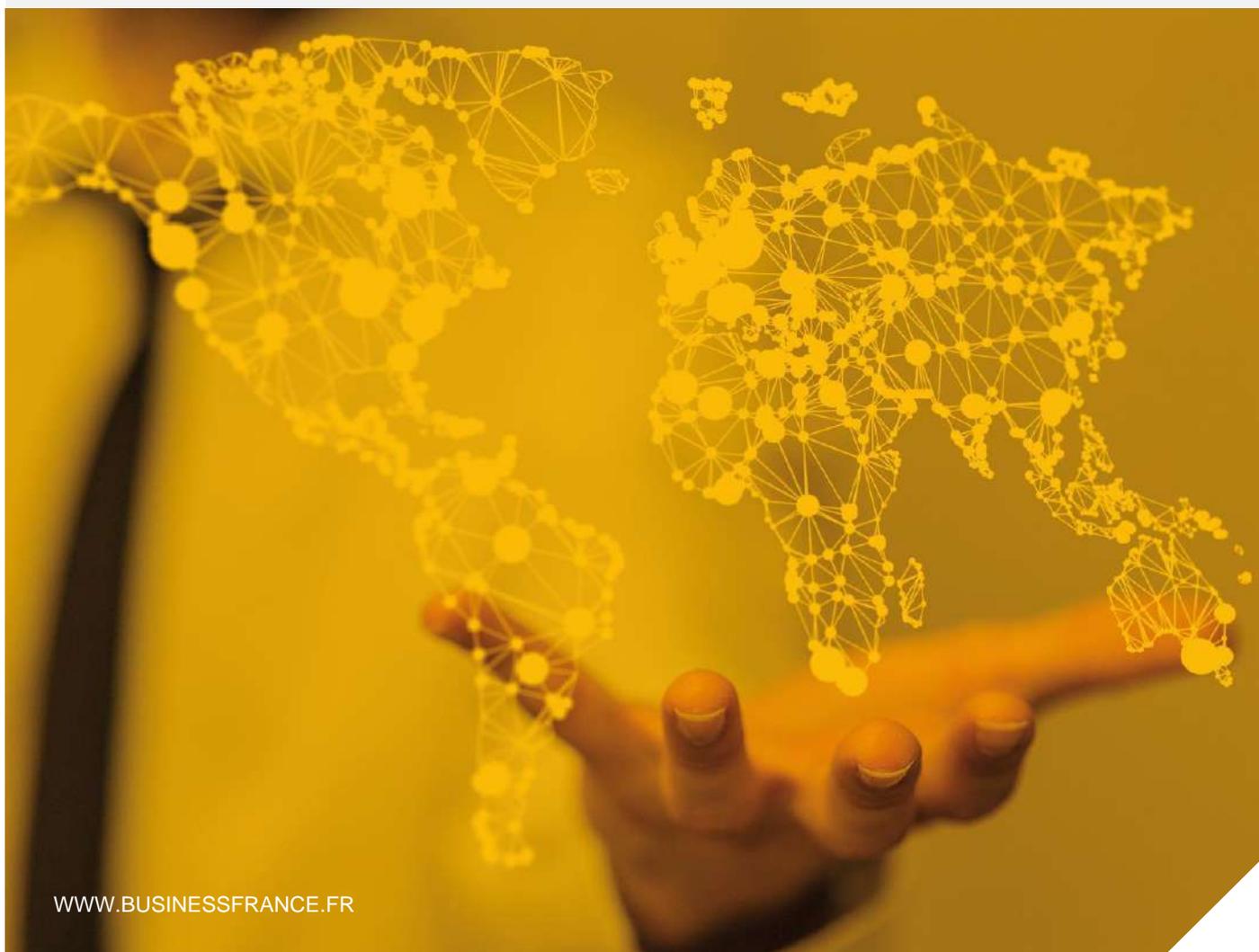


KENYA

JUILLET 2022

Sous la direction de Ludovic Prévost,
Directeur du Bureau Business France
Afrique de l'Est



SOMMAIRE

1. CONNAISSANCE GÉNÉRALE DU PAYS	11
Les points-clés du marché	13
• Principales caractéristiques	13
• Économie	19
Les points clés de l'environnement politique	24
• Système politique	24
• La vie politique	25
• Politique internationale et régionale	25
Les points-clés des échanges	27
• État des lieux du commerce extérieur	27
• Les partenaires commerciaux	29
• Les échanges commerciaux avec la France	30
• Cadre des investissements à l'étranger	31
Les secteurs porteurs	33
2. FAIRE DES AFFAIRES DANS LE PAYS	43
Accéder au marché : contexte réglementaire, social et fiscal	45
• Réglementation des importations	45
• Normes	49
• Fiscalité	49
• Droit social	53
S'adapter aux spécificités locales de la pratique des affaires	56
• Mode de communication	56
• Rendez-vous	57
• Rapports de travail	57
Organiser son voyage de prospection	60
• Préparer son voyage : aspects organisationnels	60
• Récapitulatif des frais à prévoir pour un voyage de prospection	65
• Aides et appuis	69
Trouver le bon partenaire commercial	79
• La vente directe	79
• Les importateurs-distributeurs	79

• Marché public	80
Réussir son implantation	84
• Créer une structure dépendante	84
• Créer une filiale	85
• Les autres formes d'implantation	87
• Point immobilier	88
• Travailler dans le pays	89
Se faire connaître	91
• Les principaux medias	91
• Faire un communiqué de presse	93
• Faire un dossier de presse	93
• Recourir à une agence de relations publiques	93
Se faire payer	96
• Moyens et délais de paiement	96
• Litiges, impayés et recouvrement	98
Se protéger	99
• Les brevets et modèles d'utilité	99
• Les marques	100
• Les dessins industriels	101
• Les droits d'auteurs	101
3. CONTACTS UTILES	103
• Cabinets et agences référencés par Business France	105
• Autres cabinets et agences	106
• Logistique	107
• Promotion	108
• Représentations françaises	109
• Finance	110
• Institutions	111