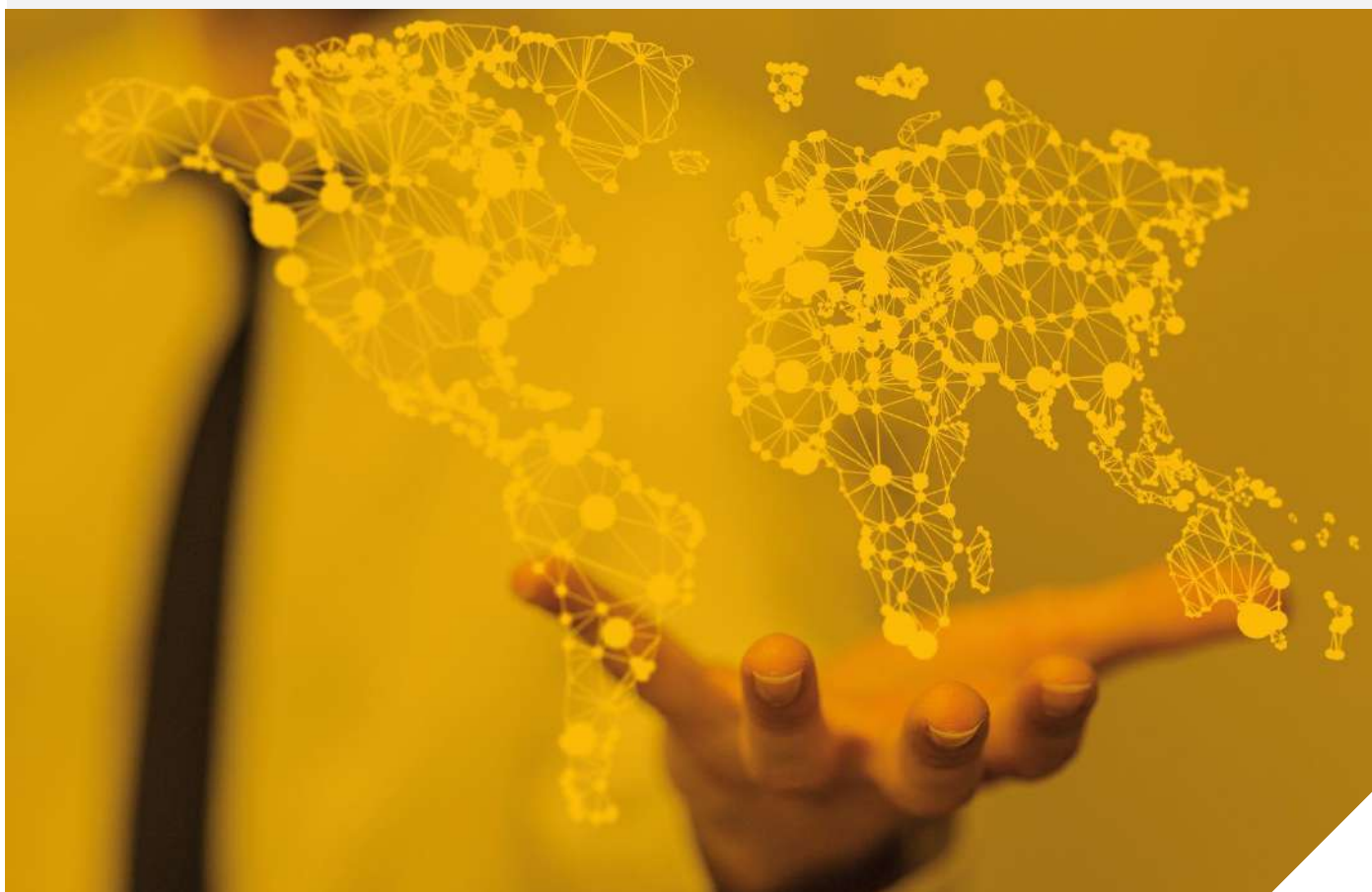


CÔTE D'IVOIRE

AVRIL 2021

Sous la direction de Jean-César Lammert,
Directeur du Bureau Business France
Côte d'Ivoire



EN PARTENARIAT AVEC

SOMMAIRE

1. CONNAISSANCE GÉNÉRALE DU PAYS	17
Les points-clés du marché	19
Les points clés de l'environnement politique	25
Les points-clés des échanges	29
Les secteurs porteurs	35
2. FAIRE DES AFFAIRES DANS LE PAYS	47
Accéder au marché : contexte réglementaire, social et fiscal	49
• Importer en Côte d'Ivoire	55
S'adapter aux spécificités locales de la pratique des affaires	65
Organiser son voyage de prospection	68
• Préparer son voyage : aspects organisationnels	68
• Aides et appuis	76
Trouver le bon partenaire commercial	84
• Les importateurs-distributeurs	84
• Les agents, représentants commerciaux	84
• La vente directe	86
• Vente en ligne ou e-commerce	86
• Établir le bon contrat commercial	88
• Relations avec les bailleurs de fonds	89
Réussir son implantation	95
• Le centre de promotion des investissements en Côte d'Ivoire (CEPICI)	95
• Les formes de sociétés	95
• Ouvrir un bureau de représentation / créer une succursale	100
• Les autres formes d'implantation	104
• Point immobilier	105
Se faire connaître	111
• Les principaux médias et supports médias	111
• Les supports non-médias	115
• Les réseaux sociaux	115

• Faire un communiqué de presse	115
• Recourir à une agence de relations publiques	116
Se faire payer	117
• Litiges, impayés et recouvrement	117
Se protéger	120
• Présentation des lois et organes	120
• Les brevets	120
• Les marques	122
• Les dessins et modèles	124
• Les noms et enseignes commerciales	125
• Le droit d'auteur	126
3. CONTACTS UTILES	129
• Logistique	131
• Médias	134
• Représentations françaises	135
• Banque-assurances, fonds d'investissement	136
• Cabinets et agences	138
• Institutions	139
• Agences immobilières, promotion immobilière	141
• Évènements majeurs	142