appui Aux Entreprises Et Aux PME, Avril 2017
40. Fédération des Entreprises du Congo (FEC), Chambre des Mines, Industrie minière en République Démocratique du Congo, deuxième trimestre, Septembre 2016
41. Fédération des Entreprises du Congo (FEC), Chambre des Mines, Rapport annuel 2015
42. FEC, Chambre des Mines, Rapport annuel 2016, Février 2017
43. Fond Africain de Développement, Termes de référence, Etude de faisabilité pour le développement des parcs-agro-industriels de Ngandajika, Kaniama Kasese et Mweka (ED-PAI), Juillet 2016
44. Germany Trade and Invest (GTAI), Branche kompakt: Schlechte Konjunktur in der DR Kongo trifft auch den Bausektor, 26 Decembre 2016
45. Germany Trade and Invest (GTAI), Große Chancen für Nahrungsmittellieferungen in die DR Kongo, Janvier 2016
46. Germany Trade and Invest (GTAI), Die DR-Kongo benötigt dringend einen Energie-Mix, 14 Janvier 2016
47. Germany Trade and Invest (GTAI), Neue Märkte-Neuen Chancen Dr Kongo, ein Wegweiser für deutsche Unternehmen, Avril 2016
48. Germany Trade and Invest (GTAI), SWOT Analyse – DR Kongo, 21 F Février 2017
49. Germany Trade and Invest (GTAI), Tunesiens IT Sektor sucht Partner für Sub-Sahara Afrika, Juin 2017
50. Germany Trade and Invest (GTAI), Wirtschaftsausblick Winter 2016/17 – DR Kongo, 21 Juillet 2016
51. GIZ, Energie renouvelable et efficacité énergétique en Tunisie : emploi, qualification et effet économique, décembre 2012
52. Gouvernement Provincial de Kinshasa, conversation personnelle
53. Hôpital Provincial Général de Référence de Kinshasa / conversation personnelle
54. Institut National des Statistiques de la RDC, Annuaire Statistique 2015, Mars 2017
55. Institut National des Statistiques, Enquête 1-2-3 auprès des Ménages 2012 de la RDC, 2016
56. Institut National des Statistiques de Tunisie, www.ins.nat.tn/fr/themes/emploi
57. International Monetary Fund, Country Report n°15/281, Octobre 2015
58. Intervention du Ministre de l’Economie de la RDC à la radio okapi, Juin 2017
59. Jeune Afrique, RDC: la communauté internationale vigilante après la publication du calendrier électoral“, 07 Novembre 2017
60. KPMG, Economic Snapshot – DRC, H1, 2017
61. Jeune Afrique, Libre-échange : ce que signifie la future adhésion de la Tunisie au COMESA, 07 Mars 2017
62. Journal Officiel de la République Démocratique du Congo, Recueil de textes sur l’amélioration du climat des affaires et des investissements, Numéro spécial du 20 Mai 2016
63. Loi n°14/011 du 17 juin 2014 relative au secteur de l’électricité
64. MC Telecom / conversation personnelle
65. Medecins de Nuit / conversation personnelle
66. Ministère de la Santé Publique, Plan National de Développement Sanitaire 2016-2020, Mars 2016
67. Ministère de l’Intérieur, Sécurité, Démographique Et Affaires Coutumières / conversation personnelle
68. Ministère du Commerce Exterieur / conversation personnelle
69. Ministère du Budget de la RDC, Budget du pouvoir central de l’exercice 2016
70. Ministère du Budget de la RDC, Loi de finances rectificative n°006 du 29 Juin 2016 pour l’exercice 2016
71. Ministère du Commerce de Tunisie DGCEC/SDCA, Relation économique et commerciale Tunisie Afrique Sub-Saharienne, Octobre 2017
72. Office Congolais de Contrôle (OCC) / conversation personnelle

73. OMC, Examen de la politique commerciale de la RDC, Mai 2016
74. PNUD, Atlas interactif des énergies renouvelables de la RDC, 2014
75. Radio France International, Chute du prix du cuivre : un coup dur pour les groupes miniers, Claire Fages, 04 Septembre 2015
76. Rangold Resources, Kibali Gold Mine Report 2016
77. Représentation suisse à Kinshasa Rapport annuel 2017 référence CH@WORLD754, Mai 2017
78. République Démocratique du Congo, Compte-rendu du 5ème conseil des Ministres de la RDC du 28 Septembre 2017
79. République Démocratique du Congo / Portail de Données de la République Démocratique du Congo / drcongo.opendataforafrica.org/, 1995-2013
80. Socimex / conversation personnelle
81. South African Institute of International Affairs Policy Insights, Eyes on the Prize: South African Business in the DRC, November 2016
82. Statistics Belgium / statbel.fgov.be
83. Statistisches Bundesamt (German Federal Statistics Office)
84. Trade Map, Trade Statistics for International Trade Development / International Trade Centre
85. United Nations Development Programme, Human Development Report 2016 - Human Development for Everyone /Briefing note for countries on the 2016 Human Development Report
86. United Nations, World Population Prospects, The 2017 Revision, 2017
87. USAID, Plan conceptuel pour l'amélioration des infrastructures de transport pour accroître l'accès à l'électricité en République Démocratique du Congo, 23 Mars 2017
88. World Bank, Africa's Pulse Volume 16, An analysis of issues shaping Africa's economic future, Octobre 2017
89. World Bank, Doing Business 2017 – Economic Profile DRC, 2017 International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank
90. Vodafone, Integrated Report for the year ended 31 Mars 2018
91. Vodacom, Group Limited Investment Case, Février 2017
92. World Food Programme, Department of Food Security Analysis (VAM), Comprehensive Food Security and Vulnerability Analysis (CFSVA) – Democratic Republic of Congo, Janvier 2014

7. ANNEXES

7.1 Contacts utiles

Organisation
<p>Ambassade de la RDC en Tunisie Madame LUKUSA KAYEMBE N'KAYA Geneviève 45 Avenue d'Afrique 1004, Menzah 5, Tunis Tel : (+216) 71766518 / 71754208 Fax : (+216) 71766665 Email : ambardctunisie@yahoo.fr</p>
<p>Ambassade de la Tunisie en RDC 67-69 Avenue du Cercle, La Gombe BP 1498, Kinshasa, RDC Tel: +243 81 700 78 78 Email 1 : at.kinshasa@diplomatie.gov.tn Email 2 : ambatunkinshasa@yahoo.fr</p>
<p>Ambassade de la République Démocratique du Congo en Allemagne Ulmenallee 42a 14050 Berlin, Allemagne Tel. +49 30 3011 1298 Email : Ambardc_berlin@yahoo.de</p>
<p>Agence Nationale pour la Promotion des Investissements (ANAPI) Dieudonné KAYEMBE, Directeur 33C, Boulevard du 30 Juin, Kinshasa, République Démocratique du Congo, DRC Tel : 00243 999 925 026 Email 1 : anapi@investindrc.com Email 2 : dkayembe@investindrc.com Web : www.investindrc.com</p>
<p>Assistance médicale internationale au Congo (AMIC) Gaston KIANU NZAU, Directeur Général N° 2, rue Londala, C/lingwala Sur l'Av. des huileries bâtiments 2ème niveau A côté du complexe foyer social Kotoba Elengi, Kinshasa, RDC Tel: +243 89 89 00 034/+243 97 50 20 663 Email: gaston.kianu@amic-rdc.com</p>
<p>Bureau veritas RDC 2209 Avenue des Etoiles Kinshasa / Gombe, RDC Tel : +243 99 72 15 510 Web : www.bureauveritas.fr/GSIT</p>
<p>Cabinet Du Premier Ministre 05, Avenue Roi Baudouin, Kinshasa/Gombe, B.P. 8931 Kinshasa 1, RDC Tel : +243 81 555 56 67 Email : cabinet@primature.cd</p>
<p>Direction Générale des Douanes et d'Accises Direction Générale Place le Royal, Immeuble Sankuru, BP 8248 Gombe- Kinshasa, RDC Tel : +248 10 57 71 94</p>
<p>eMart.cd Bonny MAYA, President Email : bonnycarpe@gmail.com Web : www.emart.cd</p>
<p>EXCEL Consulting Herman MBONYC, Directeur Général 83, Avenue de la Justice Commune de la Gombe, Kinshasa, RDC Tel : +243 82 13 07 685 Email : hermanmbonyo@excelconsulting-rdc.com</p>

Organisation**Fédération des Entreprises du Congo (FEC)**

10, Avenue des Aviateurs
Kinshasa/Gombe
BP. 7447 Kinshasa 1, RDC
Web: www.fec-rdc.com

Gouverneur de la Région de Kinshasa

André Kimbuta Yango
Email (secrétaire) : Marilyn.yema@kinshasa.cd

Germany trade and invest (GTAI)

Carsten Ehlers, Correspondant de Marché
Email : Carsten.Ehlers@gtai.de
Web : www.gtai.de

MCTelecom

Igor Kinyoki, Deputy Managing Director
Tel 1 : +243 811 777 808
Tel 2 : +243 853 000 499
Email : igorkinyoki@mctelecom.cd
Web : <http://www.mctelecom.cd/>

Ministère de La Santé Publique

Dr. Pierre SAMBU NZITA, Assistant technique du Secrétaire Général de la Santé
Tel 1 : +243 81 72 86 071
Tel 2 : +243 99 64 00 367
Email: sambuzita@yahoo.fr

Office de contrôle congolais (OCC)

Avenue du Port 98, B.P.8806, Gombe/Kinshasa
Tel : +243 81 70 08 346
Email : contact@occ.cd
Web : www.occ.cd

SOCIMEX

Ali Borji, Procurement & Logistics
952, Avenue de la Metallurgie, Kinshasa/Limette
Tel : +243 992 776 666
Email : aliborji@socimex.net
Web: www.socimex.net

7.2 Liste des entretiens

REMARQUE

Les entreprises et organisations listées ci-après ont été rencontrées par l'auteur, avant et durant la mission sur terrain.

Organisation

Ambassade de la République Démocratique du Congo en Allemagne
S.E. Mme Clémentine SHAKEMBO KAMAMBA, Ambassadeur
Mathieu TSANGU MAKUKULA, Premier Conseiller, Responsable des affaires économiques
Ulmenallee 42a
14050 Berlin, Allemagne
Tel: +49 30 3011 1298
Email 1: tsangumathieu@yahoo.fr
Email 2 : Ambardc_berlin@yahoo.de

Agence Nationale pour la Promotion des Investissements (ANAPI)

Dieudonné KAYEMBE, Directeur
33C, Boulevard du 30 Juin,
Kinshasa, RDC
Tel : 00243 999 925 026
Email 1 : anapi@investindrc.com
Email 2 : dkayembe@investindrc.com
Web: www.investindrc.com

Assistance Médicale Internationale au Congo (AMIC)

Gaston KIANU NZAU, Directeur Général
N° 2, rue Londala, C/lingwala
Sur l'Av. des huileries bâtiments 2ème niveau
A côté du complexe foyer social Kotoba Elengi, Kinshasa, RDC
Tel : +243 89 89 00 034/+243 97 50 20 663
Email : gaston.kianu@amic-rdc.com

Bureau Veritas

Albert THUMBA, Responsable des opérations adjoint
2209 Avenue des Etoiles Kinshasa / Gombe, RDC
Tel : +243 84 84 20 210
Email : albert.thumba@bureauveritas.com
Web: www.bureauveritas.fr/GSIT

eMart.cd

Bonny MAYA, President
Email : bonnycarpe@gmail.com
Web : www.emart.cd

EXCEL Consulting

Herman MBONYC, Directeur Général
83, Avenue de la Justice
Commune de la Gombe, Kinshasa, RDC
Tel : +243 82 13 07 685
Email : hermanmbonyo@excelconsulting-rdc.com

Fédération des Entreprises du Congo (FEC)

KIMONA BONONGE
Administrateur Délégué
10, Avenue des Aviateurs, Kinshasa/Gombe
BP. 7447 Kinshasa 1, RDC
Tel : +243 81 81 42 600
Email : fec@fec-rdc.com
Web: www.fec-rdc.com

Constantin KABADIENDEDI LOMBE
Responsable Division Commerciale FEC
Secrétaire Commission Agriculture & Forêts

Organisation

Tel : +243 89 51 35 875
Email : c.kaba@fec-rdc.com

Joska BAHATI MASUMBUKO
Responsable des Echanges Internationaux
Tel : +243 81 52 35 875
Email : j.bahati@fec-rdc.com

Patience DIA
Responsable Communication
Tel : +243 992 909 689
Email : p.dia@fec.cd

Gouverneur de la Région de Kinshasa

André Kimbuta Yango
Email (secrétaire) : Marilyn.yema@kinshasa.cd

Institut National de la Statistique

Prosper JUMA
Directeur Général Adjoint
Tel. 1 : + 243 84 03 20 810
Tel. 2 : +243 97 94 83 217
Email : prosjuma@hotmail.com
Web : <http://ins-rdc.org>

Hôpital Provincial Général de Référence de Kinshasa (ex Mama Yemo)

Clément MBAKI NISALA, Médecin Directeur
Camp Mimosa Villa 5
Kinsuka, Pecheur, Kinshasa, RDC
Tel 1 : +243 81 50 325 82
Tel 2 : +243 99 00 256 95

Médecins de Nuit

Dr. Serge Emmanuel HOLENN, Médecin Directeur et Administrateur associé
Tel : +243 8 188 80 018
Email 1 : serge.emm.holenn@gmail.com
Email 2 : holenn@medecinsdenuit.com
Web : www.medecinsdenuit.com

Ministère de La Santé Publique

Dr. Pierre SAMBU NZITA, Assistant technique du Secrétaire Général de la Santé
4744, Avenue Province, Kinshasa, RDC
Tel. 1 : +243 81 888 00 18
Tel. 2 : +243 81 888 00 07
Email : sambuzita@yahoo.fr

Ministère de L'intérieur, Sécurité, Démographique et Affaires Coutumières

Jean Paul EKOMBE, Administrateur
Membre d'une société civile
Tel : +243 8115 46458
Email : ekomboje@yahoo.fr

Ministère du Commerce Extérieur

Faustin BUHENDWA CISHUGI, Chef de Division statistiques, informations et communication
Direction de Promotion commerciale
Email : faustincishugi@gmail.com

MCTelecom

Igor Kinyoki, Deputy Managing Director
Tel. 1 : +243 811 777 808
Tel. 2 : +243 853 000 499
Email : igorkinyoki@mctelecom.cd
Web : <http://www.mctelecom.cd/>

Organisation**Office Congolais de Contrôle (OCC)**

Bertin KAHUZI MUMBOMBO
Avenue du Port 98
B.P.8806, Gombe/Kinshasa
Tel 1 : +243 815 02 1352
Tel 2 : + 243 855 701 415
Email : contact@occ.cdwww.occ.cd

SOCIMEX

Ali BORJI, Procurement & Logistics
952, Avenue de la Métallurgie
Kinshasa/Limette
Tel : +243 992 776 666
Email : aliborji@socimex.net
Web : www.socimex.net

China Railway Group

Yi Zhu
02 Avenue de L'Ecole
Kinshasa, DRC

7.3 Liste des importateurs

La FEC publie l'annuaire de ces entreprises membres qui englobe également les importateurs listés par catégorie de produits et par Province, qui n'est pas encore accessible en ligne.



7.4 Opportunités d'investissement

La liste des 67 projets PPP dans les secteurs prioritaires agriculture, infrastructure, tourisme, NTIC, habitat, Industrie sont consultables sur le lien www.investindrc.cd/fr/centre-d-informations/fiches-de-projets.



7.5 Régimes des investissements

INCITATIONS AUX INVESTISSEMENTS

Régime du code des investissements – loi N°004/2002 du 21/02/2002

Exonération de l'impôt professionnel sur les bénéfices et profits.
 Exonération de l'impôt sur les surfaces bâties et non bâties.
 Exonération totale des droits d'entrées des équipements et matériels neufs.
 Exonération des droits de sortie de produits finis.
 Les PME bénéficient, en sus, des avantages spécifiques ci-après.
 Exonération des droits d'entrées des équipements et autres matériels de seconde main.
 Exonération des droits d'entrées sur les intrants industriels nécessaires à la réalisation de l'investissement agréé.
 Déduction des bénéfices imposables, des sommes dépensées au titre de formation et de protection et conservation de la nature.
 Calcul des amortissements selon le mode dégressif.
 Région A : Kinshasa – 3 ans
 Région B (Lumumbashi, Kongo-Central, Likazi, Kolwezi): 4 ans
 Région C (autres provinces et villes): 5 ans.

Avantages accordés dans le cadre du Code Minier

Avantages douaniers
 Exonération totale de droit de douane sur l'exportation des produits marchands.
 Paiement des frais et redevances en rémunération des services rendus sur l'exportation dans la limite de 1%.
 Droit de douane 2% avant la mise en exploitation effective de la mine, et 5% après.
 Avantages fiscaux
 Exonération de l'impôt foncier.
 Exonération de l'impôt sur les véhicules et de la taxe spéciale de circulation routière.
 Exonération de l'impôt mobilier.
 Imposition au taux de 10% des dividendes ; 30% du taux de l'impôt sur les bénéfices et profits.
 10% du taux d'impôt exceptionnel sur les rémunérations des expatriés (IERE).

INCITATIONS AUX INVESTISSEMENTS**Avantage dans le cadre de la loi agricole.**

Déduction de la base imposable des charges liées à l'entretien du tronçon routier reliant la concession de l'exploitation agricole à la voie publique.

Tarif préférentiel en faveur des exploitants agricoles dans la consommation d'eau, d'énergie électrique et des produits pétroliers.

Autorisation de constituer en exemption d'impôt une provision ne dépassant pas 3% du chiffre d'affaires de l'exercice, aux fins de la réhabilitation des terres arables exploitables et de la prévention de risques majeurs et des calamités agricoles.

Exonération des droits et taxes à l'importation des intrants agricoles.

Exemption de l'impôt foncier sur les superficies bâties et non bâties affectées exclusivement à l'exploitation agricole.

Exonération de l'impôt sur tout matériel roulant affecté exclusivement à l'exploitation agricole.

Avantages dans le cadre du Partenariat stratégique sur la chaîne de valeur.

Suspension de la taxe sur la valeur ajoutée, tant en régime intérieur qu'à l'importation sur les matériels et matériaux de construction, équipements, pièces de rechange, les intrants et les matières premières destinés exclusivement au projet.

Suspension de la taxe sur la valeur ajoutée, sur les prestations de services effectuées dans le cadre de l'exploitation liées directement au projet.

Suspension de la taxe sur la valeur ajoutée sur les produits intermédiaires et/ou finis, ainsi que sur les prestations de services produits par l'entreprise.

Exonération des droits et taxes à l'importation des biens, intrants, matières premières et équipements destinés au projet.

Rabattement des taxes perçues à l'initiative de différents ministères et services d'assiette aux niveaux central, provincial et local par voie d'arrêté interministériel.

Application des tarifs préférentiels d'énergie par kilowatt/heure.

Avantages portant mesures d'allègement fiscaux et douaniers applicables à la production, à l'importation et à l'exportation d'énergie électrique

Suspension de la perception des droits de douanes et de la taxe sur la valeur ajoutée sur l'importation des équipements, matériels, outillages et pièces détachées.

Suspension de la perception des droits de douanes et de la taxe sur la valeur ajoutée sur l'importation de l'énergie électrique.

Source : ANAPI, Multiples incitations accordées aux investissements en RDC, Juin 2016

7.6 Liste des matériels nécessaires pour un mini-hôpital de 36m²

Détail matériel	Quantité
Lits manuels à 2 articulations	20
Paravents	20
Tables de chevet	20
Tables à manger	20
Bureau infirmiers	1
Bureau médecin	1
Chaise roulante	2
Banc à 4 chaises (salle d'attente)	1
Chariot de soins	2
Chariot déchets	1
Chariot linge sale	1
Chariot à linge propre	1
Chariot brancard	1
Table d'examen	1
Bouteille d'oxygène	2
Négatoscope	1
Pieds à sérum	12
Pèse personne	1
Pèse BB	1

<i>Détail matériel</i>	<i>Quantité</i>
<i>Tensiomètre</i>	3
<i>Insufflateur manuel</i>	5
<i>Appareil électrique pour mucosités</i>	1
<i>Appareil ECG</i>	1
<i>Armoire à pharmacie</i>	1
<i>Défibrillateur portable</i>	1
<i>Réfrigérateur</i>	1
<i>Moniteur de surveillance</i>	2
<i>s/total coût estimatif</i>	25.000,00 €
<i>Echographe</i>	15.000,00 €
<i>Equipements de Laboratoire</i>	130.000,00 €
<i>Total général</i>	170.000,00 €

Source: AMIC RDC

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

GIZ Tunisie

B.P. 753 – 1080 Tunis Cedex - Tunisie

T +216 71 967 220

F +216 71 967 227

christina.rosendahl@giz.de

www.giz.de/tunisie

Mise à jour

Décembre 2017

Conception

COM'IN, Tunis

Crédits photographiques

GIZ_Frank Ribas 2012

Texte

infoaid Partners

www.infoaid.com

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

Sur mandat du

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

