

LE JOURNAL DE L'EXPORT

LE BULLETIN D'INFORMATION DE L'AGENCE CÔTE D'IVOIRE EXPORT



À LA UNE

EN MARGE DE LA CAN 2025,
LA CÔTE D'IVOIRE RENFORCE
SA COOPÉRATION AVEC
LE MAROC.

2 • ÉDITO

3 • À LA UNE

- 4 • En marge de la CAN 2025, la Côte d'Ivoire renforce sa coopération avec le Maroc.
- 6 • Mosaïque de photos

7 • RÉCAP DES ACTIVITÉS

- 9 • Novembre - décembre 2025 - Janvier 2026

12 • ÉVÈNEMENTS À VENIR

- 13 • Février - mars 2026

14 • SOUS LES PROJECTEURS

- 15 • COLONIE : redonner ses lettres de noblesse au miel ivoirien

16 • UN GLOBAL COMPACT: WE SUPPORT

- 17 • UN Global compact: L'Agence Côte d'Ivoire Export engagée dans la durabilité

18• INTELLIGENCE COMMERCIALE

- 19 • L'actu - Projet d'extension de l'AGOA : une bouffée d'oxygène pour le commerce entre l'Afrique et les États-Unis en cas de vote.
- 20 • Accès aux marchés - Barrières non tarifaires : frontière invisible du commerce international? Comment les normes techniques, sanitaires et environnementales redéfinissent la compétitivité des exportateurs ivoiriens? (Partie 2)
- 21 • Cosmétiques à base de karité : Le Japon et la Corée du Sud, deux marchés à fort potentiel pour la Côte d'Ivoire
- 22 • Radar concurenciel
- 23 • Data export - Noix de cajou : la Côte d'Ivoire, leader mondial face au défi de la conquête du marché africain.
- 24 • Brèves alertes



LE JOURNAL DE L'EXPORT

Bulletin d'information trimestriel de l'Agence Côte d'Ivoire Export

Édité par : Agence Côte d'Ivoire Export

Directeur de publication : Dr Kaladji FADIGA, Directeur Général Agence Côte d'Ivoire Export

Équipe éditoriale : Département Communication, Direction Information Commerciale et Prospective, Direction du Développement des marchés

Coordination et diffusion : Département Communication

Contact : communication@cotedivoireexport.ci

© 2025 Côte d'Ivoire Export – Tous droits réservés



Anticiper, transformer, positionner.

L'environnement commercial international et sous-régional connaît une transformation profonde. La mise en œuvre de la ZLECAf intensifie la concurrence sur le continent tout en ouvrant de nouvelles perspectives régionales, tandis que l'évolution rapide des normes européennes et américaines (environnementales, sociales et de traçabilité) redéfinissent les conditions d'accès aux marchés traditionnels de la Côte d'Ivoire. Dans ce contexte, la performance à l'export ne peut plus reposer que sur des avantages comparatifs historiques. Elle exige organisation, anticipation stratégique et renforcement structurel des capacités nationales.

C'est dans cette dynamique que s'inscrit l'action stratégique de l'Agence. Notre plan stratégique 2026 traduit cette volonté de renforcer le positionnement de la Côte d'Ivoire dans les chaînes de valeur régionales et internationales, en favorisant une diversification maîtrisée des marchés, une montée en valeur ajoutée des filières prioritaires et une meilleure anticipation des risques et opportunités liés aux mutations du commerce mondial.

En 2026, l'Agence entend consolider son rôle d'interface stratégique entre les politiques publiques, les exigences des marchés internationaux et les capacités du tissu productif national. Cette orientation vise à accompagner la transition vers un modèle d'exportation plus structuré, plus compétitif et plus résilient, capable de soutenir durablement la croissance économique et le rayonnement commercial de la Côte d'Ivoire.

Bonne lecture et Bonne année 2026.

Dr. Kaladji FADIGA
Directeur Général de l'Agence Côte d'Ivoire Export



À LA UNE

LE JOURNAL DE
L'EXPORT



En marge de la Coupe d'Afrique des Nations (CAN 2025), l'Agence Côte d'Ivoire Export a conduit plusieurs activités stratégiques visant à renforcer les échanges commerciaux entre l'État de Côte d'Ivoire et le Royaume du Maroc.

CÔTE D'IVOIRE - MAROC : MISSION B2B POUR RENFORCER LES PONTS ÉCONOMIQUES.

Un marché marocain à conquérir.

La Cashew Trade Mission, initiative portée par l'Agence Côte d'Ivoire Export, avait pour objectif de dynamiser les relations commerciales entre l'État de Côte d'Ivoire et le Royaume du Maroc, avec un focus sur la filière anacarde.

Le Maroc, dont la consommation de noix de cajou n'a cessé de croître au cours des vingt dernières années, représente aux côtés de l'Algérie, de l'Égypte et de l'Afrique du Sud, entre 80 % et 90 % de la demande africaine en noix de cajou sur la période 2020–2024, en termes de valeur.

Toutefois, bien que la Côte d'Ivoire soit le premier producteur mondial d'anacarde, les échanges commerciaux entre la Côte d'Ivoire et le Maroc dans ce secteur demeurent encore très faibles.

C'est dans ce contexte que cette mission, organisée du 22 au 25 décembre 2025, a visé à capitaliser sur la visibilité offerte par cet événement sportif continental afin de :

- renforcer les partenariats économiques bilatéraux entre la Côte d'Ivoire et le Maroc ;
- positionner durablement la Côte d'Ivoire comme un acteur de référence de la filière anacarde à l'échelle internationale ;
- promouvoir le label « Anacarde de Côte d'Ivoire ».

Consolidation de la relation Agence Côte d'Ivoire Export - AMDIE.



La première rencontre de cette mission s'est tenue dans les locaux de l'Agence Marocaine de Développement des Investissements et des Exportations (AMDIE). Présidée par Mme Assia BENSAD, Directrice de la Coopération et des Partenariats, cette séance de travail a permis d'aborder les enjeux liés au développement industriel, à la valorisation de l'anacarde et au renforcement des échanges commerciaux entre les deux pays, dans une logique de complémentarité et de création de valeur partagée. Cette rencontre a été marquée par la signature d'un Memorandum of

Understanding (MoU) entre l'Agence Marocaine de Développement des Investissements et des Exportations (AMDIE) et l'Agence Côte d'Ivoire Export, en présence de M. Ali SEDDIKI, Directeur Général de l'AMDIE, et de M. Jean GOSSE, Directeur des Partenariats de l'Agence Côte d'Ivoire Export.

Pour rappel, cette signature fait suite à une première mission d'imprégnation de l'Agence Côte d'Ivoire Export au sein de l'AMDIE, qui s'est tenue du 15 au 21 février 2025. Cette mission avait pour objectif de nouer des partenariats stratégiques et d'identifier des axes de collaboration structurants.

La signature de ce MoU pose ainsi les bases d'une coopération structurée, durable et orientée vers des résultats concrets au bénéfice des deux institutions.

Des perspectives concrètes et prometteuses.

Dans la continuité de la première journée, la délégation de l'Agence Côte d'Ivoire Export a été reçue par le Secrétariat d'Etat au Commerce Extérieur, l'Ambassade de Côte d'Ivoire au Maroc, ainsi que la Direction Générale de l'Industrie (DGI).

D'autres rencontres stratégiques ont ponctué la mission, notamment avec l'Association Marocaine des Exportateurs (ASMEX), permettant d'élargir les échanges avec les acteurs clés du secteur privé marocain.

La mission s'est achevée le jeudi 25 décembre 2025 par une rencontre avec la Fédération Nationale de l'Agroalimentaire (FENAGRI). Les échanges, jugés particulièrement enrichissants, ont ouvert des perspectives concrètes et prometteuses pour le développement des échanges commerciaux ivoiro-marocains dans la filière anacarde.

À travers cette mission, l'Agence Côte d'Ivoire Export confirme pleinement son rôle de facilitateur stratégique entre les écosystèmes économiques ivoirien et marocain, et réaffirme son engagement en faveur du rayonnement du Made in Côte d'Ivoire sur les marchés internationaux.



L'artisanat ivoirien, un levier économique et identitaire.

Représentant plus de 40 % du tissu économique national et contribuant à plus de 20 % du PIB, l'artisanat ivoirien occupe une place stratégique dans le développement économique du pays. Fort de plus de 245 corps de métiers, il incarne à la fois un vivier d'emplois, un héritage culturel vivant et un véritable potentiel d'exportation.

Pour l'Agence Côte d'Ivoire Export, la participation à ce salon s'inscrit dans une vision claire : structurer, valoriser et connecter l'artisanat ivoirien aux marchés internationaux, notamment ceux de l'espace OCI, où la demande pour des produits authentiques et à forte valeur culturelle est en constante progression.



C'est en cela que l'Agence Côte d'Ivoire a mis à disposition au sein de pavillon des espaces d'exposition à des artisans ivoiriens évoluant dans des secteurs clés tels que la céramique, la maroquinerie, le stylisme et les arts, en leur offrant une plateforme de visibilité, de promotion et d'opportunités commerciales concrètes.

Une ambition portée par l'État ivoirien.

Pays à l'honneur de cette édition 2025, la Côte d'Ivoire voit, à travers le positionnement de l'Agence Côte d'Ivoire Export comme Sponsor Gold, la réaffirmation de la volonté de l'État de positionner durablement les produits ivoiriens sur les marchés régionaux et internationaux.

S'exprimant au nom du Directeur Général de l'Agence, Dr Kaladji FADIGA, le Directeur du Partenariat, M. Jean GOSSE, a rappelé que cette participation va bien au-delà d'une simple exposition : « À travers ce pavillon, nous ne présentons pas seulement des objets. Nous mettons en avant un savoir-faire, des compétences et une capacité à répondre aux exigences des marchés internationaux. »

Le Made in Côte d'Ivoire en marche vers les marchés internationaux.

Par sa présence au Salon de l'Artisanat de Casablanca, l'Agence Côte d'Ivoire Export confirme son rôle de facilitateur et d'accélérateur au service des artisans et des entreprises ivoiriennes.

Une démarche cohérente avec sa mission : accompagner les acteurs nationaux vers des marchés à fort potentiel, favoriser les partenariats durables et renforcer la compétitivité du Made in Côte d'Ivoire sur la scène mondiale.

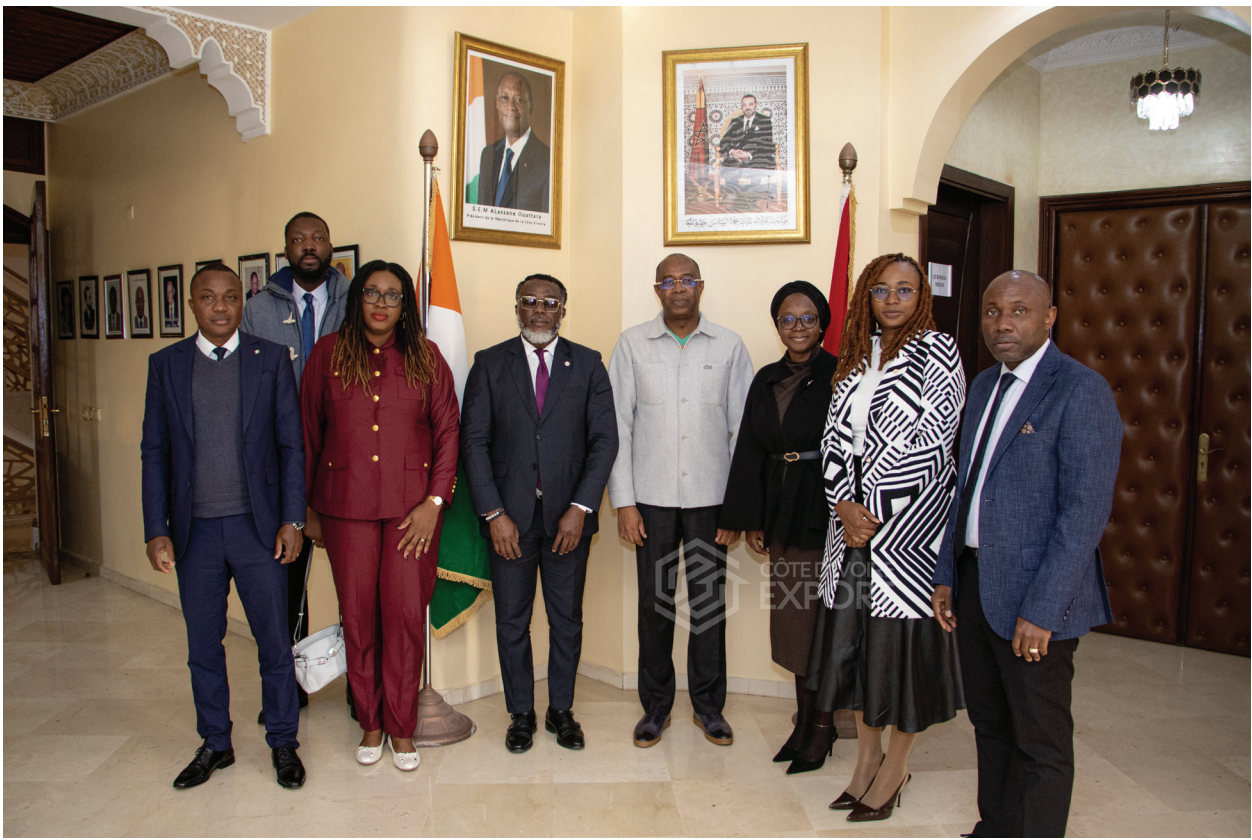
Un message fort se dégage de Casablanca : l'artisanat ivoirien est prêt à conquérir le monde.



LE MADE IN CÔTE D'IVOIRE À L'HONNEUR AU SALON DE L'ARTISANAT 2025 DE CASABLANCA.

Du 18 au 28 décembre 2025, l'Agence Côte d'Ivoire Export a représenté la Côte d'Ivoire au Salon de l'Artisanat des États membres de l'Organisation de la Coopération Islamique (OCI) à Casablanca, un rendez-vous international de référence dédié à la promotion du patrimoine artisanal des pays membres.

Sponsor Gold de l'événement, l'Agence Côte d'Ivoire Export a affirmé une présence forte et stratégique à travers un pavillon entièrement brandé aux couleurs du Made in Côte d'Ivoire. Une vitrine d'envergure pensée non seulement pour exposer des produits, mais surtout pour raconter l'histoire d'un artisanat ivoirien créatif, structuré et compétitif à l'international.



RÉCAP DES ACTIVITÉS

LE JOURNAL DE
L'EXPORT

Le Made in Côte d'Ivoire s'invite à la CAN 2025.

Dans le cadre des préparatifs de la mission économique ivoirienne qui s'est tenue au Maroc en marge de la Coupe d'Afrique des Nations (CAN) 2025), une délégation de l'Agence Côte d'Ivoire Export a été reçue par l'Agence Marocaine de Développement des Investissements et des Exportations (AMDIE) le jeudi 13 novembre 2025.

La rencontre, présidée par M. Hicham HASSANI, Chargé des Partenariats, a permis de poser les bases de la collaboration entre les deux institutions et d'initier la mobilisation des acteurs publics et privés en vue du succès de cette initiative.



Cette mission avait pour objectif de valoriser le savoir-faire ivoirien, renforcer la coopération économique entre la Côte d'Ivoire et le Maroc, et promouvoir le Made in Côte d'Ivoire sur la scène africaine.



L'Agence Côte d'Ivoire Export au Forum WCAF IV.

Les mercredi 12 et jeudi 13 novembre 2025, l'Agence Côte d'Ivoire Export a participé au 4^e Forum sur le Commerce et l'Investissement UK – Afrique francophone, organisé à Lomé autour du thème : « **Accélérer les partenariats pour une croissance durable** » / « **Success Breeds Success** ».

Aux côtés de Madame l'Ambassadeur de Côte d'Ivoire aux Royaumes Unis, de Monsieur l'Ambassadeur de Côte d'Ivoire au Togo, Ghana et Bénin, du Ministère du commerce et de l'industrie de Côte d'Ivoire, du CEPICI et d'acteurs du secteur privé, l'Agence Côte d'Ivoire Export a présenté son offre de service, le potentiel exportable de la Côte d'Ivoire et exploré de nouvelles opportunités avec les institutions britanniques et les opérateurs de la sous-région.

Les entreprises exportatrices formées à l'utilisation de la plateforme de mise en relation des entreprises de la CEDEAO.

Le mardi 18 novembre 2025, l'Agence Côte d'Ivoire Export, en partenariat avec la GIZ à travers son projet GIZ-ZLECAf, a organisé, à Abidjan, un atelier de formation sur l'utilisation de la plateforme de mise en relation des entreprises de la CEDEAO à l'attention des entreprises exportatrices ivoiriennes.

Cette plateforme numérique conçue par la Commission de la CEDEAO dans le cadre du Programme de Compétitivité de l'Afrique de l'Ouest (WACOMP), avec l'appui du Centre du Commerce International (ITC), vise à faciliter les échanges commerciaux dans l'espace CEDEAO en offrant un environnement structuré aux entreprises pour présenter leurs produits et services, engager des partenariats et développer des réseaux d'affaires.

En sa qualité de point focal national, l'Agence Côte d'Ivoire Export s'est engagée à la promotion de cette plateforme régionale à travers l'accompagnement des acteurs économiques ivoiriens dans son appropriation et veille à ce que cet outil bénéficie pleinement aux entreprises ivoiriennes.



Rencontre avec la société indienne Sree Murali Mohare.

Le vendredi 14 novembre 2025, l'Agence Côte d'Ivoire Export, représentée par son Directeur Général Dr Kaladji FADIGA, a reçu une délégation de la société indienne SREE MURALI MOHANA, spécialisée dans les secteurs de l'agroalimentaire, les mines et l'énergie.

Cette rencontre, tenue sur recommandation de l'Ambassade de la République de Côte d'Ivoire au Sénégal, avait pour objectif d'explorer les opportunités d'investissement et d'exportation dans le secteur minier.

Conduite par Mme Félicité ACHI, Ministre-Conseiller, Chargée des Affaires Économiques et Commerciales à l'Ambassade de Côte d'Ivoire au Sénégal en collaboration avec M. Papa Yusupha NJIE, Consul Honoraire de Côte d'Ivoire en Gambie, la délégation a exprimé un intérêt pour le marché ivoirien, ainsi que le souhait d'approfondir sa connaissance des potentialités offertes par la Côte d'Ivoire dans le domaine des mines.



3^e Rencontre d'Affaires avec les Bureaux Economiques des Ambassades et le secteur privé ivoirien.

L'Agence Côte d'Ivoire Export a pris part, le mardi 25 novembre 2025, à la 3^e édition de la rencontre d'affaires avec les Bureaux Économiques des Ambassades et le secteur privé ivoirien organisée par le Ministère des Affaires Étrangères, de l'Intégration Africaine et des Ivoiriens de l'Extérieur.

M. LOBA Mobio Marc, Administrateur Principal de Service Financier et Conseiller Technique du Directeur Général de l'Agence Côte d'Ivoire Export, est intervenu à travers un panel dédié à l'accès aux marchés sous-régionaux.

Il y a exposé les leviers essentiels et les dispositifs existants pour permettre aux entreprises ivoiriennes de pénétrer efficacement les marchés de la CEDEAO et d'y consolider leur position. Un accent particulier a été mis sur les appuis et assistances divers fournis par l'Agence Côte d'Ivoire Export, dans ce cadre à travers des renforcements de capacités, la formation à l'usage des plateformes (WACOMP et ATO) ainsi que la participation aux foires et salons en Afrique et à l'étranger.

FIDAK 2025 : promotion de l'excellence ivoirienne au Sénégal.

Dans le cadre de sa mission de promotion des exportations, l'Agence Côte d'Ivoire Export a pris part à la Foire Internationale de Dakar (FIDAK) 2025, qui s'est tenue du 07 au 31 décembre 2025 à Dakar.

À cette occasion, l'Agence a mis à disposition du secteur privé ivoirien un stand collectif permettant aux entreprises ivoiriennes de présenter leur savoir-faire et leurs produits sur le marché sénégalais, l'un des plus dynamiques de la sous-région.



ZLECAf : l'Agence Côte d'Ivoire Export au coeur de la planification 2026.

L'Agence Côte d'Ivoire Export a pris part à l'Atelier de planification des activités de mise en œuvre de la ZLECAf 2026 du Comité National de la ZLECAf (CN-ZLECAf), organisé du 10 au 12 décembre 2025 à Assinie.

Cet atelier stratégique était axé sur le bilan des actions menées en 2025 et un plan d'actions plus ciblé et à fort impact pour 2026, en lien avec les priorités de la Stratégie nationale de la ZLECAf.



L'Agence Côte d'Ivoire Export et La Poste de Côte d'Ivoire unissent leurs forces pour renforcer le E-commerce et la compétitivité des exportations ivoiriennes.

Dans un contexte marqué par une transformation digitale accélérée, la performance logistique est devenue un enjeu majeur pour les entreprises. C'est pour répondre à ces défis que l'Agence Côte d'Ivoire Export et La Poste Côte d'Ivoire ont signé une convention de partenariat stratégique le vendredi 12 décembre 2025.

Cette collaboration vise à moderniser les solutions d'exportation, à simplifier les démarches logistiques, à renforcer la traçabilité des expéditions et à offrir aux entreprises, notamment les PME, un accès facilité à des outils de e-commerce performants. La Poste Côte d'Ivoire prendra en charge la gestion et la sécurisation des produits destinés à l'international, tandis que l'Agence Côte d'Ivoire Export assurera la promotion et la valorisation des plateformes, ainsi que l'accompagnement des exportateurs dans leurs démarches.

En unissant leurs expertises, les deux institutions ambitionnent de soutenir durablement la compétitivité du Made in Côte d'Ivoire et de positionner la Côte d'Ivoire comme un acteur majeur du commerce électronique en Afrique.

Caravane de l'Export à Bouaké.

L'Agence Côte d'Ivoire Export, en partenariat avec la Chambre de Commerce et d'Industrie de Côte d'Ivoire (CCI-CI), a franchi avec succès la deuxième étape de sa tournée nationale à Bouaké, les 16 et 17 décembre 2025.

Pendant deux jours, plus de 100 PME de la région du Gbêkê ont été immergées au cœur des enjeux du commerce international. Cette étape a permis aux entreprises exportatrices et primo-exportatrices de mieux comprendre les exigences des marchés extérieurs et d'identifier les opportunités concrètes pour développer leurs activités à l'international.



Au-delà de cet aspect, elles ont pu maîtriser les fondamentaux de l'exportation ; Explorer les opportunités du e-commerce via la plateforme WACOMP et sécuriser les transactions grâce aux mécanismes de règlement des différends.

À travers cette initiative, l'Agence Côte d'Ivoire Export poursuit son engagement à rapprocher ses services des acteurs locaux et à valoriser le Made in Côte d'Ivoire à l'international.

Logistique : l'Agence Côte d'Ivoire Export et Africa Global Logistics (AGL) s'unissent pour booster les produits ivoiriens à l'international.

Dans un contexte où la performance logistique est un levier clé de compétitivité, l'Agence Côte d'Ivoire Export et Africa Global Logistics (AGL) ont scellé, le jeudi 18 décembre 2025, un partenariat stratégique au service des entreprises exportatrices ivoiriennes.

Cette convention vise à faciliter l'accès à des solutions logistiques performantes, fiables et adaptées, à optimiser les chaînes d'approvisionnement, réduire les coûts liés au transport et au dédouanement, et renforcer la sécurité ainsi que la traçabilité des opérations à l'international.



À travers cette collaboration, l'Agence Côte d'Ivoire Export mobilise son expertise institutionnelle pour accompagner les entreprises et renforcer leurs capacités, tandis que AGL met à disposition son savoir-faire logistique global et ses réseaux internationaux.

Ce partenariat marque une étape décisive vers un accompagnement intégré des exportateurs ivoiriens et contribue au renforcement durable de la compétitivité du Made in Côte d'Ivoire sur les marchés internationaux.

Semaine Verte Internationale de Berlin 2026 : la Côte d'Ivoire à l'honneur.

Du vendredi 16 au dimanche 25 janvier 2026, la Côte d'Ivoire a participé à la 100^e édition de la Semaine Verte Internationale de Berlin (Internationale Grüne Woche – IGW), l'un des plus grands salons mondiaux dédiés à l'agriculture et à l'agro-industrie.

Partenaire de l'Ambassade de Côte d'Ivoire en Allemagne, l'Agence Côte d'Ivoire Export a pris part à l'événement à travers le pavillon ivoirien. Cette présence s'inscrit dans la dynamique de promotion du Made in Côte d'Ivoire et de valorisation de l'offre exportable ivoirienne sur le marché européen.



Dans le cadre de cette participation, l'Agence Côte d'Ivoire Export a sélectionné plusieurs entreprises ivoiriennes qui ont bénéficié d'une plateforme d'exposition offerte par l'Ambassade de Côte d'Ivoire en Allemagne. Il s'agit notamment de NOURIVOIRE (Attikié), FOOD'S CO (noix de cajou), SOTAGRO (fruits tropicaux séchés) et MON CHOCO (chocolat).

L'Agence Côte d'Ivoire Export aux JNEC-CI 2026.

L'Agence Côte d'Ivoire Export prend part aux Journées Nationales de l'Exportation du Cajou en Côte d'Ivoire (JNEC-CI), organisées par l'Association des Exportateurs de Cajou de Côte d'Ivoire (AEC-CI), les mardi 20 et mercredi 21 janvier 2026, en qualité de partenaire institutionnel.

À l'occasion de cette première journée, M. Marc LOBA, Administrateur Principal de Service Financier et Conseiller Technique du Directeur Général de l'Agence Côte d'Ivoire Export, est intervenu en tant que modérateur du Panel 1, consacré à la thématique :

« La politique d'exportation de la noix brute de cajou face aux enjeux de la transformation locale en Afrique ».

Aussi, l'Agence Côte d'Ivoire Export a saisi cette opportunité pour engager des échanges avec les membres de l'AEC-CI présents et les principaux acteurs de la filière cajou, sur leurs besoins spécifiques en matière d'exportation et d'accompagnement.

À travers cette participation, l'Agence Côte d'Ivoire Export renforce sa proximité avec les acteurs de la filière cajou et poursuit son action en faveur du développement des exportations ivoiriennes et de la compétitivité des chaînes de valeur stratégiques.



The background image shows a large exhibition hall with a high ceiling and industrial lighting. In the upper left, a booth for 'akwaba' is visible with its logo and name. Below it, a larger booth features the 'AKWA' logo. To the right, a booth for 'CHINE' is visible with Chinese characters '中国' (China). In the foreground, a crowd of people is gathered, some wearing lanyards. A booth for 'MIRAH' is partially visible on the left. The overall scene is a busy trade fair or exhibition.

ÉVÈNEMENTS À VENIR

LE JOURNAL DE
L'EXPORT

FÉVRIER 2026

Textiles	TEXWORLD APPAREL SOURCING PARIS Du 2 au 6 février	FRANCE (PARIS)	Contacts : visitorservice@france.messefrankfurt.com +33 7 88 48 71 48
Agro-Alimentaire, Agriculture	AGROEXPO IZMIR Du 3 au 7 février	TURQUIE (FUAR İZMiR)	Contacts : international@orionfair.com +90 555 800 49 37
Agro-Alimentaire, Agriculture	FRUIT LOGISTICA Du 4 au 6 février	ALLEMANGE (BERLIN)	Contacts : fruitlogistica@messe-berlin.de +49(0)30/3038-1111
Agro-Alimentaire, Agriculture	AFRICA AGRI TECH Du 11 au 12 février	KENYA (NAIROBI)	Contacts : bella@africa-agri.co.za +27 12 004 0811

MARS 2026

Agro- Alimentaire	SALON DU CHOCOLAT Du 6 au 8 mars	FRANCE (LYON)	Contacts : contact@salonduchocolat.fr +33 1 45 03 21 26
Agro- Alimentaire, Agriculture	SALON DU CHOCOLAT NEW YORK Du 7 au 8 mars	ETATS UNIS (NEW YORK)	Contacts : sdcsales@usa.messefrankfurt.com +1 678-369-6069



SOUS LES PROJECTEURS

LE JOURNAL DE
L'EXPORT



D'une intuition entrepreneuriale à une marque différenciante.

Fondée en 2020 par M. Alex ASSAHORE, entrepreneur engagé et promoteur de la marque, COLONIE est née d'un constat simple mais révélateur : alors que les Ivoiriens consomment largement du miel et que la qualité du miel local est indéniable, aucune marque ne parvenait véritablement à se démarquer en matière de présentation, et de valorisation du produit.

COLONIE s'est ainsi donné pour mission de revaloriser l'image du miel ivoirien, en misant sur un design soigné, des formats pratiques et une esthétique moderne, tout en respectant l'authenticité du produit.

Une production maîtrisée, ancrée dans les terroirs Ivoiriens.

Dès septembre 2021, COLONIE engage une démarche structurée de production en installant ses premières ruches à Mahounou, près de l'aéroport de Yamoussoukro, puis à Katiola, une zone réputée pour la qualité de son miel et l'expertise de ses apiculteurs.



Aujourd'hui, l'entreprise dispose de 357 ruches, lui permettant d'atteindre une capacité de production annuelle estimée entre 5 et 6 tonnes de miel.

La particularité de COLONIE réside dans le choix d'un miel brut, peu filtré, sans procédé chimique visant à le clarifier.

Innovation produit et reconnaissance nationale.

Au-delà de son miel naturel, COLONIE s'est distinguée par le développement de produits innovants, dont le miel au gingembre, aujourd'hui l'une des références de la marque.

Cette exigence de qualité est consacrée par l'obtention de certifications nationales en matière de conformité et de salubrité, ainsi que par plusieurs distinctions majeures reçues en 2024, notamment :

- Lauréat du Prix Pierre Castel;
- Prix ADO – Jeune entrepreneur émergent;
- Lauréat du programme Écosystème Start-up avec CDCI Capital, CDCCI Capital et HEC Paris;
- Lauréat du prix Jeune Entrepreneur Innovateur de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Côte d'Ivoire.

L'Agence Côte d'Ivoire Export, un partenaire stratégique pour la croissance.

Dans son parcours, COLONIE bénéficie de l'accompagnement de l'Agence Côte d'Ivoire Export, un appui que son fondateur qualifie de déterminant.

« Le premier apport de l'Agence, c'est la légitimité », souligne Alex ASSAHORE. Grâce à son rôle institutionnel, l'Agence Côte d'Ivoire Export confère à l'entreprise un cachet de crédibilité auprès des partenaires, facilitant les échanges, les négociations et l'accès aux opportunités.



Une ambition alignée avec la promotion du Made in Côte d'Ivoire.

À travers COLONIE, c'est une vision moderne de l'entrepreneuriat ivoirien qui s'exprime : transformer les ressources locales, valoriser les filières agricoles et proposer des produits compétitifs, porteurs d'identité et de valeur ajoutée.

Une ambition pleinement en phase avec la mission de l'Agence Côte d'Ivoire Export, qui œuvre à faire du Made in Côte d'Ivoire un label de qualité, d'innovation et de confiance sur les marchés internationaux.



UN GLOBAL COMPACT: WE SUPPORT

**LE JOURNAL DE
L'EXPORT**

UN GLOBAL COMPACT : WE SUPPORT

WE SUPPORT



L'AGENCE CÔTE D'IVOIRE EXPORT ENGAGÉE DANS LA DURABILITÉ

Le Pacte Mondial des Nations Unies, en anglais United Nations Global Compact (UNGC), est la plus grande initiative de durabilité d'entreprises dans le monde, avec plus de 25 000 entités participantes, commerciales et non commerciales, dont plus de 1 100 en Afrique. La vocation principale du Pacte Mondial est d'inciter les entreprises et organisations du secteur privé à adopter des pratiques responsables en matière de droits de l'homme, travail décent, protection de l'environnement et lutte contre la corruption. En Côte d'Ivoire, il accompagne les entreprises dans l'intégration de ses dix principes et des ODD.

La gouvernance du Pacte Mondial, en Côte d'Ivoire, est structurée autour d'un Country Manager, désigné en 2023, et d'un conseil consultatif, dont sont membres la Coordinatrice Résidente du Système des Nations unies en Côte d'Ivoire, le Directeur du hub Afrique du

Pacte mondial (basé à Abuja), ainsi que des organisations et entreprises engagées comme la CGECI, SIFCA Group, NSIA Banque, AZITO O&M, IFG Afrique.

La dynamique des opérations et initiatives du Pacte Mondial en Côte d'Ivoire ont permis de passer de 10 entreprises adhérentes en 2023, puis 20 en 2024, pour placer plus de 35 entreprises et organisations membres en 2025. Cette croissance rapide souligne l'intérêt du secteur privé ivoirien pour les sujets relatifs à la durabilité, à la RSE, et l'engagement des entreprises à afficher et valoriser leur responsabilité en communiquant sur leurs progrès dans la mise en œuvre des ODD et des dix principes du Pacte mondial.

Rejoindre le Pacte Mondial permet, entre autres, aux entreprises d'accéder à une plateforme de transparence permettant

de rapporter les progrès réalisés dans la mise en œuvre des principales pratiques de durabilité des principes de Nations Unies et des objectifs de développement durable ; d'acquérir et de renforcer les principales pratiques de durabilité à travers des outils d'apprentissage offerts par l'Académie ; de se connecter avec des experts et des gouvernements pour plaider en faveur de plus de progrès en matière de durabilité afin d'augmenter leurs ambitions ; de participer à des ateliers, séminaires, des sessions de formation et des échanges dynamiques entre pairs...

En Côte d'Ivoire, nous nous approchons, en 2026, du lancement du réseau national du Pacte Mondial, qui marquera une étape décisive dans le renforcement de la structuration de nos propositions de valeur à l'endroit des entreprises du secteur privé, pour davantage concilier performance économique et impact durable.

C'est dans cette perspective que, tout en nous réjouissant de l'adhésion, au Pacte Mondial, l'Agence Côte d'Ivoire Export dont la vision est de relever et valoriser durablement l'excellence ivoirienne sur les marchés extérieurs, nous restons fortement convaincus de l'impact nécessaire de cette adhésion sur ses relations d'affaires en Côte d'Ivoire et au-delà.

Dominique KADJA

Représentant pays Global Compact des Nations Unies.





INTELLIGENCE COMMERCIALE

LE JOURNAL DE
L'EXPORT



PROJET D'EXTENSION DE L'AGOA : UNE BOUFFÉE D'OXYGÈNE POUR LE COMMERCE ENTRE L'AFRIQUE ET LES ÉTATS-UNIS EN CAS DE VOTE.

L'AGOA a été adoptée en 2000 et constitue depuis plus de deux décennies un pilier du commerce entre l'Afrique subsaharienne et les États-Unis. Elle offre à près de quarante pays africains l'accès sans droits de douane à un vaste marché de consommateurs américains pour des produits manufacturés, agricoles et miniers. Arrivé à son terme le 30 Septembre 2025, son renouvellement reste un sujet important de discussion aux États-Unis.

Un long parcours jusqu'à l'adoption.

Mercredi 11 décembre 2025, le Ways and Means Committee de la chambre des représentants américaine a voté en faveur d'un projet de loi visant à prolonger l'African Growth and Opportunity Act (AGOA), l'accord commercial qui permet à de nombreux pays africains d'exporter vers les États-Unis en franchise de droits de douane.

Le texte adopté par cette chambre, baptisé AGOA Extension Act, prévoit une

prolongation de trois ans, soit jusqu'au 31 décembre 2028, de ce régime commercial préférentiel, après son expiration en septembre dernier.

Cette étape importante adoptée par une large majorité de 37 voix contre 3 au sein du comité reflète une volonté du Congrès américain de maintenir et renforcer les liens économiques entre les États-Unis et l'Afrique subsaharienne. Mais il reste encore à ce texte, un long parcours législatif à suivre. Le projet de loi doit être entièrement approuvé par la Chambre des représentants, puis par le Sénat américain, avant d'être signé par le président.

La Côte d'Ivoire et l'AGOA.

Les échanges commerciaux bilatéraux entre la Côte d'Ivoire et les États-Unis illustrent bien l'importance de l'AGOA pour les relations économiques. La valeur totale des échanges entre les deux pays a atteint environ 1,8 milliard de dollars en 2024, soit une progression significative par rapport à 2023, avec une croissance d'environ 15 % observée

dans les flux commerciaux globaux. Les principaux produits importés par la Côte d'Ivoire depuis les États-Unis sont composés principalement de matières plastiques, de matériels électromécaniques et de produits pétroliers. Les États-Unis sont un clients phares de la Côte d'Ivoire pour les fèves de cacao, le cacao transformé, le caoutchouc et la noix de cajou.

Des centaines de milliers d'emplois dans des secteurs comme le textile, l'agroalimentaire ou l'industrie légère dépendent aujourd'hui de ces avantages commerciaux. La reconduction de l'accord serait non seulement salubre pour les exportateurs africains, mais aussi un signal fort du rôle que Washington souhaite jouer dans le renforcement des relations commerciales avec l'Afrique face à la concurrence de puissances comme la Chine ou la Russie.

ACCÈS AU MARCHÉ

BARRIÈRES NON TARIFAIRES : FRONTIÈRE INVISIBLE DU COMMERCE INTERNATIONAL ?

COMMENT LES NORMES TECHNIQUES, SANITAIRES ET ENVIRONNEMENTALES REDÉFINISSENT LA COMPÉTITIVITÉ DES EXPORTATEURS IVOIRIENS (PARTIE 2)

Dans l'arène du commerce international actuel, où les blocs économiques renforcent leurs positions, les barrières non tarifaires s'imposent comme l'un des leviers les plus décisifs de régulation des échanges. Présentées comme des garde-fous pour assurer la qualité et la sécurité des produits, elles fonctionnent aussi comme de véritables instruments de protection des marchés domestiques. Derrière l'apparente neutralité des normes techniques, des standards de durabilité ou des procédures réglementaires, se cachent souvent des filtres puissants qui conditionnent l'accès aux marchés. Pour des pays exportateurs tels que la Côte d'Ivoire, ces dispositifs ne cessent de gagner en importance, imposant aux exportateurs une capacité d'adaptation rapide et permanente.

Obstacles ou stimulatrices de la compétitivité internationale ?

Si les barrières non tarifaires sont souvent perçues comme des entraves, elles remplissent néanmoins une fonction essentielle dans la régulation des échanges mondiaux. Leur légitimité tient avant tout à leur rôle de protection des consommateurs et de préservation de l'environnement entre autres. En imposant des exigences sanitaires rigoureuses, les pays cherchent à garantir que les produits importés répondent aux mêmes standards que ceux fabriqués localement. De ce point de vue, ces mesures encouragent une concurrence plus équitable et stimulent l'amélioration des pratiques dans les pays exportateurs. Certaines normes deviennent ainsi de véritables tremplins vers une montée en gamme, permettant aux producteurs de valoriser la qualité et la durabilité de leurs filières.

Mais derrière cet objectif affiché de protection, les barrières non tarifaires révèlent aussi une dimension plus stratégique, voire protectionniste. Les coûts élevés liés à la certification, les délais imposés pour se conformer aux nouvelles normes ou encore la complexité administrative constituent autant de freins qui excluent de facto les

exportateurs les moins armés. Dans certains cas, les mesures semblent aller au-delà du raisonnable : l'empilement des exigences crée une frontière invisible qui profite d'abord aux producteurs locaux ou aux multinationales déjà installées, accentuant les déséquilibres dans les échanges. Plusieurs voix dénoncent ainsi l'usage abusif de ces barrières, transformées en instruments de domination commerciale sous couvert de vertu sanitaire ou environnementale. Entre ces deux visions, celle d'une régulation légitime et celle d'un protectionnisme déguisé, la réalité du commerce international se situe sans doute à mi-chemin. Les barrières non tarifaires jouent un rôle indispensable dans l'encadrement des flux mondiaux, mais leur efficacité et leur équité dépendent de la transparence des règles et de l'accompagnement offert aux pays en développement.

Côte d'Ivoire : transformer la contrainte en opportunité.

Pour notre pays, locomotive de l'Afrique de l'Ouest francophone, les barrières non tarifaires ne sont pas perçues uniquement comme des obstacles, mais comme des leviers pour renforcer sa compétitivité. Le véritable enjeu n'est

pas seulement de s'adapter aux normes, mais d'en tirer profit pour repositionner les produits ivoiriens sur des segments à plus forte valeur ajoutée. Autrement dit, il s'agit de transformer chaque contrainte en opportunité stratégique.

Il apparaît donc essentiel que les petites et moyennes entreprises ivoiriennes intègrent pleinement ces dimensions dans leurs stratégies d'exportation. Cela suppose une structuration rigoureuse de leur organisation interne, un investissement soutenu dans la veille réglementaire et technologique, ainsi qu'une collaboration étroite avec les institutions nationales d'appui au commerce telles que Côte d'Ivoire Export, et les partenaires techniques internationaux. Par ailleurs, le recours à des certifications reconnues et à des systèmes de management de la qualité devient incontournable pour garantir l'acceptabilité des produits sur les marchés ciblés.

En faisant de la contrainte un moteur de modernisation, le pays peut transformer les barrières non tarifaires en tremplin pour valoriser ses filières et consolider sa compétitivité sur les marchés mondiaux.

ACCÈS AU MARCHÉ

COSMÉTIQUES À BASE DE KARITÉ : LE JAPON ET LA CORÉE DU SUD, DEUX MARCHÉS À FORT POTENTIEL POUR LA CÔTE D'IVOIRE

Le marché mondial du beurre de karité affiche une forte dynamique. Future Market Insights évalue ce marché à 3,1 milliards de dollars en 2025 (en tenant compte de l'ensemble des usages) et prévoit une croissance annuelle moyenne de 8,2 % jusqu'en 2035. Pour la région Asie-Pacifique, Cognitive Market Research estime la valeur à 730 millions de dollars en 2023, ce qui représente un peu plus de 26 % du marché mondial du karité. De son côté, Grand View Research prévoit, pour cette même région, une croissance annuelle moyenne de 8,7 % entre 2025 et 2030, passant de 600 millions de dollars en 2022 à environ 1,1 milliard de dollars en 2030.

Ces sources, bien que reposant sur des périmètres et des années de référence différents, convergent pour souligner l'importance croissante de l'Asie-Pacifique, portée par une demande en plein essor pour des produits de soin naturels et « propres ». Toutefois, accéder à ces marchés ne se fait pas sans défis, notamment en termes de réglementation et de concurrence.

Barrières à l'entrée et défis concurrentiels.

L'accès aux marchés japonais et sud-coréens nécessite une approche stratégique complexe. La mise sur le marché des produits importés nécessite une notification préalable auprès d'un distributeur local dûment licencié. De plus, les réglementations strictes du Pharmaceuticals and Medical Devices Act (PMD Act) sous l'autorité du Ministry

of Health, Labour and Welfare (MHLW) exigent des certifications rigoureuses. Même réalité en Corée du Sud où le Ministry of Food and Drug Safety (MFDS) impose des standards particulièrement élevés, notamment pour les cosmétiques fonctionnels qui font l'objet d'un contrôle préalable strict, contrairement aux cosmétiques généraux qui bénéficient d'une procédure simplifiée. Si les exigences réglementaires peuvent sembler complexes, elles définissent également le cadre dans lequel les exportateurs ivoiriens peuvent se différencier. Comprendre ces règles est donc la première étape pour élaborer un positionnement stratégique efficace sur ces marchés.

Pour s'établir durablement sur ces marchés, les entreprises ivoiriennes doivent développer un positionnement multicritères et investir dans le renforcement de leurs capacités : obtenir des certifications biologiques internationales reconnues (ECOCERT, JAS Organic au Japon, K-Eco en Corée, etc ...), construire des récits authentiques centrés sur l'origine africaine et l'autonomisation des femmes productrices, établir des partenariats avec des distributeurs spécialisés dans les produits naturels, et se conformer aux normes réglementaires spécifiques à chaque marché.

L'initiative de la Global Shea Alliance, lancée en décembre 2022 selon Grand View Research, qui vise à connecter directement les marques cosmétiques japonaises, sud-coréennes et chinoises

avec les coopératives de femmes productrices africaines, illustre les opportunités de collaboration directe qui émergent. En combinant connaissance réglementaire, certifications, marketing éthique et partenariats stratégiques, les entreprises ivoiriennes peuvent transformer ces marchés de niche en véritables relais de croissance.

Une opportunité à saisir.

La Côte d'Ivoire produit environ 250 000 tonnes d'amandes de karité par an, dont seulement 32 % est transformé localement par un petit nombre d'unités industrielles. Cette situation souligne le potentiel de développement important de la filière qui permettra de valoriser la production nationale sur les marchés asiatiques. Les exportateurs ivoiriens ont l'opportunité de transformer ces deux marchés de niche en relais de croissance significatifs, à condition d'adopter une approche progressive : commencer par des partenariats avec des marques spécialisées dans le naturel, développer une présence sur les plateformes e-commerce dédiées aux cosmétiques clean, et progressivement étendre leur réseau de distribution vers les circuits traditionnels.

En conclusion, bien que les marchés japonais et sud-coréens ne représentent encore qu'une fraction modeste du potentiel asiatique, leur sophistication et leur influence sur les tendances régionales en font des cibles stratégiques pertinentes pour les acteurs ivoiriens prêts à investir dans la qualité, la certification et la différenciation par l'authenticité africaine.

RADAR CONCURENCIEL



Cameroun–Allemagne : coopération économique.



Le Cameroun et l'Allemagne ont réaffirmé, le 19 décembre 2025, leur volonté de renforcer la coopération économique, notamment en mobilisant davantage d'entreprises allemandes autour des opportunités d'investissement au Cameroun et de leur participation au salon PROMOTE 2026. En septembre 2025, les exportations camerounaises vers l'Allemagne ont atteint 32,6 millions € contre 18 millions € d'importations, dégagant un excédent de 14,6 millions €. Sur un an, les exportations ont progressé de 33,8 %, tirées principalement par le cacao (20,9 millions €) et les produits pétroliers (7,88 millions €), tandis que les importations n'ont augmenté que de 6,35 %, dominées par les machines industrielles (7,09 millions €).

Commerce Intra régional : La ZLECAf stimule considérablement la hausse des recettes d'exportation de la Tanzanie.

La Tanzanie a enregistré en 2024 une hausse de 40 % de ses recettes d'exportation vers les marchés africains, atteignant 3,94 milliards de dollars,

principalement grâce à la ZLECAf, qui a ouvert de nouveaux débouchés dans des pays comme le Nigeria, le Maroc, le Ghana ou le Sénégal. Cette performance a été portée par les exportations de produits agricoles et industriels (café, tabac, céréales, épices, fibres de sisal, verre). Vers l'Union européenne, les exportations ont progressé de 633,5 millions USD en 2023 à 686,3 millions USD en 2024, tandis que les recettes provenant de l'Asie ont légèrement reculé à 2,84 milliards USD contre 2,92 milliards USD en 2023, dominées par la noix de cajou, le coton et les produits agricoles. Le gouvernement a lancé une stratégie nationale de mise en œuvre de l'AfCFTA et prépare une stratégie nationale d'exportation axée sur les jeunes, tout en accélérant la digitalisation et la formalisation des entreprises via des plateformes en ligne de création et de gestion des activités économiques.



ZLECAf : Le Togo adopte sa deuxième stratégie nationale de mise en œuvre pour la période 2026-2030.



Avec l'appui de la CEA, le Togo a lancé du 18 au 19 décembre 2025 la révision et la validation de sa deuxième stratégie nationale de mise en œuvre de la ZLECAf pour la période 2026-2030, à l'initiative du ministère du Commerce. Cette nouvelle phase fait suite à la stratégie 2019-2024, qui a permis des avancées notables en matière de facilitation du commerce, renforcement des capacités d'exportation, compétitivité et promotion de l'entrepreneuriat féminin. La révision s'appuie sur une évaluation à mi-parcours intégrant de nouveaux enjeux, notamment les tensions commerciales internationales et les contraintes de financement du développement durable. À l'issue des consultations public-privé, un document stratégique révisé assorti d'un plan d'actions prioritaires budgétisé sera adopté, faisant du Togo le premier pays africain à engager une seconde génération de stratégie nationale ZLECAf.

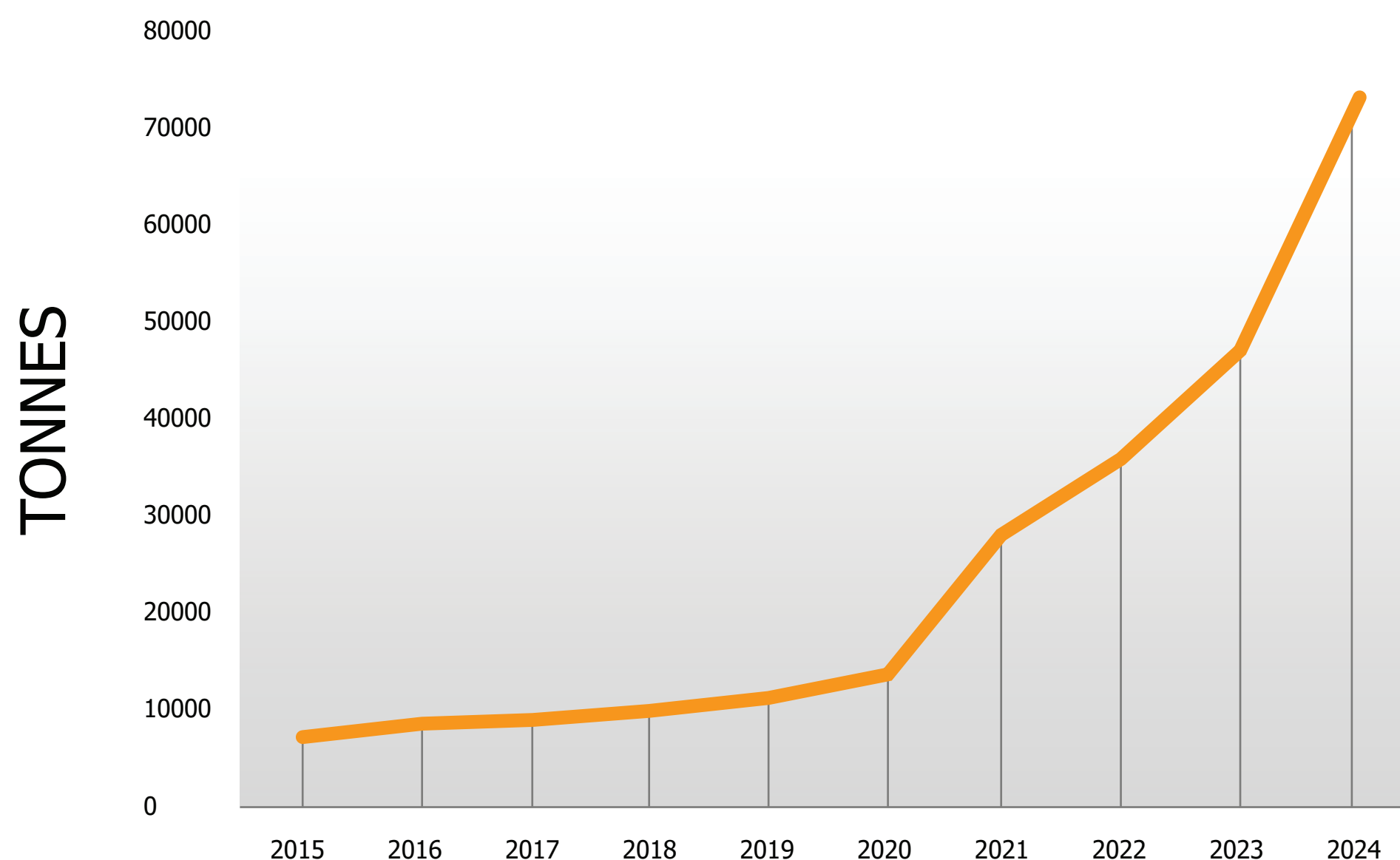
DATA EXPORT



NOIX DE CAJOU : LA CÔTE D'IVOIRE, LEADER MONDIAL FACE AU DÉFI DE LA CONQUÊTE DU MARCHÉ AFRICAIN.

La Côte d'Ivoire est premier producteur mondial de noix de cajou, avec une production d'environ 1 million de tonnes en 2024 et une projection entre 1,3 et 1,5 millions de tonnes en 2025. En 2024, le pays a exporté 732 000 tonnes de noix brutes et 72 000 tonnes de noix décortiquées.

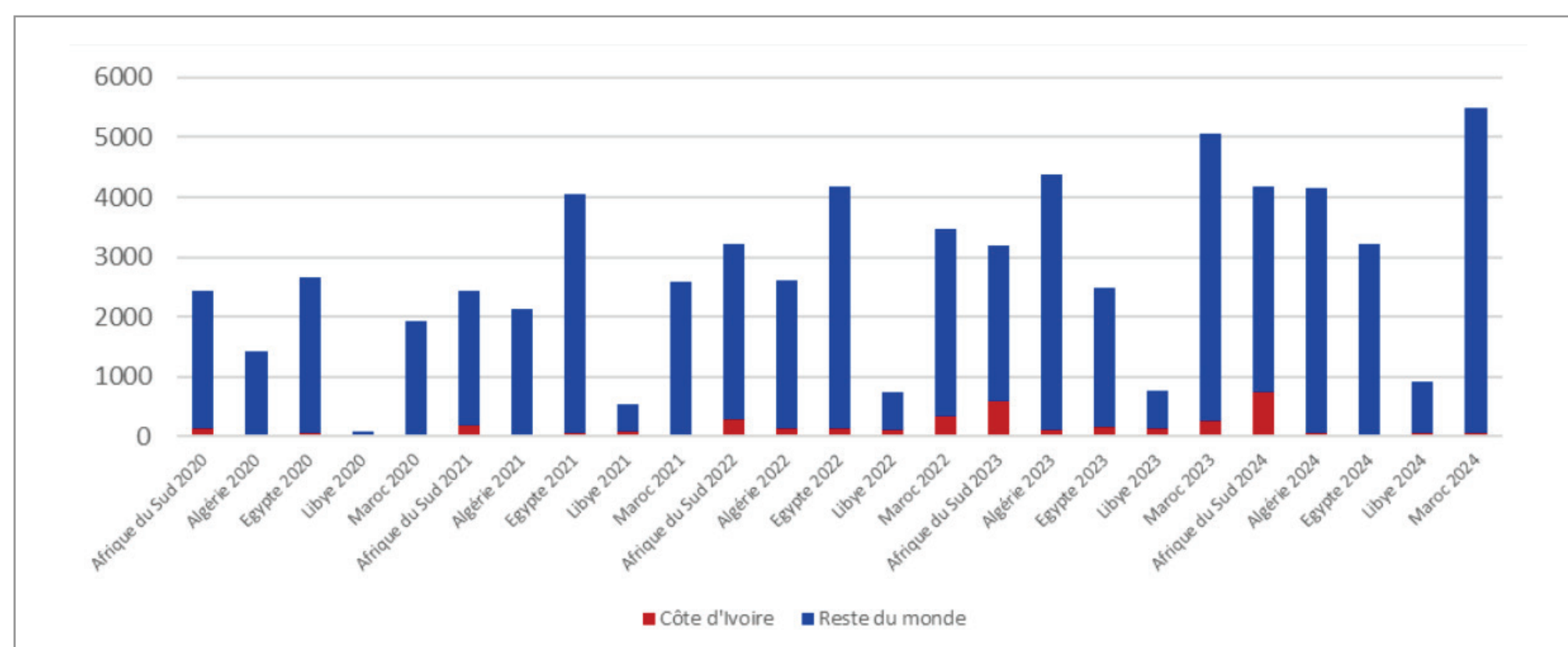
L'année 2021 a marqué une rupture nette avec la période 2015-2020 au regard du taux de croissance annuel moyen sur la période. Les exportations de noix décortiquées passent d'environ 13 000 tonnes en 2020 à 28 000 tonnes en 2021, pour finalement franchir la barre des 70 000 tonnes en 2024, soit une multiplication de plus de 2,5 qui traduit en chiffres, la politique du Gouvernement en faveur de la transformation locale.



Le marché africain : Un énorme potentiel à exploiter.

Malgré la dynamique de croissance des exportations de noix décortiquées, les exportations vers les pays africains restent

marginales comme le montre la figure ci-dessous qui présente les importations annuelles totales des principaux pays importateurs d'Afrique, ainsi que la part de la Côte d'Ivoire dans ces volumes importés.



L'analyse des importations africaines montre que les principaux pays importateurs de noix de cajou sans coque du continent que sont le Maroc, l'Algérie, l'Afrique du Sud, l'Egypte et la Libye, représentent respectivement 25%, 19%, 16%, 15% et 4% de la demande de l'Afrique en 2024, soit environ 80% des importations totales de l'Afrique. En 2024, sur les 17 000 tonnes importées par ces pays, 910 tonnes seulement provenaient de Côte d'Ivoire, soit environ 5%.

Ce constat laisse entrevoir une très grande marge de progression pour les exportations ivoiriennes qui bénéficient de plusieurs avantages, comparé au Vietnam ou à l'Inde, à savoir le coût du fret ou les tarifs préférentiels offerts par la ZLECAf.

BRÈVES ALERTES

EUDR : REPORT DE L'ENTRÉE EN VIGUEUR.

Le règlement européen EUDR (EU Deforestation Regulation) sur la déforestation, visant à empêcher la mise sur le marché européen de produits liés à la déforestation, a été repoussé : l'application est fixée au 30 décembre 2026 pour les grandes entreprises, et au 30 juin 2027 pour les micros et petites entreprises, afin de leur donner plus de temps pour se conformer aux exigences de traçabilité (café, cacao, bois, huile de palme, etc.). Ce report, dû à des difficultés techniques et de mise en œuvre, permet aux entreprises d'intégrer les simplifications et de s'adapter.

RELATIONS INTERNATIONALES : AVANCÉE MAJEURE DANS LES NÉGOCIATIONS CANADA-MERCOSUR.

Le Canada et le bloc Mercosur (Argentine, Brésil, Paraguay, Uruguay) intensifient leurs négociations pour finaliser un accord de libre-échange d'ici fin 2026, visant à supprimer la plupart des droits de douane.

Ce texte relance un projet longtemps bloqué, notamment en raison de résistances agricoles en Europe. Cet accord donnera un accord préférentiel sur le marché nord-américain à un pays comme le Brésil dont les exportations de produits agricoles et agroalimentaires sont très similaires à celles de la Côte d'Ivoire.

L'UE DURCIT ET PROLONGE SON RÉGIME DE PRÉFÉRENCES COMMERCIALES POUR LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT.

Le Parlement européen et le Conseil sont parvenus à un accord provisoire sur la révision du système de préférences généralisées (SPG/GSP) de l'UE, qui permet aux pays en développement d'exporter vers l'UE avec des droits de douane réduits ou nuls. Le nouveau dispositif renforce les conditions liées aux droits humains, au travail et à l'environnement, en intégrant notamment l'Accord de Paris et plusieurs conventions internationales, tout en encadrant plus strictement l'éventuelle suspension des préférences pour non-coopération en matière de réadmission des migrants, avec un traitement différencié pour les pays les

moins avancés. Il introduit également des clauses de sauvegarde automatiques sur le riz afin de protéger le marché européen, et doit encore être formellement approuvé par les deux institutions avant son entrée en vigueur.

LES ÉMIRATS ARABES UNIS INTENSIFIENT LEUR PROGRAMME DE PARTENARIATS ÉCONOMIQUES GLOBAUX AVEC 5 NOUVEAUX ACCORDS EN 2025.

Les Émirats arabes unis ont signé cinq nouveaux accords commerciaux en 2025 (avec la Malaisie, la Nouvelle-Zélande, le Kenya, l'Ukraine et la République centrafricaine) sous leur initiative de partenariats économiques, dans l'optique de stimuler le commerce non pétrolier.



CÔTE D'IVOIRE
EXPORT



**À VOS CÔTÉS, POUR EXPORTER
LE MADE IN CÔTE D'IVOIRE
EN 2026.**

CONTACTEZ-NOUS !



 **cotedivoirexport.ci**



Adresse

Immeuble CGRAE, face
à Fraternité Matin, Bd de
l'Indenié, Abidjan



Téléphone

+225 27 20 28 67 53
+225 07 67 22 99 36