



RÉPUBLIQUE TOGOLAISE

Ministère du Commerce, de l'Artisanat
et de la Consommation locale



GUIDE

DE L'EXPORTATEUR DU TOGO



coopération
allemande

DEUTSCHE ZUSAMMENARBEIT

Mise en œuvre par

giz Deutsche Gesellschaft
für internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Juillet 2024

Mentions légales

Publié par

Le Ministère du Commerce de l'Artisanat et de la Consommation Locale

BP : 383, Lomé-Togo

Tel. : +228 22 21 20 25/ 70 43 48 59

Email : secretariat.ministre@commerce.gouv.tg

Site web : www.commerce.gouv.tg

Avec l'appui de

Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Programme pour la promotion de la compétitivité du secteur privé
(ProCOMP)

Mise en page

Focus Yakou

Tél: 90 11 05 06

E-mail: contact@focusyakou.com>

Juillet 2024

Table des matières



7 Liste des tableaux

8 Liste des sigles et abréviations

10 Préface

13 Introduction

14 Généralités sur le guide

1.1.Objectifs du guide	15
1.2. Définitions des incoterms	16
1.3. IncoTerms pour le transport par mer et par voies navigables.	16
1.4. InCoTerms utilisés quel que soit le mode de transport	17
1.5. Autres définitions	18

21 Processus d'exportation

2.1. Création d'entreprise et formalités	22
2.2. Organisation de l'entreprise exportatrice	23
2.3. Diagnostic de l'entreprise exportatrice	23

24 Etude de marché

3.1. Etude de marché à l'exportation	25
3.2. Produits à forts potentiels d'exportation	30

31 Analyse des modes de transport et le type d'assurance

4.1. Modes de transport	32
4.2. Assurance et documents de transport	34

36 Accord sur la facilitation des échanges de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC)

5.1. Résumé des mesures de facilitation des échanges	37
5.2. Quelques dispositions pour une meilleure participation à des foires commerciales à l'étranger.....	38

39 Négociation du contrat et moyens de paiement à l'international

6.1. Négociations du contrat	40
6.2. Les points saillants de la négociation	40
6.3. Moyens de paiement à l'international	42

43	Planification et exécution des obligations et des opérations de l'exportation
	7.1. Conditionnement des produits 46
	7.2. Etablissement des documents requis à l'exportation des produits 47
	7.3. Exigences liées aux pays importateurs 53
	7.4. Exigences liées au pays exportateur 53
	7.5. Vérification des documents supports du crédit documentaire..... 54
	7.6. Expédition des marchandises dans les délais 54
	7.7. Procédure de la déclaration à l'exportation 54
	7.8. Droits et Taxes à la déclaration à l'exportation 55
	7.9. Documents demandés lors de la déclaration en douane à l'exportation 55
	7.10. Recouvrement 56
57	Gestion des risques liés à l'exportation
62	Accord portant création de la ZLECAf
70	Différents services fournis dans les formalités de dédouanement par l'OTR
75	Recommandations
76	Conclusion
77	Annexes

Liste des tableaux



Tableau 1 : Synthèse des documents et services lors de la création d'entreprise et de protection	21
Tableau 2 : Synthèse indicative de la conduite de l'étude de marché	26
Tableau 3 : Communautés Economiques Régionales du continent africain	28
Tableau 4 : Synthèse des accords préférentiels auxquels le Togo est partie	32
Tableau 5 : Avantages et inconvénients en suivant les modes de transports	33
Tableau 6 : Récapitulatif des responsabilités et obligations des vendeurs et des acheteurs suivant les Incoterms	34
Tableau 7 : Résumé des documents de transports	35
Tableau 8 : Structures établissant le Passeport, la carte nationale d'identité et le Carnet de vaccination	37
Tableau 9 : Résumé des mesures de facilitation des échanges mises en œuvre pour les exportateurs	40
Tableau 10 : De l'offre commerciale aux clauses du contrat de vente	47
Tableau 11 : Synthèse des produits régulièrement contrôlés par la DCP	48
Tableau 12 : Synthèse des documents requis en fonction des marchandises soumises à autorisation, aux certificats ou permis	57
Tableau 13 : Types de risques à l'exportation	58
Tableau 14 : Quelques contacts utiles	75
Tableau 15 : Formulaire de certificat d'origine de la ZLECAF (Insérer un Identifiant National tel que le Drapeau National	75
Tableau 16 : Certificat d'origine de la zlecaf	76

Liste des sigles et abréviations



ACPr	Accords Commerciaux Préférentiels
ACR	accords commerciaux régionaux
AF CET	Association des femmes chefs d'entreprises
AFE	Accord sur la facilitation des échanges
AGET	Association des grandes entreprises du Togo
AGOA	African growth and opportunity act
ANSAT	Agence Nationale de Sécurité Alimentaire au Togo
APBEF	Association Professionnelle des Banques et des Etablissements Financiers
APE	Accord de Partenariat Economique
ATN	Agence togolaise de normalisation
CAE	Communauté d'Afrique de l'Est
CCI-Togo	Chambre de Commerce et d'Industrie du Togo
CDA	Commissionnaire en douane agréé
CDAA/SADC	Communauté de développement de l'Afrique Australe
CEA	Communauté économique Africaine
CEDEAO	Communauté économique des Etats de l'Afrique de l'Ouest
CEEAC	Communauté économique des Etats d'Afrique centrale
CENSAD	Communauté des Etats shélo-sahariens
CETEF	Centre togolais des expositions et foires
CFE	Centre de formalités des entreprises
CFR	Cost and freight (Coût et fret)
CIF	Cost, insurance and freight (Coût, assurance et fret)
CIP	Carriage and insurance paid to (Port payé, assurance comprise, jusqu'à)
C.I.V.	Conditions internationales de vente
CNCT	Conseil national des chargeurs Togolais

CNP	Conseil national du patronat du Togo
COMESA	Marché commun de l'Afrique orientale et australe
CPT	Carriage paid to (Port payé jusqu'à)
DAP	Delivered at place (rendu au lieu de destination convenu)
DAT	Delivered at terminal (rendu au terminal)
DCE	Direction du commerce extérieur
DCP	Direction du conditionnement des produits
DDP	Delivered duty paid (rendu droits acquittés)
DE	Direction de l'élevage
DPV	Direction de protection des végétaux
FOB	Free on board
GTPME/PMI	Groupement togolais des petites et moyennes entreprises et industries.
IGAD	Autorité intergouvernementale pour le développement
INH	Institut national d'hygiène
ITC	International trade center
ITRA	Institut Togolais de la recherche agronomique
MAEDR	Ministère de l'agriculture de l'élevage et du développement rural
NPF	Nations la plus favorisée
OHADA	Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires
OMC	Organisation mondiale du commerce
PAL	Port autonome de Lomé
PMA	Pays les moins avancés
SADC	Communauté de développement de l'Afrique australe
SALT	Société aéroportuaire de Lomé Tokoin
SCIMPEXTO	Syndicat des commerçants industriels importateurs et exportateurs du Togo.
SGP	Système généralisé de préférences
SMOCIR	Secrétariat de mise en œuvre du cadre intégré renforcé
SPS	Sanitaires et phytosanitaires
UEMOA	Union économique et monétaire ouest-africaine
UMA	Union du Maghreb arabe
ZLECAF	Zone de libre-échange continentale africaine

P R E F A C E



Kayi MIVEDOR-SAMBIANI

MINISTRE DU COMMERCE,
DE L'ARTISANAT ET DE LA CONSOMMATION
LOCALE

Les statistiques du commerce extérieur du Togo montrent, comme pour la plupart des pays les moins avancés (PMA), un déficit de la balance commerciale. Cette situation amène notre pays à recourir notamment à l'aide extérieure pour financer le développement des infrastructures de base pour une croissance économique inclusive et durable.

Conscient de ce déficit et pour tenter d'y remédier, le Gouvernement a initié plusieurs projets pour promouvoir l'exportation des produits togolais. A cet effet, le ministère du commerce, de l'artisanat et de la consommation locale a bénéficié de l'accompagnement du ministère fédéral de la coopération économique et du développement allemand (BMZ) qui a mandaté la Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH à travers le Programme pour la promotion de la compétitivité du secteur privé au Togo (ProComp) pour appuyer la mise en œuvre de certaines activités qui, à termes, permettront aux exportateurs de pénétrer les marchés régionaux et internationaux et de tirer profit des accords commerciaux auxquels le Togo est partie.

La vision du Togo à l'horizon 2030, conformément aux orientations du Gouvernement, sous l'impulsion de **Son Excellence M. Faure Essozimna GNASSINGBE, Président de la République** est de développer un système commercial performant, contribuant de façon significative à la réduction de la pauvreté et apportant un appui conséquent aux secteurs porteurs de croissance

de l'économie nationale. Pour atteindre ce but, le Togo a, en 2022 actualisé sa politique nationale de développement du commerce (PNDC).

A travers cette nouvelle politique, le choix du positionnement du Togo comme pays de transit et de réexportation apparaît clairement. Ce positionnement a eu un impact positif sur les exportations grâce aux effets induits de la facilitation des échanges et du transport qui sont de véritables catalyseurs du commerce extérieur du pays.

Pour améliorer sa balance commerciale, le Togo encourage la diversification des exportations et l'optimisation des filières d'exportation existantes, veille à l'approvisionnement local et international de l'économie nationale et travaille à améliorer la compétitivité des entreprises et à promouvoir les entrepreneurs du secteur commercial en les dotant d'outils et de techniques modernes du commerce international.

Dans le cadre de l'accompagnement des entreprises togolaises dans leur conquête des marchés étrangers, le ministère chargé du commerce a élaboré en 2014, un guide de l'exportateur. Ce guide fournit des informations d'ordre général sur les marchés étrangers, synthétise les dispositions réglementaires et techniques nationales et internationales en matière d'exportation et, présente les opportunités commerciales actuelles et potentielles pour les produits d'exportation du Togo.

Après neuf (9) ans de mise en œuvre de ce guide et au regard des nouveaux accords qui régissent les relations commerciales régionales continentales et multilatérales en l'occurrence l'entrée en vigueur en février 2017 de l'accord sur la facilitation des échanges de l'organisation mondiale du commerce (OMC) et l'opérationnalisation en 2021 de l'accord de la zone de libre-échanges continentale africaine (ZLECAf), il devient nécessaire de revisiter ce guide pour l'adapter au nouveau contexte.

En effet, les nouveaux accords commerciaux induisent de nouvelles exigences réglementaires sur les marchés étrangers et demandent que les Etats s'y conforment. La méconnaissance de ces exigences par les acteurs rend difficiles les relations commerciales et l'accès au marché international.

Pour permettre aux acteurs de faire face à ces difficultés qui engendrent des pertes économiques, la communication sur les dispositions techniques et réglementaires liées à l'exportation demeure un défi majeur.

A cet effet, le ministère du commerce, de l'artisanat et de la consommation locale, avec l'appui technique et financier de la GIZ a entrepris d'actualiser ce guide de l'exportateur du Togo. Ce guide actualisé permettra à la fois de consolider et de vulgariser les bases de données et sources d'informations commerciales sur les marchés étrangers. Il donnera également l'occasion aux exportateurs de prendre de bonnes décisions pour le développement de leurs affaires.

Je saisis cette opportunité pour réitérer la gratitude et les sincères remerciements du Gouvernement à la Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH ainsi qu'à tous ceux qui, de près ou de loin, d'une manière ou d'une autre, ont contribué à l'actualisation du guide de l'exportateur.

Mon souhait est que cette nouvelle version du guide de l'exportateur ait un impact positif sur le développement du commerce extérieur de notre pays et contribue à la redynamisation des affaires pour les opérateurs économiques exportateurs togolais.

INTRODUCTION

Le Togo s'est engagé depuis quelques années dans une nouvelle dynamique de développement avec d'ambitieux programmes économiques et sociaux. Les priorités du développement du pays définies dans les documents cadres de développement, tels que le Plan national de développement (PND 2018-2022) et la Feuille de route gouvernementale (2020-2025) dont l'axe 2 vise à dynamiser la création d'emplois en s'appuyant sur les forces de l'économie togolaise.

Cependant, le commerce extérieur du Togo est profondément marqué par une faiblesse des exportations, alors que de grandes opportunités existent pour faire tirer le pays à un niveau plus élevé dans le système commercial multilatéral. Pour promouvoir les exportations, le ministère chargé du commerce a bénéficié du projet Cadre Intégré Renforcé (CIR) pour réaliser une étude en 2012 portant sur « l'analyse des produits et des entreprises à forts potentiels d'exportation

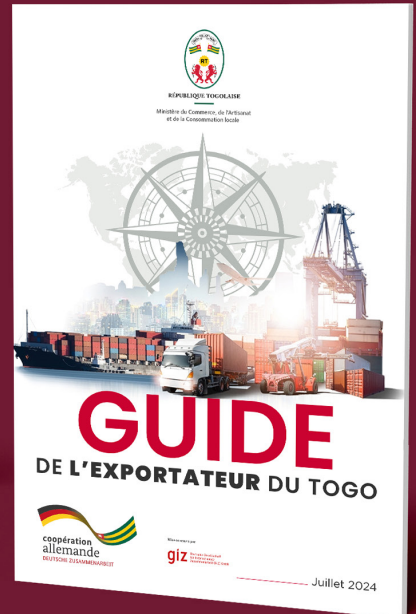
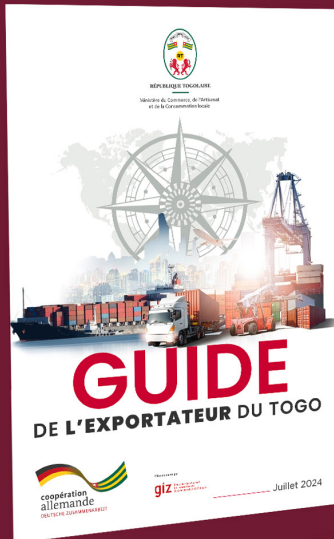
». Toutefois, la communication sur les dispositions techniques et réglementaires liées à l'exportation demeure un défi majeur.

Le déficit de la balance commerciale du Togo, le développement de commerce électronique, la crise de la pandémie de la COVID-19, l'initiative tout sauf les armes de l'Union Européenne ; la mise en œuvre de l'Accord portant création de la Zone de Libre Echange Continentale Africaine (ZLECAF) et l'actualisation de la politique nationale de développement du commerce du Togo sont autant d'éléments qui justifient la nécessité de mettre à jour le guide de l'exportateur qui a été élaboré en 2014.

Le présent guide a pour objectif de fournir des informations d'ordre réglementaires et techniques aux exportateurs et de les orienter vers d'autres espaces commerciaux qui sont des marchés actuels et potentiels pour les produits du Togo ou des produits nationalisés.

1.

Généralités sur le guide



1.1. Objectifs du guide

Ce guide s'aligne sur la Politique Nationale de Développement du Commerce du Togo actualisée en 2022. Il a été conçu afin d'aider les entreprises exportatrices du Togo dans les processus d'exportation. A cet effet, il a pour objectif de fournir des informations d'ordre réglementaires et techniques aux exportateurs et de les orienter vers d'autres espaces commerciaux

qui sont des marchés actuels et potentiels pour les produits d'origine togolaise.

Pour rappel, l'exportation est plus complexe que la commercialisation sur le marché intérieur. Elle est soumise à des exigences spécifiques. Il est important d'avoir cela à l'esprit. Il s'agit entre autres de :

- lois, règlements et dispositions régissant le produit ou la marchandise sur le marché visé ;
- documents requis pour l'exportation, y compris les factures, certificats d'origine, résultats d'analyses, le certificat de traitement (fumigation etc.), le certificat sanitaire, le certificat phytosanitaire, le certificat de qualité et autres autorisations spéciales ;
- taxes, droits de douane et frais d'administration à acquitter sur l'expédition ;
- services liés à l'exportation assurés par les commissionnaires en douanes agréés, institutions financières, compagnies de transports (terrestre, aérien et maritime) et les compagnies d'assurance ;
- conditionnement et logistique : étiquetage, emballage, transport et entreposage des produits ;
- options de paiement dont le virement, la lettre de crédit, le crédit documentaire, l'échange de documents etc.

Les informations contenues dans le présent guide sont à titre indicatif. Ces informations peuvent devenir désuètes suite à des changements opérés au niveau des dispositions

techniques et réglementaires, en tout ou en partie, à n'importe quel moment et sans avis préalable par l'autorité compétente.

1.2. Définitions des incoterms

L'IncoTerms est une abréviation anglo-saxonne de l'expression « **International Commercial Terms** », signifiant « termes du commerce international » et traduite en français par « C.I.V. » ou « conditions internationales de vente ».

Les Incoterms résultent d'une codification des modalités d'une transaction commerciale mise en place par la Chambre de Commerce Internationale. Chaque modalité est codifiée par trois lettres et est indissociable du lieu de livraison auquel elle s'applique. Le but des Incoterms est de fournir une série de règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux les plus couramment utilisés en commerce international.

Ces termes définissent les obligations du vendeur et de l'acheteur lors d'une transaction commerciale, le plus souvent internationale, mais qui peut également s'établir entre des opérateurs nationaux ou communautaires. Ils concernent essentiellement les obligations des parties à un contrat de vente, en ce qui concerne la livraison de la marchandise vendue, la répartition des frais et des risques liés à cette marchandise, ainsi que la charge des formalités d'export et d'import.

Les InCoTerms sont donc au nombre de onze, répartis entre deux familles : (i) les termes utilisables pour le transport par mer et par voies navigables intérieures et (ii) les termes utilisables quel que soit le mode de transport.

1.3. IncoTerms pour le transport par mer et par voies navigables

1. FAS ou Free Alongside Ship (Franco le long du navire) : le vendeur règle les frais de transport jusqu'au port d'embarquement et effectue les formalités d'exportation, acquitte les frais, droits et taxes liés à ces formalités. La marchandise est livrée le long du navire dans le port d'embarquement : cette livraison marque le transfert de risques et de frais. L'acheteur supporte les coûts de chargement, le transport maritime, les coûts de déchargement et de transport du port de destination jusqu'à ses lieux d'activités.

2. FOB ou Free On Board (Franco à

bord) : la marchandise est livrée sur le navire désigné par l'acheteur. Aux termes des règles de 2010, la notion de passage de bastingage qui matérialisait jusqu'alors le transfert de risque a disparu. Désormais, le transfert de risque et de frais s'opère quand la marchandise a été livrée sur le navire. Le vendeur règle les frais de transport jusqu'au port d'embarquement, ainsi que les frais de chargement et effectue les formalités d'exportation, acquitte les frais, droits et taxes liés à ces formalités.

3. CFR ou Cost and Freight (Coût et fret) : le transfert de risque s'opère

lorsque les marchandises sont livrées à bord du bateau dans le port d'embarquement. Le vendeur assume de plus les frais de transport jusqu'au port de destination et les frais de chargement, il effectue les formalités d'export et paie

les droits et taxes liés. L'acheteur endosse les frais à partir de l'arrivée des marchandises au port de destination, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés.

1.4. InCoTerms utilisés quel que soit le mode de transport.

4. CIF ou **Cost**, Insurance and Freight (Coût, assurance et fret) : le transfert de risque s'opère lorsque les marchandises sont livrées à bord du bateau dans le port d'embarquement. Le vendeur assume de plus les frais de transport et d'assurance jusqu'au port de destination et les frais de chargement, il effectue les formalités d'export et paie les droits et taxes liés. L'acheteur endosse les frais à partir de l'arrivée des marchandises au port de destination, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés.

5. EXW ou **Ex-Works** (A l'usine) : la marchandise est disponible dans les locaux du vendeur à une date fixée. L'acheteur organise et paie le transport. Il en supporte aussi les risques jusqu'à la destination finale des marchandises. Les formalités et frais d'exportation et d'importation, ainsi que les droits et taxes liés à ces deux opérations sont également à la charge de l'acheteur

6. FCA ou **Free Carrier** (Franco transporteur) : le vendeur remet les marchandises au transporteur désigné et payé par l'acheteur. Le transfert de risques est matérialisé lors de cette opération. Les formalités et frais d'exportation, ainsi que les droits et taxes liés, sont à la charge du vendeur.

L'acheteur endosse le transport jusqu'à ces lieux d'activité, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés.

7. CPT ou **Carriage Paid To** (Port payé jusqu'à) : le vendeur assume les frais du transport maritime jusqu'au port de destination. Le transfert de risque est établi lorsque les marchandises sont mises à la disposition du premier transporteur. Ainsi, les frais d'assurance sont à la charge de l'acheteur.

8. CIP ou **Carriage and Insurance Paid To** (Port payé, assurance comprise, jusqu'à) : les conditions sont les mêmes que pour CPT. Le vendeur doit fournir une assurance couvrant pour l'acheteur, le risque de perte ou de dommage que la marchandise peut courir pendant le transport.

9. DDP ou **Delivered Duty Paid** (Rendu droits acquittés) : les marchandises sont livrées au lieu de destination, prêtes à être déchargées, alors que le vendeur a effectué le dédouanement à l'export et à l'import et acquitté les droits et taxes liés à ces opérations. En principe, l'acheteur endosse les frais de déchargement, sauf si le contrat stipule que ce déchargement est à la charge du

vendeur. Parallèlement, l'acheteur n'a aucune obligation de prendre en charge les coûts d'inspection, tandis que le vendeur paie les frais des inspections avant l'expédition exigées par les autorités du pays d'exportation ou d'importation. La version 2000 du terme DDP prévoyait que l'acheteur prenait en charge toutes les inspections à l'exception des opérations « diligentes » par les autorités du pays d'exportation.

10. DAT ou Delivered At Terminal (Rendu au terminal, terminal de destination convenu) : ce terme remplace le terme DEQ (Delivered Ex Quay). Outre le transport principal, le vendeur organise et paie le déchargement de la marchandise au point de destination et son acheminement jusqu'au terminal convenu. Le transfert de risque est effectif lorsque la marchandise a été

mise à la disposition de l'acheteur au terminal convenu. L'acheteur effectue les formalités d'importation et acquitte les droits et taxes dus en raison de l'importation.

11. DAP ou Delivered At Place (Rendu au lieu de destination convenu) : ce terme remplace les termes DAF (Delivered At Frontier), DES (Delivered At Ship) et DDU (Delivered Duty Unpaid). Le vendeur prend en charge le transport des marchandises jusqu'au point de livraison convenu, donc il assume les coûts et les risques jusqu'à ce point. Les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur à destination sur le moyen de transport, sans être déchargées. L'acheteur organise le déchargement, effectue les formalités d'importation et acquitte les droits et taxes dus en raison de l'importation.

1.5. Autres définitions

Certificat d'origine : Document qui atteste le pays d'origine de la marchandise. Document d'exportation courant, le certificat d'origine est exigé pour exporter des marchandises vers de nombreux pays étrangers.

Certificat d'exportation : Document délivré par les offices agricoles pour l'exportation de certains produits agricoles à destination de pays extérieurs.

Certificat phytosanitaire : Document qui atteste que les végétaux ou produits végétaux sont dépourvus des organismes nuisibles ou de substances toxiques. Il atteste la conformité

des produits agroalimentaires expédiés à la réglementation du pays importateur.

Certificat d'assurance : Document qui prouve que les marchandises sont assurées contre la perte ou les dommages.

Résultats d'analyses : Document délivré par un laboratoire pour vérifier que la marchandise satisfait certains paramètres ; notamment de type physique et chimique, tel que la composition, l'humidité, l'acidité et autres Certificat de traitement (Fumigation) : Document délivré, suite à une opération consistant à introduire un gaz ou une substance

donnant naissance à un gaz dans l'atmosphère d'une enceinte partiellement ou totalement fermée en vue d'y détruire des organismes vivants dits « nuisibles »

Assurance-crédit : Police souscrite auprès d'organismes privés d'assurance qui se substitue aux garanties bancaires. Destinée à couvrir les risques encourus par le vendeur, risque de fabrication, risque de crédit, risque politique, risque commercial.

Banque émettrice : C'est la banque qui a émis le crédit documentaire. Elle a obligation de payer lorsque les documents qui lui sont présentés sont conformes aux exigences.

Banque notificatrice : Dans le cadre d'un crédit documentaire, c'est la banque intermédiaire à laquelle la banque émettrice demande d'effectuer la transmission du crédit documentaire auprès du bénéficiaire. Toutefois, la banque notificatrice n'offre aucune garantie au bénéficiaire et se contenter de transmettre l'information.

Crédit documentaire : Technique bancaire qui apporte une garantie totale à l'exportateur d'être payé de sa vente et à l'importateur de recevoir les marchandises convenues au contrat commercial. Il s'agit d'un engagement pris par la banque de l'importateur (ou de l'acheteur) à sa demande et en son lieu et place de régler un certain montant, déterminé par le contrat commercial, à l'exportateur (ou vendeur) contre des documents représentatifs des marchandises expédiées.

Traite (lettre de change) : Ordre de paiement écrit inconditionnel

d'une partie (tireur) envers une autre (payeur). Elle invite le payeur à verser le montant indiqué au tireur. Une traite à vue prévoit un paiement immédiat, tandis qu'une traite à terme exige le paiement au cours d'une période donnée.

Facture commerciale : Document préparé par l'exportateur ou le transitaire et que doit avoir l'acheteur à l'étranger pour établir son droit de propriété et prendre les dispositions nécessaires pour payer l'exportateur. Il doit contenir des renseignements de base au sujet de la transaction, dont la description des marchandises, l'adresse de l'expéditeur et du vendeur ainsi que les modalités de livraison et de paiement. Dans certains cas, la facture commerciale est utilisée pour calculer les droits de douane.

Facture proforma : elle s'apparente à un contrat commercial en réduction, s'appliquant parfaitement aux transactions commerciales concernant des marchandises simples.

Commissionnaire en douanes agréé : c'est un professionnel qui est agréé en matière de formalités de dédouanement.

Barrières non-tarifaires : Ensemble de mesures restrictives non-tarifaires mises en place par un pays et visant à protéger son marché de la concurrence extérieure.

Valeur en douane : c'est la valeur de la marchandise à la frontière de la communauté. Cette valeur sert d'assiette au calcul des droits de douane.

Zone franche : Régime suspensif des droits de douanes permettant de stocker les marchandises sans paiement des taxes et charges jusqu'au franchissement de celle-ci.

Régime douanier : Destination douanière donnée à une marchandise par le dépôt d'une déclaration de douane et qui détermine sa situation vis à vis de la réglementation.

Avaries : Perte ou dommages subis par la marchandise transportée.

Logistique : Ensemble des activités ayant pour objet la mise en place au moindre coût d'une quantité déterminée d'un produit à l'endroit et au moment où une demande existe.

Marquage : Il permet de vérifier la nature de la marchandise par différents sigles identifiant le type de marchandise (produits toxiques : poison, produits dangereux : alcool inflammable etc.).

Liste de colisage : Document du commerce international qui figure toujours dans la liasse documentaire et sur lequel sont répertoriés tous les colis constituant une expédition. Il s'agit d'un document de contrôle des marchandises qui fait ressortir les caractéristiques des divers colis constituant une expédition (nombre, poids, marque), le total devant correspondre avec les indications des autres documents. Le processus de création d'une entreprise au Togo se fait en moins de 24h au Centre de Formalités des Entreprises (CFE). Ce processus peut aussi se faire en ligne.

2.

Processus d'exportation



2.1. Création d'entreprise et formalités

En cas de modification, de création d'établissement secondaire, de cessation des activités et de leur dissolution ou pour toute information utile, veuillez visiter le site : www.cfetogo.tg

Par contre la direction du commerce extérieur (DCE) et de l'Institut National de la Propreté Industrielle et de la Technologie (INPIT) assurent respectivement la délivrance de la carte d'importateur et d'exportateur et de la protection du nom commercial.

Tableau 1 : Synthèse des documents et services lors de la création d'entreprise et de protection

Documents ou services	Structures compétentes	Contact pour renseignement
Carte unique de création d'entreprise : - immatriculation au Registre du Commerce et du Crédit Mobilier ; - déclaration unique d'existence de l'entreprise au service des impôts ; - inscription à la Caisse nationale de sécurité sociale.	Centre de Formalités des Entreprises (CFE)	Sis au CCI-Togo, Angle, Avenue de la Présidence ; Avenue Georges Pompidou, Tel : +228 22 23 29 00/22 21 20 65 / 22 21 70 65 ; https://www.cfetogo.tg
Carte importateur et exportateur	Direction du Commerce Extérieur (DCE)	Standard : tél: +228 22 21 2025/22 21 05 52 e-mail: secretariat.sg@commerce.tg
Protection du nom commercial et de la marque (au besoin)	Institut National de la Propreté Industrielle et de la Technologie (INPIT)	BD Gnassingbé Eyadema, Cité OUA B.P : 2339 Tél : +228 22 22 44 70 Email : inpit_snlopi_tg@yahoo.fr

Source : Ministère du commerce, 2023

2.2. Organisation de l'entreprise exportatrice

Avant tout engagement dans une opération d'exportation, il faut s'assurer de la capacité organisationnelle de l'entreprise et des éléments suivants :

- disposer des pièces de l'entreprise en cours de validité;
- connaître les dispositions techniques et règlementaires du pays d'exportation ;
- identifier une marchandise à fort potentiel d'exportation sur un marché ;
- connaître les exigences du pays exportateur et du pays importateur sur la marchandise ;
- avoir la capacité de planifier, coordonner et contrôler les activités nécessaires à la préparation et à

l'expédition de la marchandise ;

- disposer ou faire recours à des ressources humaines qualifiées ;
 - s'assurer de la capacité/ disponibilité financière (institution financière, fonds propres)
- Beaucoup d'exportateurs commettent des erreurs relatives à la préparation des documents requis, aux obligations du contrat et surtout de la lettre de crédit. Une bonne organisation de l'entreprise est indispensable et doit faire partie de la politique de l'entreprise. Pour cela, il faut au préalable conduire un diagnostic du potentiel d'exportation de l'entreprise.

2.3. Diagnostic de l'entreprise exportatrice

La mise à niveau ou la restructuration passe par l'analyse de l'entreprise et de son environnement interne et externe, ceci à travers un diagnostic stratégique. Le diagnostic a pour objectif principal de déceler les points faibles et les points forts de l'entreprise, pour corriger les premiers et exploiter au mieux les seconds. Il est défini aussi comme étant un examen critique de l'existant dont l'objet est de faire le point de la situation de l'entreprise en ses différents aspects, externes

et internes et d'identifier les leviers de compétitivité.

Le diagnostic constitue un outil d'analyse et d'aide à la décision pouvant être mis en œuvre dans l'entreprise quelle que soit sa situation, bonne ou mauvaise.

N.B : Pour toute information utile, veuillez contacter le bureau de restructuration et de mise à niveau (BRMN), Von face CEG Tokoin-Wuiti, à côté de Kolta Déménagement ; 16 BP 352 ; Tél : +228 22 26 60 15

3.

Etude de marché : identification d'un marché et de produits porteurs



3.1. Etude de marché à l'exportation

La pénurie d'informations commerciales fiables sur les marchés est l'un des principaux défis auxquels sont confrontés les aspirants exportateurs. Les exportateurs doivent se tenir informés de la concurrence sur leurs marchés, être à l'affût des débouchés sur de nouveaux marchés ou sur les marchés existants, et étudier les possibilités de se diversifier ou d'accroître la valeur de leurs produits. Dans le même temps, les importateurs s'efforcent eux aussi de tirer le plus grand parti des accords commerciaux préférentiels et de s'approvisionner plus efficacement en cherchant de nouveaux pays fournisseurs et compétitifs.

Dans ce contexte, pour choisir le marché de destination des produits à l'exportation, il faut passer par une étude et une analyse de marchés à l'exportation. L'étude et analyse des marchés à l'exportation permettent aux entreprises exportatrices d'identifier les opportunités d'export, de comparer les conditions d'accès aux marchés, de suivre les performances du commerce national et de se préparer pour les négociations commerciales avec les importateurs potentiels.

Dans la prospection des marchés à l'exportation, les informations minimales suivantes sont à rechercher :

- **i** l'adaptation des marchandises à offrir aux normes spécifiques;
- **ii** les stratégies des concurrents surtout en termes de politiques de prix et de distribution;
- **iii** le comportement et les exigences des consommateurs actuels et potentiels ;
- **iv** les droits et taxes à l'entrée et à l'intérieur du marché ;
- **v** la possibilité à l'entreprise de se positionner avec sa stratégie de marketing basée sur le produit, le prix, la distribution (place) et la promotion (communication) et
- **vi** les informations statistiques détaillées sur les flux du commerce international afin d'optimiser efficacement leurs ressources.

Ces informations permettent à l'entreprise d'optimiser ses ressources. Le Tableau 2 présente la

synthèse indicative de la conduite de l'étude de marché à l'exportation.

Tableau 2 : Synthèse indicative de la conduite de l'étude de marché

Phases	Objectifs et tâches à faire	Responsabilités
Préparation de l'étude de marché	<p>Assurer les différents préparatifs pour aborder dans de meilleures conditions la phase de collecte des données et informations :</p> <ul style="list-style-type: none"> - bien définir les objectifs et les résultats attendus de l'étude de marché; - sélectionner la personne ou le bureau d'études appropriés pour la conduite de l'étude; - préparer et valider les outils de collecte (guide d'entretien et fiche technique). 	<p>Entreprise elle-même :</p> <p>Avantage : moins onéreuse; meilleure connaissance de l'entreprise</p> <p>Inconvénient :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Manque de temps • Expérience insuffisante ; • Problèmes d'objectivité ; • Réticence du personnel à tout livrer • disponibilité limitée pour se consacrer à l'étude de marché ;
Collecte des données et d'informations	<p>Collecter et traiter les données et informations commerciales nécessaires à l'analyse des marchés à l'exportation. Il s'agit entre autres les données suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> - environnement politique, économique, commercial, socioculturel, situation géographique, etc. - produit (description, utilisations, substituts et concurrents, licences et exclusivité de production, labels de qualités et normes, emballage et mode de conditionnement, service après-vente, garantie, etc) - Prix et conditions financières (niveau des prix, prix selon les circuits, marges, prix des concurrents, contrôle de prix, système d'assurance contre les risques commerciaux, économiques, politique, monnaie de facturation, système de protection contre le risque de change). - demande (taille et la croissance, les valeurs unitaires payées, segments de marché, consommation saisonnière ou conjoncturelle) - offre (évolution des parts de marché et les résultats commerciaux des fournisseurs, avantages fiscaux et douaniers accordés, tarifs préférentiels liés aux accords commerciaux, concurrents et leur mode de présence ; circuits de distribution, etc.) - facteurs de compétitivité (Prix, qualité, innovation des produits, coûts d'accès au marché, diversification des marchés, image de marque du producteur ou du pays fournisseur) - mesures sanitaires et phytosanitaires, - modalité de transport: mode de transport, manutention (caisse, palette, conteneur, vrac, etc), transitaires et agence de transport, coûts, procédures administratives et documents d'expédition, formalités ;choix du mode de transport etc.). 	<p>Consultant externe :</p> <p>Avantage : neutralité et objectivité des conclusions; travail avec professionnalisme</p> <p>Inconvénient : prix de la prestation ; quelques biais de subjectivité.</p>
Analyse des données et informations des marchés à l'exportateur	<p>Vise à cerner les tendances du commerce international, à mieux choisir les marchés d'exportation et les fournisseurs, à étudier, à analyser les marchés en profondeur et à développer les stratégies d'échanges conformément au potentiel de l'entreprise exportatrice</p>	

Source : Ministère du Commerce, 2023

Encadré 1 : Quelques outils d'analyse de marché d'exportation ouverts à tous servant de point d'accès à des bases de données.

International :

ITC

Outils d'analyse de marché du Centre du Commerce International (International Trade Centre-ITC) : Trade Map, Market Access Map, Investment Map, Export potential Map, Procurement Map, Market Price Information, E-ping, Rules of origin, Trade Competitiveness Map et Standards Map (<http://www.intracen.org>) ;

Faostat :

Outils d'analyse des productions agricoles et du commerce des produits agricoles de la FAO (faostat) : <https://faostat.fao.org/DesktopDefault.aspx?PageID=342&lang=fr> ; <https://www.fao.org/economic/ess/ess-trade/fr/>

OMC :

Accès aux marchés extérieurs pour les marchandises : https://www.wto.org/french/tratop_f/markacc_f/markacc_f.htm

National :

Base de données de l'Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques et Démographiques (INSEED) ; 59, Rue de la KOZAH, Immeuble INSEED-CENETI, B.P. : 118 Lomé TOGO ;
Tel : (228) 22 21 62 24 / (228) 22 21 22 87; e-mail : inseed@inseed.tg / dgscn_tg@yahoo.fr; <https://inseed.tg>

Base de données de la Direction du Conditionnement des Produits (DCP), en face de la Direction du Port ; BP : 1648 Lomé Togo ;
Tél : +228 22 27 56 88/ 22 27 56 93 ; Fax :22 27 06 65 ; e-mail : secretariat.dcp@gouv.tg

Base de données du Port Autonome de Lomé (PAL) 01BP : 1225 Lomé 01- Togo e-mail : togoport@togoport.tg /Site www.togoport.tg
Tél : 228 22 27 47 42 / 22 23 77 00/Numéros verts : 80 00 18 18/80 00 00 18/ Centre d'appel 88 18 /80 00 18 18/ Assistance clientes: 70 59 80 81/ 70 59 80 82 / 70 59 80 83

Base de données de l'ANSAT : Tél : +228 22 51 41 82 ; e-mail : maep.ansat@gmail.com

Les produits du Togo sont exportés vers les espaces commerciaux suivants en Afrique : la Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA), l'Union du Maghreb Arabe (UMA), la Communauté Economique des Etats d'Afrique Centrale (CEEAC), le Marché Commun de l'Afrique Orientale et Australe (COMESA) et la Communauté de Développement

de l'Afrique Australe (CDAA/SADC), la Communauté des Etats Sahélo-Sahariens (CENSAD) et la Communauté d'Afrique de l'Est (CAE).

Par ailleurs, depuis 2019 l'Afrique est devenue une zone de libre-Echange Continentale Africaine (ZLECAf) avec plus de 1,3 milliards de consommateurs. Ce vaste marché est constitué de huit communautés Economiques Régionales (CER) (Tableau 3).

Tableau 3 : Communautés Economiques Régionales du continent africain

Communautés économiques régionales	Type d'accords
Marché Commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe (COMESA)	Union douanière
Communauté de l'Afrique de l'Est (CEA)	Union douanière
Communauté de Développement de l'Afrique Austral (CDAA/SADC)	Libre-échange/Union douanière
Autorité Intergouvernementale pour le Développement (IGAD)	Intégration économique
Organisation de Coopération Economique (CEDEAO)	Union douanière
Communauté des Etats Sahélo-Sahariens (CENSAD)	Intégration économique
Communauté Economique des États de l'Afrique Centrale (CEEAC)	Libre échange
Union du Maghreb Arabe (UMA)	Intégration économique

Source : Ministère du Commerce, 2023

De même, le Togo fait partie des pays bénéficiaires du Système Généralisé de Préférences (SGP) permettant à certains produits originaires du pays de bénéficier de taux réduits ou nuls par rapport au taux NPF (Nations la Plus Favorisée) sur les marchés des pays industrialisés. Au nom de ce système, certains produits du Togo bénéficient ainsi, d'un schéma de préférence avec les

régions et pays suivants : les pays de l'Union Européenne, les Etats-Unis (AGO), la Chine, Amériques Latines et Caraïbes, etc. Le Togo possède un potentiel d'intervention sur les espaces commerciaux dans le cadre des arrangements commerciaux préférentiels (ACPr) entre les pays membres de l'OMC (Tableau 4).

Tableau 4 : Synthèse des accords préférentiels auxquels le Togo est partie

N°	Nom	Type	Donneur(s) de préférences	Entrée en vigueur
1	Système généralisé de préférences (SGP) -- Australie	SGP	Australie	01/01/1974
2	Système généralisé de préférences -- Canada	SGP	Canada	01/07/1974
3	Système généralisé de préférences - Etats-Unis	SGP	Etats-Unis	01/01/1976
4	Système généralisé de préférences - Fédération de Russie, la Biélorussie, le Kazakhstan	SGP	Biélorussie ; Kazakhstan ; Russie	01/01/2010
5	Système généralisé de préférences -- Islande	SGP	Islande	29/01/2002
6	Système généralisé de préférences -- Japon	SGP	Japon	01/08/1971
7	Système généralisé de préférences -- Norvège	SGP	Norvège	01/10/1971
8	Système généralisé de préférences - Nouvelle-Zélande	SGP	Nouvelle-Zélande	01/01/1972
9	Système généralisé de préférences -- Suisse	SGP	Suisse	01/03/1972
10	Système généralisé de préférences -- Turquie	SGP	Turquie	01/01/2002
11	Système généralisé de préférences - Union européenne	SGP	Union européenne	01/07/1971
12	Tarif préférentiel en faveur des PMA - République de Corée	PMA	République de Corée	01/01/2000
13	Traitement en franchise de droits pour les PMA - Chine	PMA	Chine	01/07/2010
14	Traitement en franchise de droits pour les PMA - Taipei chinois	PMA	Taipei chinois	17/12/2003
15	Traitement en franchise de droits pour les PMA d'Afrique - Maroc	PMA	Maroc	01/01/2001
16	Loi sur la croissance et les perspectives économiques de l'Afrique	ACPr	Etats-Unis	18/05/2000

Source : Ministère du Commerce, 2023

3.2. Produits à forts potentiels d'exportation

Le couple produit/marché est l'équation fondamentale à résoudre pour chaque entrepreneur ;

Un produit commercialisable à exporter est toujours relatif à un marché déterminé. Au Togo, les produits à forts potentiels d'exportation se répartissent dans les filières suivantes :

- Filière minière et d'industrie extractive ;
- Filière agricole (végétale, animale et halieutique) ;
- Filière agro-alimentaire ;
- Filière artisanale, etc.

Les liens et adresses de l'encadré 1 : Quelques outils d'analyse de marché d'exportation ouverts à tous servant de point d'accès à des bases de données permettent d'accéder à des données des produits du Togo sur les marchés d'exportation. Le produit identifié dans les filières ci-dessus doit être décrit d'une manière précise avant de procéder à toute tentative d'exportation. Cette

description doit avoir pour objectif d'aligner les caractéristiques du produit aux exigences du marché importateur en termes de normes et qualité d'une part et de dispositions techniques et réglementaires applicables à l'exportation du Togo et à l'importation dans le pays destinataire d'autre part.

Certains produits sont soumis à des restrictions (marchandises contrôlées, prohibées ou réglementées, nécessitant un permis, une licence ou un certificat particulier) à l'exportation.

C'est le cas des marchandises ou produits à risques qui sont soumis à l'autorisation, à l'inspection et à la certification. Parmi ces produits on peut citer ; produits alimentaires, produits végétaux et animaux, produits pharmaceutiques, médicaux et cosmétiques, les armes, les animaux et plantes menacés d'extinction, les métaux précieux, etc.

4.

Analyse des modes de transport et le type d'assurance



4.1. Modes de transport

L'acheminement des marchandises à destination est une opération très importante dans le processus d'exportation. Le mode de transport choisi correspond à des Incoterms qui définissent le rôle de l'entreprise dans la chaîne logistique et les conditions de livraison de la marchandise. L'optimisation de la chaîne logistique vous aide à réduire au mieux, les délais et les coûts engendrés entre votre entreprise exportatrice et l'importateur. Le choix d'un mode de transport en vue d'une opération d'exportation dépend de plusieurs critères. Il s'agit entre autres :

- de la quantité des marchandises;

- de la nature de la marchandise ; du coût du transport ;
- de la distance entre le pays exportateur et le pays importateur; des délais de livraison;
- de la sécurité ou des risques potentiels lors de l'acheminement de la marchandise.

Au Togo, trois modes de transport sont courants :

- Transport routier ;
- Transport maritime ;
- Transport aérien.

Tableau 5 : Avantages et inconvénients en suivant les modes de transports

Modes de transport	Avantages	Inconvénients
Transport routier	- fréquemment utilisé dans les échanges sous-régionaux - un coût relativement réduit	- zones de livraisons limitées ; - insécurité routière
Transport maritime	- offre l'opportunité de zones de livraison les plus étendues - approprié pour des quantités importantes	- inapproprié pour des délais courts ;
Transport aérien	- desservir beaucoup de destinations à travers le monde ; - approprié pour des délais rapides, - sécurité maximale pour la marchandise.	- coût élevé ; - irrégularité des vols de frets

Source : Ministère du Commerce, 2023

L'incorporation des Incoterms dans les contrats de ventes internationaux réduit les risques inhérents à toute transaction internationale : pratiques commerciales et interprétations différentes d'un

pays à l'autre. Ils précisent les responsabilités et obligations du vendeur et de l'acheteur pour la livraison de marchandises et les obligations documentaires du vendeur.

Tableau 6 : Récapitulatif des responsabilités et obligations des vendeurs et

Groupes	Définition des Incoterms	Responsabilités et obligations
Départ (risques du transport sont totalement à la charge de l'importateur)	EXW : Ex-Works /à l'usine	Incoterm d'obligation minimum pour le vendeur. Le vendeur met les marchandises à la disposition de l'acheteur dans son établissement.
Transport principal non acquitté	FCA : Free Carrier/ Franco transporteur	Le vendeur n'assume pas les risques et les coûts du transport principal. Il remet les marchandises à un transporteur désigné par l'acheteur.
	FAS : Free Alongside Ship/ Franco le long de navire	
Transport principal acquitté	FOB : Free On Board / Franco à bord du navire	Le vendeur assume les coûts du transport principal mais n'assume pas les risques et les frais supplémentaires pour le chargement ou expédition.
	CFR : Cost and Freight / Coût et fret	
	CIF : Cost, Insurance and Freight / Coût, Assurance et Fret	
	CPT : Carriage Paid To / Port payé jusqu'à	
Arrivée (risques du transport principal sont totalement à la charge de l'exportateur.)	CIP : Cost, Insurance and Freight /Port payé, assurance comprise jusqu'à	Le vendeur assume tous les coûts et risques jusqu'à destination.
	DAP ou Delivered At Place (Rendu au lieu de destination convenu) : ce terme remplace les termes DAF (Delivered At Frontier), DES (Delivered At Ship) et DDU (Delivered Duty Unpaid)	
	DAT ou Delivered At Terminal (Rendu au terminal, terminal de destination convenu) ex DEQ(Delivered Ex Quay).	
	DDP : Delivered Duty Paid / Rendu droits acquittés	

Source : Ministère du Commerce, 2023

Pour toute autres informations utiles sur les Incoterms, veuillez consulter les sites suivants : <https://www.cci.fr> ; <https://www.iccwbo.org>; <https://www.icc.france.fr>; <https://www.gestioncreditexport.com>

A la lecture du tableau, il ressort que les incoterms permettent de désigner laquelle des deux parties (importateur ou exportateur) devra souscrire à une police d'assurance mais également supporter les risques du transport.

4.2. Assurance et documents de transport

4.2.1 Assurance transport

L'assurance est un contrat selon lequel une partie, « l'assureur », accepte en contrepartie du paiement d'une prime, de rembourser une autre partie, « l'assuré », pour des pertes subies ou pour sa responsabilité ayant entraîné des pertes causées par des risques spécifiques et à un objet défini.

L'assurance transport a pour objectif de permettre aux professionnels du transport, quel que soit le moyen qu'ils utilisent, de bénéficier d'un système de protection sur les différents risques liés au transport. En matière de commerce international, le transporteur est tenu d'indemniser le chargeur en cas de pertes, avaries et retards subis par la marchandise. Le transporteur est en effet responsable des marchandises dont il a la charge, cependant cette responsabilité est

encadrée et limitée. Compte tenu de ces limites, il convient de prendre une police d'assurance transport sur ces marchandises (perte ou vol) ou les dommages causés à celles-ci (casse, détérioration).

Le choix de la police d'assurance est influencé par :

- la quantité de marchandises à transporter ;
- la valeur de ces marchandises ;
- la fréquence des expéditions sur une période annuelle ;
- le mode de transport.

Une fois l'Incoterm choisi ; il faut recourir à la compagnie d'assurance pour le choix de la police d'assurance appropriée.

4.2.2. Documents de transport

Les documents de transport sont résumés dans le tableau suivant les modes de transport

Tableau 7 : Résumé des documents de transports

Modes de transport	Documents
Transport routier	Une lettre de voiture : Document de transport terrestre. Il se présente sous forme d'une lettre adressée par l'expéditeur au destinataire par l'intermédiaire du transporteur « voiturier » mentionnant l'objet et les conditions du contrat de transport. La lettre de voiture sert de reçu lors du retrait de la marchandise chez l'expéditeur et sa livraison au destinataire.
Transport maritime	Connaissance maritime : Document de transport maritime, signé par la compagnie maritime ou son agent. C'est un titre de propriété de la marchandise, il confirme la réception de la marchandise pour le transport et les conditions fixées. La livraison de la marchandise au port de destination ne s'effectue que sur présentation et remise de l'original du connaissance.
Transport aérien	Lettre de transport aérien : Contrat de transport de marchandises, preuve de la prise en charge de la marchandise et le justificatif des prix. La LTA certifie l'expédition effective une fois que la compagnie y a porté la date et le numéro de vol.

Source : Ministère du Commerce, 2023

Dans le cas où, l'exportateur doit voyager avec les marchandises, il doit avoir le passeport ou la carte nationale d'identité (pays de l'UEMOA) et le carnet de

vaccination à jour (Tableau 8). Il est recommandé de se renseigner sur les exigences de procédures de voyage dans les pays d'accueil.

Tableau 8 : Structures établissant le Passeport, la carte nationale d'identité

Structure	Adresses
Direction Générale de la Documentation Nationale (DGDN) (Passeports)	Sise au quartier Agbalepedo, entre la Caisse Nationale de Sécurité Sociale (CNSS) et la société d'assurance GTA-C2A, BP : 4871 Tél : +228 22-50-78-56 ; e-mail : dgdn@documentation-togo.tg
Les commissariats de police nationale pour la carte nationale d'identité	S'adresser au commissariat le plus proche
Institut National d'Hygiène pour le carnet de vaccination ou dans les centres hospitaliers	Quartier administratif 77 rue Nangbéto ; BP : 1396 Lomé-Togo Tél : +228 22 21 06 33 ; Fax : +228 22 21 57 92 ; Web : http://www.inhtogo.tg ou S'adresser au centre hospitalier le plus proche

Source : Ministère du Commerce, 2023

5.

Accord sur la facilitation des échanges de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC)



5.1. Résumé des mesures de facilitation des échanges

C'est un accord multilatéral, conclut en 2013 et entré en vigueur en 2017 qui contribue à simplifier toutes les procédures de formalités de dédouanement des marchandises à l'exportation et l'importation.

Tableau 9 : Résumé des mesures de facilitation des échanges mises en œuvre pour les exportateurs

Mesures de facilitation des échanges	Structure/adresses
<ul style="list-style-type: none"> - Possibilité de demander une décision anticipée, qui indique le traitement qui sera réservée à la marchandise au moment de l'importation ; - Mesures de facilitation des échanges pour les opérateurs agréés ; - Envois accélérés : le requérant qui aura présenté une demande écrite contenant tous les renseignements nécessaires ; - Possibilité de faire un recours ou un réexamen suite à la décision administrative rendue par les douanes <p>Se référer au manuel de procédures et le code des douanes national</p>	<p>L'Office Togolais des recettes/ Commissariat des douanes et droits indirects (douane)</p> <p>41, rue des impôts BP : 20823 ; tél : +228 22 53 14 00</p> <p>www.otr.tg</p>
<ul style="list-style-type: none"> - Mise en place de guichet unique ; - Simplification et harmonisation des procédures à l'exportation ; - Paiement par voie électronique ; - Protection et confidentialité des données de l'opérateur économique 	<p>SEGUCE</p> <p>Rue Gbaga, quartier Ablogamé,</p> <p>Tél : 22 20 69 20/22 23 90 00</p> <p>www.segucetogo.tg</p>

Mesures de facilitation des échanges	Structure/adresses
<ul style="list-style-type: none"> - Digitalisation des procédures d'enlèvement des marchandises (portail « epaltogo.com ») permettant d'accélérer et de fluidifier le circuit d'enlèvement des marchandises - Mise en place d'un centre d'appel accessible sur les numéros : 88 18 / 80 00 18 18 dédié à la gestion des informations, conseils, plaintes - Assistance clients : 70598081/82/83 	<p>Port Autonome de Lomé www.togoport.tg</p>
Veiller à la mise en œuvre des mesures de la facilitation des échanges	<p>Comité technique chargé de la facilitation des échanges</p> <p>(Secrétariat technique du comité/ Direction du commerce extérieur) au Ministère chargé du commerce</p>
<ul style="list-style-type: none"> - Accompagnement dans le marketing de développement à l'international - Analyse de la compétitivité des exportateurs - Préparation à l'exportation 	<p>Direction de la Promotion de la Compétitivité des Exportations, (Ministère chargé du commerce)</p> <p>Avenue Sarakawa, Place des Martyrs, Tél : +228 22 21 2025/ 228 22 21 05 52</p>
Organisme d'accompagnement à l'exportation et de suivi des accords commerciaux	<p>Direction du commerce extérieur, (Ministère chargé du commerce)</p> <p>Avenue Sarakawa, Place des Martyrs, Tél : +228 22 21 2025/ 228 22 21 05 52 www.commerce.gouv.tg</p>

Source : Ministère du Commerce, 2023

Les consignataires, les manutentionnaires, les commissionnaires en douane agréés, la chambre de commerce et d'industrie du Togo sont des structures qui interviennent dans le cadre de la facilitation des échanges.

5.2. Quelques dispositions pour une meilleure participation à des foires commerciales à l'étranger (voir annexe)

6.

Négociation du contrat et moyens de paiement à l'international



6.1. Négociations du contrat

Après avoir identifié l'opportunité d'export, comparé les conditions d'accès aux marchés et suivi les performances du commerce national sur le marché ciblé, il faut préparer les négociations commerciales avec l'importateur. La négociation commerciale doit aboutir à la signature du contrat.

La finalité des démarches avant l'exportation est la conclusion d'un marché pour les marchandises avec l'importateur. Ces démarches permettent de vérifier non seulement les références de l'importateur et de ses intermédiaires mais aussi leur crédibilité et leur profil commercial. Parfois, une rencontre des clients potentiels est fortement

recommandée.

À l'origine de toute convention, il y a une offre qui manifeste clairement la volonté de contracter.

Le contrat de vente viendra finaliser la négociation entre l'exportateur et l'importateur ; il matérialisera leur accord. Ainsi, l'accord entre l'exportateur et l'importateur dépend de l'offre commerciale faite par l'exportateur, de ses conditions générales de vente et de l'acceptation de l'importateur. L'offre faite par l'exportateur, suivie d'une acceptation par le client, donne naissance au contrat de vente.

6.2. Les points saillants de la négociation

NB : Dans le cadre du commerce international, il est important avant toute signature de contrat

commercial, que le cahier de charge et/ou l'échantillon soit validé par le partenaire ou le client potentiel.

Tableau 10 : De l'offre commerciale aux clauses du contrat de vente

Etapas	Description
Offre commerciale de l'exportateur	<p>L'offre commerciale est la base du contrat de vente. Elle est rédigée dans une langue parfaitement comprise par l'importateur. Une offre commerciale doit être claire, précise et sans ambiguïté. Elle comporte des informations sur : la marchandise, la quantité, le prix, la qualité, etc.</p> <p>L'offre commerciale est matérialisée par la facture pro-forma ou une proposition écrite, une brochure publicitaire, etc.</p> <p>La facture pro-forma peut comporter :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Les parties au contrat : ▪ L'objet : Etablir une description détaillée du produit, avec tous les aspects techniques et les détails du conditionnement (volume, poids et emballage) ▪ Les modalités de transport : Déterminer l'incoterm, le mode de transport et les délais précis de livraison ▪ Le prix : le prix doit être détaillé (prix unitaire, mode et délai de règlement, etc.), ferme et définitif, afin d'éviter tout malentendu.

Etapes	Description
Conditions générales de vente	<p>Les conditions générales de vente (CGVE) permettent à l'entreprise exportatrice de définir le cadre juridique de ses rapports commerciaux. Les conditions spécifiques de vente sont propres à chaque exportateur. Elles définissent les droits du vendeur et lui permettent de défendre ses intérêts lors de la négociation. Elles doivent comporter des éléments essentiels tels que le prix, les conditions de paiement, conditions et délais de livraison et les modalités liées au règlement de litiges</p>
Acceptation de l'importateur	<p>L'acceptation de l'offre constitue l'accord du client et permet de conclure le contrat de vente. Le contrat se concrétise seulement au moment où l'offre est suivie d'une acceptation. L'acceptation de l'offre doit être transmise sous une forme écrite à l'exportateur. Sous cette forme, elle sert de garantie et constitue une preuve en cas de litiges. Dès lors, elle prend la forme d'un bon de commande.</p>
Contrat	<p>L'acceptation de l'offre et des CGVE constitue l'accord du client et permet de conclure le contrat de vente.</p> <p>Les clauses du contrat comportent entre autres</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Contractants : Identifier les contractants (acheteur/vendeur) : Nom des sociétés, raisons sociales, adresses détaillées et le nom des représentants respectifs. ▪ Nature du contrat : Définir l'objet du contrat (produit) ; décrire les aspects techniques, la quantité, le volume, le poids et éventuellement le mode d'emballage car l'acheteur peut émettre des exigences. ▪ Prix et modes de paiement : Déterminer le prix FCFA ou en devises étrangères (penser aux risques de change) ; le prix est accompagné de l'incoterm qui détermine la répartition des frais de transport, des droits de douane, de l'assurance et le moment du transfert de propriété ; le prix de la marchandise sera détaillé (prix unitaire et total) ; prévoir un mode de règlement qui assure une sécurité maximale au vendeur ; les versements d'acompte garantissent la commande ; en cas de crédit documentaire, le vendeur note la demande d'ouverture ; introduire une clause de réserve de propriété dans le contrat. ▪ Modalités de transport : déterminer le mode de transport en cohérence avec la nature de la marchandise, la destination, et la sécurité ; en fonction de l'incoterm, les obligations respectives des parties contractantes sont précisées. ▪ Modalités de livraison : déterminer la date, le lieu de chargement et de livraison ; définir les délais en fonction de l'entrée en vigueur du contrat : Le respect des délais de livraison est l'une des obligations majeures du vendeur, il faut prévoir et imposer les pénalités de retard à l'avance. ▪ Force majeure : Indiquer le cas de force majeure pour les événements imprévisibles. ▪ Garanties : Définir les engagements des deux parties en matière de garantie. ▪ Juridiction en cas de litige : Déterminer le droit applicable et la juridiction compétente pour le règlement des différends. ▪ Langue : Déterminer la langue du contrat. Celle-ci devra être maîtrisée par les deux parties.

Mais le contrat dans le cadre du commerce international est complexe. Une précision et un effort d'exhaustivité est indispensable pour réduire le plus possible le risque de malentendus, de méprises et de différends. L'entreprise peut se faire assister par un juriste ou un avocat. Ce dernier doit être spécialisé en commerce international. Il aidera l'entreprise à éviter les embûches juridiques et réglementaires et, au

besoin, à régler des différends. En matière de l'exportation, seul un contrat de vente lie l'acheteur et le fournisseur de la marchandise. C'est généralement au moment de la conclusion du contrat de vente que se négocient et repartissent les responsabilités. Parmi celles-ci, la désignation de la partie qui prendra à sa charge la couverture des risques liés au transport principal.

6.3. Moyens de paiement à l'international

Il existe une multitude de moyens de paiement entre autres :

6.3.1. Le Virement

C'est un transfert de fonds du compte de l'acheteur vers celui du vendeur. Le virement international est un procédé de règlement utilisé en cas de confiance totale entre le vendeur et l'acheteur. Le vendeur

accepte de recourir à ce mode de règlement lorsque le risque commercial sur l'acheteur et le risque pays de l'importateur sont maîtrisés.

6.3.2. les paiements électroniques

(les agences de transfert internationales, les TPE, les mobile money...)

6.4. Mécanismes de paiement sécurisé

6.4.1. Remise documentaire

Appelé communément « encaissement documentaire », cette technique de paiement, est utilisée entre commerçants ou industriels habitués à travailler ensemble mais avec une certaine confiance.

En acceptant le risque d'expédier la marchandise à son client, le

vendeur préfère ne pas se dessaisir des documents. Au lieu de les adresser directement à l'acheteur, il préfère les faire transiter par sa banque en demandant à celle-ci de ne les remettre à l'acheteur qu'en respectant ses instructions d'encaissement.

6.4.2. Crédit documentaire/Lettre de Crédit

Le Crédit documentaire (lettre de crédit) est un engagement écrit d'une banque (la banque émettrice) remis au vendeur (le bénéficiaire) à la demande de l'acheteur (le donneur d'ordre) et conformément à ses instructions de régler – soit

en effectuant un paiement, ou en acceptant ou en négociant des lettres de change (traites) – jusqu'à concurrence d'une somme précise, contre remise des documents stipulés et dans le délai prescrit.

La lettre de crédit comporte deux formes :

- Le crédit documentaire irrévocable notifié : engagement ferme de la banque émettrice, il ne peut être modifié ni annulé sans le consentement de toutes les parties sous réserve que les documents exigés soient conformes au terme du crédoc (lettre de crédit) et présenté dans les délais requis, la banque émettrice procède au paiement à l'échéance convenue quelque soit la situation financière du donneur d'ordre. La banque notificatrice agit comme mandataire de la banque émettrice.

- Le crédit documentaire irrévocable et confirmé : ce type de Credoc donne au bénéficiaire une double garantie de paiement. Il vaut l'engagement tant de la banque émettrice que de la banque confirmante qui s'engage, en ajoutant sans confirmation, à honorer les paiements en vertu du Credoc conformément à ces termes et conditions.

Par ailleurs, il existe des crédits documentaires particuliers entre autres :

- la lettre de crédit transférable qui est une lettre de crédit permettant au bénéficiaire d'agir à titre d'intermédiaire et de transférer ses droits en vertu d'une lettre de crédit à un tiers ou des tiers qui peuvent être les fournisseurs des marchandises.

- Le crédit Red clause : ce crédit documentaire autorise la banque notificatrice ou confirmante à effectuer des avances au bénéficiaire avant présentation des documents. Le montant des avances peut atteindre la totalité du montant du Credoc.

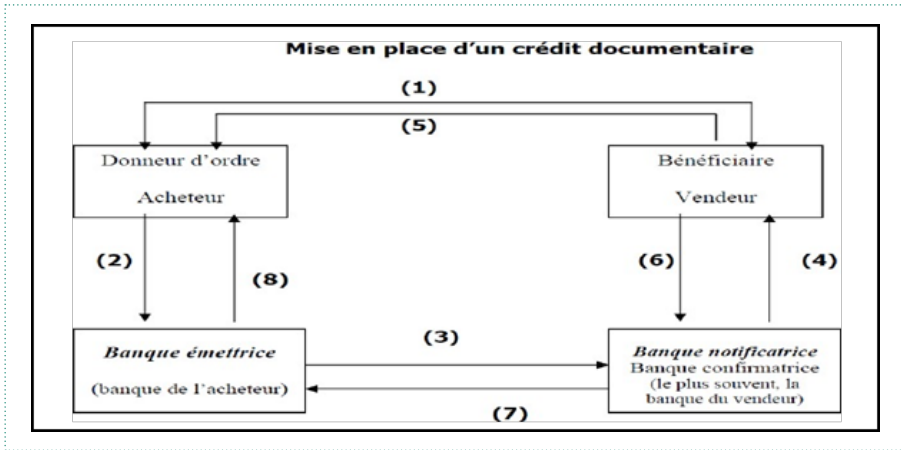
- Le crédit back to back : c'est un crédit documentaire import endossé à un crédit export. Il est généralement utilisé lorsque le bénéficiaire n'est qu'un simple commissionnaire. Le produit du crédit export couvre le crédit import.

- Le crédit revolving : c'est un crédit documentaire renouvelable couvrant un courant d'importation étalé sur plusieurs mois. Le montant du crédit est renouvelé automatiquement soit suivant un calendrier fixé au départ, soit à l'occasion de chaque réalisation.

6.4.3. Lettre de crédit stand-by (SBLC)

C'est une garantie à première demande par laquelle la banque émettrice se porte garante de son client importateur auprès du vendeur pour le règlement

d'importation de biens ou de services. Une fois la SBLC est émise en sa faveur, l'exportateur effectue ses livraisons librement à l'acheteur.



7.

Planification et exécution des obligations et des opérations de l'exportation



La planification et l'exécution des obligations et des opérations de l'exportation sont fonction des obligations du contrat et de la lettre de crédit.

Dès que le marché est conclu, il faut la confirmation de vente avant d'engager le reste de la procédure. La confirmation est acquise par la réception d'une commande de l'importateur. Lorsque la commande est envoyée, il faut toujours accuser réception de la commande avec les détails sur :

- la quantité de la marchandise commandée ;
- les modalités de paiement ;
- les conditions commerciales et d'expédition ;
- le mode de transport ;
- le prix ;
- le mode de paiement.

La planification est nécessaire pour exécuter convenablement les termes du contrat.

Une planification appropriée est nécessaire à la bonne exécution des engagements à savoir préparation des produits et des documents stipulés, la prévision d'expédition de la marchandise et des documents dans les délais.

Cela représente une étape cruciale, que le service de l'administration à l'exportation doit être apte à assumer. Son directeur doit être compétent ; il devrait posséder la capacité d'organiser et de coordonner les activités nécessaires à la planification ; il devrait être en mesure de gérer des ressources telles qu'un financement adéquat, une équipe bien formée, une technologie et des procédures efficaces.

7.1. Conditionnement des produits

Le conditionnement des produits ou marchandises à l'exportation est réglementé. L'emballage et le marquage doivent être adaptés à la nature du produit ou de la marchandise transportée (e) et du mode de transport.

Dans le commerce international, les exigences sur le conditionnement, les emballages et le marquage sont strictes. Le mauvais conditionnement, emballage non adapté et le marquage défectueux sont les principales causes des pertes et des avaries.

Le Togo dispose :

- des règlements techniques en matière de contrôle de qualité des produits agricoles et leurs dérivés, (direction du conditionnement des produits (DCP)) ;
- des normes de marquage et d'emballages. Les informations sur les normes de marquage et des emballages sont disponibles et accessibles à l'Agence Togolaise de Normalisation (ATN).

Tableau 11: Synthèse des produits régulièrement contrôlés par la DCP

Catégories de produits	Produits
Céréales et dérivés	Maïs en grains
Tubercules et dérivés	Fécule de manioc, gari, tapioca, cossettes,
Oléagineux et leur tourteau	Coprah, noix et huile de palme, noix palmiste, ricin, soja, sésame, amende et beurre de karité ; arachide ; palmiste; graine de coton, graines de kapok, noix de cajou, souchets, riz, etc.
Textiles	Coton égrené, kapok égrené
Produits et dépouille animaux	Peaux
Fruits et légumes	Ananas, agrumes, bananes, piments, gingembres, etc.
Plantes aromatiques ou médicinales	Plantes à roténone, huiles essentielles, écorces de quinquina Café/cacao

Source : Direction du Conditionnement des Produits (DCP), 2023

7.2. Etablissement des documents requis à l'exportation des produits

Il est important de se renseigner sur les documents requis pour accompagner la marchandise à l'exportation.

Tableau 12: Synthèse des documents requis en fonction des marchandises

Autorisation, certificats, permis ou contrôle		Marchandises		Structures compétentes		Contact pour renseignement	
Documents	Définition			DCIC (Direction du commerce intérieur et de la concurrence)			
Autorisation d'exportation	Document délivré par un service technique du ministère chargé du commerce			Ministères chargés du commerce et de l'agriculture		BP : 383 Lomé, Place des Martyrs Tél : +228 22 21 05 52 www.commerce.gouv.tg	
Agréments	C'est un outil communautaire mis en place pour faciliter les échanges commerciaux	Produits transformés à destination des pays de la CEDEAO	Noix de cajou et Soja			Cabinet MAEDR, Avenue du nouveau Palais de la Présidence, BP : 385 Lomé Togo Tél : 228 22 50 07 11 E-mail : secretariat.ministre@agriculture.gouv.tg	

Autorisation, certificats, permis ou contrôle		Marchandises	Structures compétentes	Contact pour renseignement
Documents	Définition			
Certificat d'origine (CO)	Document attestant de l'origine d'unemar-chandise et établi par une autorité habilitée dans le pays d'origine	Tous les produits	CCI-TOGO (Achatformu-laire hors CEDEAO) ; For-mulaire CEDEAO-UEMOA disponible en ligne ; Direction du Commerce Extérieur (DCE) (CO hors CEDEAO) Direction Générale de l'In-dustrie (CO pour l'espace CEDEAO-UEMOA) OTR (CDDI) CO pour l'es-pace CEDEAO UEMOA et pour la Chine	Angle Avenue de la Présidence- Ave-nue Georges Pompidou ; Tel : +228 22 23 29 ; Email: ccit@ccit.tg ; Web: https://www.ccit.tg Tél : +228 70 43 48 59 Tel : +228 22 21 22 89 E-mail : secretariat.ministre@com-merce.gouv.tg 41 Rue des Impôts, Bd, Eyadema, Lomé 02 BP 20823 Tél : 00228 22 53 14 00 E-mail : otr@otr.tg Site : https://www.otr.tg

Autorisation, certificats, permis ou contrôle		Marchandises	Structures compétentes	Contact pour renseignement
Documents	Définition			
Certificat phytosanitaire	Document qui atteste que les végétaux ou produits végétaux sont dépourvus d'organismes nuisibles	Végétaux, et produits végétaux	DPV (direction de la protection des végétaux) / MAEDR	Cacavéli, km 10, route d'Atakpamé B.P. 1347 Lomé Togo Tél : (+228) 22 51 4404
Certificat de fumigation	Document délivré par un prestataire de service agréé par le ministère chargé de l'agriculture suite à une opération consistant à introduire un gaz ou une substance donnant naissance à un gaz dans l'atmosphère d'une enceinte partielle ou totalement fermée en vue d'y détruire les organismes vivants des nuisibles	Végétaux, produits végétaux et autres marchandises	DPV (direction de la protection des végétaux) / MAEDR	
Certificat d'exportation	Document délivré par une autorité compétente pour l'exportation de certains produits à destination de pays extérieurs.	Animaux sauvages, les dérivés d'animaux sauvages et les objets provenant des trophées de chasse ; Espèces animales protégées	Direction de la Faune et Chasse /MERF	Tél : +228 22 21 28 97
Certificat d'exportation		Céréales	ANSAT/MAEDR	Tél : +228 22 51 41 82 ; BP 13537 Lomé

Autorisation, certificats, permis ou contrôle		Marchandises	Structures compétentes	Contact pour renseignement
Documents	Définition			
Certificat sanitaire	Document délivré par les services vétérinaires et qui atteste, après contrôle, que les viandes ou produits dérivés sont exempts de toute infection.	Animaux et denrées Alimentaires d'Origine Animale	Direction de l'Elevage du MAEDR	Direction de l'Elevage au Tél : +228 22 21 36 45
Permis ou autorisation préalable	Document délivré par une autorité compétente autorisant l'exploitation ou la mise en marché de certains produits jugés stratégiques.	Produits miniers/ Métaux précieux	Ministère en charge des mines	Rue des hydrocarbures ; BP : 4227 Lomé Togo ; Tél : +228 22 21 20 04 / 22 20 07 62 ; E-mail : energie@energie.gouv.tg . Site web : www.energie.gouv.tg
Résultats d'analyse microbiologique	Bulletin délivré par une institution compétente après contrôle et analyse sur des échantillons	Denrées Alimentaires d'Origine Animale	Institut National d'Hygiène (INH)/Ministère de la Santé	Quartier administratif 77 rue Nangbéto ; BP : 1396 Lomé-Togo ; Tél : +228 22 21 06 33; fax: +228 22 21 57 92 ; Web : http://www.inhtogo.tg
Résultats d'analyse physico-chimiques			ITRA/MAEDR LAMICODA/UL	Cacavéli, km 10 ; BP : 1163 Lomé Tél. (228) 22 25 21 48 ; e-mail : itra@itra.tg ; Web: http://www.itra.tg Cél : +228 90108103/90159176 E-mail: lamicodaestba.ul@gmail.com

Autorisation, certificats, permis ou contrôle		Marchandises	Structures compétentes	Contact pour renseignement
Documents	Définition			
Certificat de qualité	<p>Le certificat de qualité est un écrit officiel signé d'une personne compétente (laboratoire) qui atteste de la conformité du produit aux exigences (règlements techniques ou norme) d'un pays ou d'un organisme officiel.</p> <p>Il s'agit d'un document qui atteste la conformité aux normes et aux règlements techniques qualité en vigueur.</p>	Tous produits agricoles et leurs dérivées	LCP/DCP/MCICL	<p>En face de la Direction du Port ; BP : 1648 Lomé Togo ; Tél : +228 22 27 56 88/ 22 27</p> <p>56 93 ; E-mail: secretariat.dcm1@commerce.gouv.tg</p>
Certificat OIC (café)				

Source : Ministère du Commerce, 2023

7.3. Exigences liées aux pays importateurs

Les pays importateurs (marchés des exportateurs) sont de plus en plus exigeants en matière de normes et réglementations.

A cet effet, les produits végétaux, animaux et halieutiques ou les produits qui en dérivent sont soumis à des contrôles stricts dans le cadre des mesures sanitaire et phytosanitaire. La conformité aux standards (SPS) et aux règles d'origine très strictes demeure l'exigence majeure qui bloque les produits du Togo aux frontières des espaces commerciaux européens et américains.

Les problèmes sanitaire et phytosanitaire ne se posent pas avec acuité pour les exportations agricoles principales que sont le cacao, le café et le coton à partir du Togo. Ces derniers sont plus soumis à des normes commerciales de qualité. De même, les exigences en matière de normes et de qualité ne sont pas très limitatives des exportations des produits miniers et d'industries extractives ou des industries en Zone Franche.

Sur les marchés d'exportation, il est important de chercher à connaître les exigences auxquelles le produit potentiel à l'exportation est soumis à l'entrée du pays de destination. Dans certains pays, les

marchandises sont soit contrôlées, prohibées ou réglementées. Ce faisant, elles doivent être accompagnées de certificat, de permis ou d'autorisation appropriée avant d'être admises sur leur territoire douanier.

Les documents couramment exigés pour accompagner la marchandise sont :

- le connaissance ou la lettre de transport aérien ou la lettre de voiture (selon le mode de transport)
- la facture commerciale
- la liste de colisage ;
- le certificat d'origine ;
- le certificat sanitaire (au besoin) ;
- le certificat phytosanitaire (au besoin) ;
- le certificat de qualité (au besoin) ;
- l'autorisation spéciale (au besoin) ;
- etc.

L'entreprise doit s'adresser aux structures compétentes du pays d'exportation en vue de se faire établir ces documents aux moments opportuns avant d'engager la déclaration en douane.

7.4. Exigences liées au pays exportateur

Le Togo est engagé dans la mise en œuvre des accords de l'OMC, de la ZLECAf, de la CEDEAO et de l'UEMOA.

N.B : Le processus de dématérialisation du certificat

phytosanitaire (e-phyto) est en cours de mise en œuvre d'ici décembre 2024.

La législation existante soumet les produits végétaux, animaux et halieutiques et ceux d'origine

végétale, animale et halieutique à des contrôles à l'exportation, à l'inspection et à la certification.

Depuis 1994, le Togo a opté pour une économie libérale en se désengageant des secteurs productifs au profit du secteur privé conformément à la politique de diversification des exportations.

En matière fiscales, le Togo a engagé des mesures en faveur de la promotion de l'exportation. Les exportations de biens et de services sont soumises au régime zéro de la

TVA, néanmoins les marchandises à l'exportation sont soumises à une procédure de déclaration à la douane. Il existe dans le pays des services compétents qui donnent des informations et établissent des certificats relatifs à la qualité et à la sécurité sanitaire des végétaux, des animaux et des aliments.

Le Tableau 12 donne des détails sur les services compétents pour délivrer les autorisations, les certificats ou permis en fonction de la nature des marchandises à l'exportation.

7.5. Vérification des documents supports du crédit documentaire.

Il est important de s'assurer que la documentation est complète. La vérification doit se faire avec une liste de contrôle qui reprend tous les documents requis par le contrat et surtout par la lettre de crédit :

- **documents de transport :**

- connaissance,
- lettre de voiture ou
- lettre de transport aérien

- **certificats :**

- certificat d'origine ;
- certificat ou police d'assurance ;
- certificat de qualité ;
- certificat sanitaire ;
- certificat phytosanitaire, etc.).

- **facture Commerciale;**

- **autorisation spéciale (au besoin) ;**

- **liste de colissage.**

7.6. Expédition des marchandises dans les délais

Une fois que la marchandise est conditionnée et bien documentée, l'expédition peut avoir lieu. Elle se fait suivant le mode de transport et dans les Incoterms du contrat. Lors

de l'expédition, il faut opérer les formalités relatives à la déclaration en douane au franchissement des frontières.

7.7. Procédure de la déclaration à l'exportation

La procédure de la déclaration à l'exportation regroupe entre autres les étapes suivantes :

- déclaration en douane;
- vérification documentaire ;
- vérification physique éventuelle ;
- acquittement de divers frais;
- expédition des marchandises.

N.B : pour toute autre information, se référer au manuel de procédure de la douane.

Dans la procédure, deux possibilités sont offertes aux exportateurs.

7.8. Droits et Taxes à l'exportation

L'exportations de produits n'est a priori soumise qu'au paiement de la Redevance Informatique (RI) qui est de 5000 F par déclaration en Douane.

Cependant l'exportation de produits de l'agriculture, de l'élevage et de la pêche est soumise aux paiements du :

- **Bénéfice Agricole (BA)** C'est un impôt perçu au cordon douanier sur l'exportation des produits agricoles d'origine togolaise.

Il constitue un acompte de cet impôt dont la régularisation devra être faite par le commissariat des impôts. Le taux applicable est de 1% de la valeur FOB (art 105-106 du Livre des Procédures Fiscales)

- **Prélèvement sur les noix de cajous (PNC)** Elle concerne l'exportation des noix de cajou brutes ou transformées. Le montant du PNC est de :

- Quarante (40) francs CFA le kilogramme pour les noix de cajou brutes
- Cinq (5) francs CFA le kilogramme pour les noix de cajou transformées.

Il est aussi à noter qu'à l'exportation des métaux précieux, il est prélevé une taxe appelée.

- **Droits sur Métaux Précieux (DMP)**

Elle est relative à la vente et à l'achat des substances minérales précieuses et semi-précieuses au Togo. Les frais d'exportation de ces substances sont fixés à 4,5 % de la valeur mercuriale.

A noter également que la réexportation en l'état de marchandises préalablement importées puis stockées dans les magasins et aires de dédouanement ou dans les entrepôts de stockage est soumise au paiement de la Taxe Spéciale de Réexportation (TSR) au taux de 1% de la valeur en douane de la marchandise

• **Définition de Zone Franche :**

Partie du territoire d'un Etat dans laquelle les marchandises qui y sont introduites sont généralement considérées comme n'étant pas sur le territoire douanier au regard des droits et taxes à l'importation et ne sont pas soumises au contrôle habituel de la douane.

7.9. Documents demandés lors de la déclaration en douane à l'exportation

Au cours de la procédure de déclaration en douane, la marchandise doit être accompagnée des documents suivants :

- Le connaissement
- la facture commerciale ;

- la liste de colisage ;
- le certificat d'origine (au besoin) ;
- le certificat sanitaire (au besoin)
- le certificat phytosanitaire (au besoin) ;
- le certificat de qualité (au besoin) ;
- l'autorisation spéciale (au besoin).

7.10. Recouvrement

Une fois que l'expédition de la marchandise est effective, l'exportateur peut déclencher le

processus de recouvrement. Il fera usage de toute la documentation requise suivant le moyen de paiement convenu dans le contrat

8.

Gestion des risques liés à l'exportation



Au cours de la procédure de déclaration en douane, la marchandise doit être accompagnée

des documents suivants :

- la liste de colisage ;

- Le connaissement
- la facture commerciale ;

Types de risques	Définition
Risque économique	Risque de change, inflation, récession, pénuries de devises, obstacles au transfert de devises, augmentation des impôts, hausse des droits de douanes.
Risque commercial	Risque d'impayé dû à une défaillance commerciale ou par l'insolvabilité de l'acheteur : défaillance volontaire ou involontaire du client, nouvelles normes, licences, contrôle des prix et marges, atteintes à la propriété industrielle et commerciale, restrictions de circuits de vente, etc.
Risque politique	Risque d'impayé dû à la responsabilité de l'Etat : toutes les mesures étatiques extraordinaires et événements politiques comme les guerres, les révolutions, les annexions de territoire, les troubles civils, les embargos, les nationalisations, confiscation, nouvelles mesures à l'importation (douanes, entraves non tarifaires, licences d'entrées...).
Risque juridique	Difficultés d'application des décisions de justice dans le pays, discrimination à l'égard des firmes étrangères, textes de contrats imposés, interprétation tendancieuse des contrats, modification de la réglementation relative aux produits, etc.
Cas de force majeure.	Des événements imprévus et irrésistibles (catastrophes naturelles, guerres, etc.) empêchant la livraison de la marchandise ou d'en exiger l'exécution.

- le certificat d'origine (au besoin) ;

- le certificat sanitaire (au besoin)
- le certificat phytosanitaire (au besoin) ;
- le certificat de qualité (au besoin) ;
- l'autorisation spéciale (au besoin).

Une fois que l'expédition de la marchandise est effective, l'exportateur peut déclencher le processus de recouvrement. Il fera usage de toute la documentation

requise suivant le moyen de paiement convenu dans le contrat commercial.

Une entreprise qui compte s'engager dans l'exportation doit être capable de gérer les risques pour éviter les mauvaises surprises. L'entreprise exportatrice doit être apte à analyser les facteurs de risque, prioriser, anticiper et se couvrir par des contrats d'assurance.

Tableau 13: Types de risques à l'exportation

Source : Ministère du Commerce, 2023

Un système d'assurance contre les risques commerciaux, économiques, politiques, monnaie de facturation,

système de protection contre le risque de change est important.

Certaines compagnies d'assurance offrent aux entreprises exportatrices une couverture du risque.

Dans le mode de gestion du risque

il peut y avoir :

N°	Structure	Adresses
1	Conseil National des Chargeurs du Togo (CNCT)	Zone portuaire, BP : 2991 Tél : +228 22 23 71 00 / 2223 71 16 E-mail : Site web : https://www.cnct-togo.com
2	Port Autonome de Lomé (PAL)	Zone portuaire, 01BP : 1225 Lomé 01 Togo Tél : +228 22 27 47 42 / 22 23 78 00 ; / Numéros verts : 80 00 18 18/80 00 00 18/ Centre d'appel 88 18 /80 00 18 18/ Assistance clientes : 70 59 80 81/ 70 59 80 82 / 70 59 80 83 E-mail : togoport@togoport.tg ; Site Web : https://www.togoport.tg https://www.togo-port.net
3	Société Aéroportuaire de Lomé Tokoin (SALT)	Bd. De la Paix, Zone Aéroportuaire, BP : 10112 Tél : +228 22 23 60 60 / 22 23 67 00 * E-mail : salttogo1@gmail.com info@aeroportdelome.com site : https://www.aeroportdelome.com
4	Conseil National du Patronat (CNP) et les organisations Patronales ci-dessous : NAVITOGO Association Professionnelle des Compagnies de Navigation et de Consignataires de Navires du Togo ▪ SCIMPEXTO Syndicat des Commerçants Importateurs et exportateurs du Togo	Adresse : BP : 2 429 Lomé-TOGO Boulevard Eyadema, Cité OUA à côté de la SGI, Lomé Site web : https://www.cnp-togo.org/ Téléphone (s) : +228 22 55 80 55 Email(s) : cnptogo@gmail.com cnptogo@cnp-togo.org cnp_togo@gmail.com ; site web : https://www.cnp-togo.tg

N°	Structure	Adresses
5	<p>Importateurs et Exportateurs du Togo.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Associations des commissionnaires en douanes agréés : ▪ Fatière patronale togolaise des transporteurs routiers : FP2TR : ▪ APBEF Association Professionnelle des Banques et Etablissements Financiers ▪ CAT Comité des Assureurs du Togo. <ul style="list-style-type: none"> ▪ UTAVOT : Union Togolaise des Agences de Voyages et de Tourisme ▪ GTPME/PMI Groupement Togolais des Petites et Moyennes Entreprises / Petites et Moyennes Industries. ▪ ASOZOF Association des Sociétés de la Zone Franche <p>AFCET : Association des Femmes Cheffes d'Entreprises</p>	
6	Comité de coordination des filières café cacao (CCFCC)	<p>Téléphone : +228 22 27 09 45 ; Fax : +228 22 27 09 65</p> <p>E-mail : ccfctogo@gmail.com</p>
	ANABIO - Togo (Association Nationale pour l'Agriculture Biologique au TOGO	<p>Agoè Cacaveli, immeuble Green Agri Nova</p> <p>Tel :90 85 92 85</p>
7	Chambre de Commerce et d'Industrie du Togo (CCI-Togo) ;	<p>Angle Avenue de la Présidence AV. Général Pompidou BP : 360 Tél : +228 22 23 29 00</p> <p>E-mail : ccit@ccit.tg Site web : https://www.ccit.tg</p>
8	Sociétés d'Administration de la Zone Franche du Togo(SAZOF) ;	<p>2564, Avenue de la Chance, klikamé, BP : 3250 Tél : +228 22 53 53 53 ; E-mail : sazof@zonefranchetogo.org Site web: https://www.zonefranchetogo.org</p>
9	Association des Grandes Entreprises du Togo (AGET) ;	<p>Immeuble SUNU 812, Boulevard du 13 janvier ; 3ème étage 01BP :2407 Lomé-Togo</p> <p>+228 22 21 95 85Site web: https://www.aget-togo.org</p>

N°	Structure	Adresses
10	Centre Togolais des Expositions et Foires de Lomé(CETEF Lomé)	BP: 10056-TOGO, Lomé Tél: +228 22 26 40 31; 91 20 70 70 https://www.cetef.tg
11	COFACE Togo	Immeuble ERAD, 22 Bd de la Paix / Quartier Super TACO, BP 899 Lomé ; Tél : +228 22 20 8958 Fax: +228 22 20 89 58 Site web: https://www.coface.ma

Transfert de risque :

9.

Accord portant création de la ZLECAf



- Couverture par assurance change, les exportateurs sont couverts sur la base du cours garanti jusqu'aux paiements ;
- Couverture par une assurance-crédit qui couvre les entreprises exportatrices contre les risques de non-paiement.

Support des risques :

- L'entreprise supporte le risque de défaut de paiement. Ceci

arrive en cas de livraison contre facture.

Les structures suivantes sont utiles pour des conseils lors des études prospectives des marchés d'exportation ; du choix du mode de transports, le choix des Incoterms, le crédit documentaire, des types d'assurances, etc.

Tableau 14: Quelques contacts utiles

Source : Ministère du Commerce, 2023

9.1. Les documents commerciaux

L'Accord portant création de la zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf), signé le 21

mars 2018 à Kigali (Rwanda) est entré en vigueur le 30 mai 2019. Il vise à créer un marché unique

9.1.1. Le certificat d'origine

(1) Définition

pour les marchandises, les services et la circulation des personnes afin d'approfondir l'intégration économique du continent africain conformément à la vision panafricaine d'une « Afrique intégrée, prospère et pacifique » tel qu'énoncé dans l'Agenda 2063.

La ZLECAf offre à l'économie togolaise un marché de plus de 1,3 milliard de consommateurs. Le Togo devra donc chercher à accroître ses exportations vers ce vaste marché en exploitant pleinement les préférences offertes par la ZLECAf.

Les marchandises éligibles au traitement préférentiel de la ZLECAf doivent être originaires de l'un des États parties.

Pour exporter sur le marché de la ZLECAf, les exportateurs doivent être munis d'un des documents suivants : le certificat d'origine, la déclaration d'origine et la déclaration du fournisseur.

C'est un document juridique délivré pour rendre les marchandises éligibles à un traitement préférentiel prévu par la ZLECAf. C'est, en d'autres termes, un document qui atteste que le produit faisant l'objet d'exportation à partir d'un Etat Partie a été entièrement obtenu dans cet Etat Partie ou a subi une transformation substantielle dans ledit Etat Partie

La preuve de l'origine est valide

(2) Délivrance d'un certificat d'origine

pendant douze (12) mois qui suivent la date à laquelle elle a été délivrée dans l'Etat Partie exportateur et doit être présentée aux autorités douanières de l'Etat Partie importateur pendant ladite période.

Les preuves de l'origine qui sont produites aux autorités douanières de l'Etat Partie importateur après expiration du délai de douze (12) mois peuvent être acceptées aux fins de l'application du régime préférentiel lorsque le non-respect du délai est dû à des circonstances exceptionnelles dûment justifiées.

Les preuves de l'origine sont produites et soumises aux autorités douanières d'un Etat Partie importateur dans l'une des langues officielles de l'Union africaine (UA), et ce, conformément aux procédures applicables dans ce pays. Ces autorités peuvent exiger la traduction d'une preuve de l'origine.

Un certificat d'origine est délivré par l'autorité compétente désignée du pays exportateur sur demande écrite établie par l'exportateur ou, sous la responsabilité de celui-ci, par son représentant habilité.

À cet effet, l'exportateur ou son

(3) Les formes de certificat d'origine

a) Certificat d'origine délivré a posteriori

représentant habilité remplit le certificat en tant que formulaire de demande.

Lorsque le formulaire est rempli à la main, il est complété à l'encre et en caractères d'imprimerie. Les produits doivent être désignés dans la case réservée à cet effet, sans interligne. Lorsque la case n'est pas complètement remplie,

un trait horizontal doit être tiré en dessous de la dernière ligne de la désignation, l'espace non utilisé étant bâtonné.

L'exportateur sollicitant la délivrance d'un certificat d'origine doit présenter le certificat et fournir tous les documents appropriés prouvant le caractère originaire des

b) Duplicata du certificat d'origine

produits concernés.

Un certificat d'origine est délivré par l'autorité compétente désignée et tenu à la disposition de l'exportateur, dans toute la mesure possible, avant que l'exportation réelle soit effectuée.

Un certificat d'origine peut, à titre exceptionnel, être délivré après l'exportation des produits auxquels il se rapporte :

i) s'il n'a pas été délivré au moment de l'exportation par suite d'erreurs, d'omissions involontaires ou de

c) Certificat d'origine de remplacement

circonstances particulières ; ou

ii) s'il est démontré à la satisfaction de l'autorité compétente désignée qu'un certificat d'origine a été délivré, mais n'a pas été accepté à l'importation pour des raisons techniques.

Un certificat d'origine délivré a posteriori doit être revêtu de la mention : « **DÉLIVRÉ A POSTERIORI** »

En cas de vol, de perte ou de destruction d'un certificat d'origine, l'exportateur peut introduire une demande de duplicata auprès des

9.2. Exemption de la preuve de l'origine

autorités douanières compétentes désignées qui le lui avaient délivré, sur la base des documents d'exportation en leur possession. Le duplicata ainsi délivré doit être revêtu de la mention « **DUPLICATA** »

Le duplicata sur lequel doit être reproduite la date de délivrance du certificat d'origine prend effet à cette date.

Lorsque les marchandises originaires sont placées sous le

contrôle de l'autorité douanière de l'un des États Parties, le certificat d'origine peut être remplacé par un ou plusieurs certificats de circulation de marchandises afin de s'assurer que les marchandises concernées ou une partie de celles-ci sont expédiées ailleurs dans d'autres États Parties. Un certificat d'origine de remplacement est par conséquent délivré par les autorités douanières sous le contrôle desquelles les marchandises ont été placées.

9.3. Conservation des documents

Sont admis comme produits originaires, sans qu'il y ait lieu de produire une preuve de l'origine, les produits suivants :

a) Les produits originaires qui font l'objet de petits envois adressés à des particuliers dans un État Partie par des particuliers d'un autre État Partie ou qui sont contenus dans les bagages personnels des voyageurs et

b) les importations qui présentent un caractère occasionnel et qui portent uniquement sur des produits originaires réservés à l'usage personnel ou familial des destinataires ou des voyageurs.

La valeur totale des produits ne doit pas excéder cinq cents (500) dollars américains pour les petits colis ou mille deux cent (1200) dollars américains s'agissant de produits formant une partie des bagages personnels du voyageur,

9.4. Déclaration de l'origine

selon le cas.

Un exportateur qui a demandé la délivrance d'un certificat d'origine conserve une copie de la demande et des documents justificatifs pendant au moins cinq (5) années, à compter de la date à laquelle il a rempli la demande.

Un importateur qui a obtenu un traitement tarifaire préférentiel conserve les pièces relatives à l'importation du produit, y compris une copie du certificat d'origine pendant au moins cinq (5) années, à compter de la date où il a obtenu le traitement tarifaire préférentiel. L'autorité compétente désignée du pays exportateur délivrant un certificat d'origine conserve pendant une période minimale de cinq (5) ans la copie du certificat délivré.

L'autorité compétente désignée de l'Etat partie importateur conserve pendant une période minimale de cinq (5) ans le certificat d'origine qui lui a été présenté.

C'est une déclaration soumise par l'exportateur sur facture, un bon de livraison ou tout autre document commercial décrivant les produits concernés suffisamment détaillés pour faciliter leur identification.

Une déclaration de l'origine peut

être établie par :

- a) un exportateur agréé ou
- b) tout exportateur pour toute consignation constituée d'une ou de plusieurs marchandises contenant les produits originaires dont la valeur totale n'excède pas cinq mille (5000 USD) dollars américains.

L'exportateur qui établit la déclaration de l'origine doit être disposé à soumettre, à tout moment, sur requête des autorités douanières compétentes désignées de l'État partie exportateur, tous les documents appropriés prouvant le statut de l'origine des produits concernés.

L'exportateur établit la déclaration sur facture en dactylographiant estampillant ou en imprimant sur la facture, le bon de livraison ou tout autre document commercial, en utilisant l'une des langues officielles de l'UA, et conformément aux dispositions de la législation nationale du pays exportateur. Si la déclaration est établie à la main, elle doit l'être à l'encre et en caractère d'imprimerie (en majuscule). Les déclarations sur facture portent la signature originale de l'exportateur.

**DECLARATION D'ORIGINE DE LA
ZONE DE LIBRE-ECHANGE CONTINENTALE AFRICAINE
(Article 17(1) (b), 19 et 20)**

La déclaration d'origine doit se présenter comme suit :

Je/ Nous, _____, exportateur(s)
des marchandises couvertes par le présent document déclare/
déclarons que les marchandises

sont d'origine _____
(indiquez l'État Partie de la Zone de Libre-échange Continentale
Africaine) et le critère d'origine applicable à ces marchandises est

_____ (insérez entièrement obtenues ou substantiellement transformées,
selon le cas)

Lieu et Date de la Déclaration

Signature de l'Exportateur Agréé

9.5. La déclaration du fournisseur ou du producteur

Les ouvraisons ou transformations effectuées dans l'un des États Parties sont considérées comme ayant été effectuées dans les États Parties lorsque les matières subissent d'autres ouvraisons ou

transformations dans un État Partie. La preuve de l'ouvrison ou de la transformation est fournie par la déclaration du fournisseur ou du producteur dans l'État Partie d'où sont importées les matières.

**DECLARATION DU FOURNISSEUR OU DU PRODUCTEUR DE LA ZONE
DE LIBRE-ECHANGE CONTINENTALE AFRICAINE
(Article 31(2))**

A. Déclaration du fournisseur ou du producteur des produits ayant un statut d'origine préférentielle

Je soussigné, déclare que les marchandises énumérées sur la facture _____(1)

ont été produites en _____(2)

et satisfont aux règles d'origine régissant le commerce préférentiel entre les Etats Parties de la Zone de Libre-échange Continentale Africaine.

Je m'engage à mettre à la disposition de l'Autorité Compétente Désignée, sur demande, la preuve en appui à la présente déclaration.

_____(3)

_____(4)

_____(5)

9.6. Les instruments d'opérationnalisation de la ZLECAf :

9.6.1. Le système panafricain de paiement et de règlement (PAPSS) dans le cadre de la ZLECAf

C'est un système de paiement où on utilise uniquement les monnaies africaines au lieu de transférer tout en dollar pour pouvoir échanger les marchandises. Dans le cadre du PAPSS, un commerçant togolais peut effectuer le paiement de biens en utilisant le franc CFA lors d'une transaction avec un homologue

au Kenya. De la même manière, un commerçant kenyan n'aura pas à convertir le shilling kenyan en dollar ou en franc CFA avant d'effectuer une transaction avec un homologue togolais.

Ce système de compensation et de règlement des devises a pour but de faciliter les transactions en Afrique.

9.6.2. Le mécanisme de notification, de suivi et d'élimination des Barrières Non Tarifaires (BNT)

L'annexe 5 du Protocole sur le commerce des biens établit un mécanisme de notification, de suivi et d'élimination des BNT par lequel les parties prenantes des secteurs public et privé peuvent déposer une plainte concernant un obstacle spécifique au commerce qu'elles ont rencontré au cours du processus de transport transfrontalier de biens et services. La plainte est ensuite transmise au gouvernement du partenaire commercial responsable pour qu'il l'examine et y donne suite. Si les deux parties s'entendent sur une solution, la plainte sera réglée .

- Fonctionnement du mécanisme en ligne de notification, de suivi et d'élimination des BNT de la ZLECAf

Le mécanisme en ligne de notification, de suivi et d'élimination des BNT de la ZLECAf est disponible en ligne sur www.tradebarriers.africa. Ce mécanisme relatif aux BNT en ligne en temps réel vise à améliorer la transparence en matière d'identification et de suivi des BNT, à faciliter le suivi et à assurer le raccourcissement des délais de règlement des BNT signalées et identifiées par les gouvernements.

9.6.3. L'Observatoire Africain du Commerce (ATO)

C'est une plate-forme électronique développée par l'Union Africaine au service des opérateurs

économiques et est disponible sur le www.ato.africa/fr

9.6.4. Le fonds d'ajustement structurel

Le Secrétariat de la ZLECAf et Afreximbank ont été mandatés par le Sommet des chefs d'État et de gouvernement de l'Union africaine (UA) et le Conseil des ministres africains chargés du commerce pour créer le Fonds d'ajustement structurel de la ZLECAf afin d'aider les États parties et le secteur privé à participer efficacement au nouvel environnement commercial établi dans le cadre de la ZLECAf.

Ce fonds mobilisera des financements commerciaux pour soutenir les secteurs public et privé, en leur permettant de s'adapter et de tirer parti des opportunités créées par la ZLECAf. Il aidera les emprunteurs des secteurs public et privé à financer l'importation de matières premières et d'autres intrants et à réaliser des investissements pour un ajustement en douceur.

10.

Différents services
fournis dans les
formalités de
dédouanement par
l'OTR



Procédure d'exportation

10.1.1. Cas du transport par voie maritime

La procédure permet la sortie définitive des marchandises du territoire douanier. Elle débute par la sortie des conteneurs vides pour empotage. Le déclarant adresse à cet effet, une demande en ligne

de sortie de conteneurs au chef de division à laquelle est joint le booking. L'accord du chef de division est notifié au déclarant et au chef de brigade pour exécution

Etapas d'exécution des différentes tâches :

■ Procédure de dédouanement à l'export

- demande de sortie de conteneurs

La demande de sortie de conteneurs vides pour empotage et transmission est envoyée par mail à la division : (divport1@otr.tg/ divport2@otr.tg)

- réception
- vérification
- autorisation du chef de division si conforme
- notification au déclarant puis au chef brigade pour exécution
- réception de la notification du CD
- désignation des agents pour le suivi de l'empotage
- déclaration de transfert DT1
- sortie effective des conteneurs vides de la plateforme portuaire.
- empotage et pesage des conteneurs
- suivi de l'opération de l'empotage et pose de scellées
- rapport d'empotage
- transmission électronique

- au Chef Brigade
- conduite des conteneurs pour pesage
- déclaration d'exportation EX1
- paiement des droits et taxes
- contrôle
- délivrance du bon à embarquer si conforme
- chargement des marchandises sur les navires
- Transmission électronique du manifeste du chargement au service des douanes pour visa
- Visa du manifeste (validation dans le système)

NB : Pour plus d'informations s'adresser aux services techniques de l'OTR ; adresse : 56P7+G7P, Rue des Impôts, Bd, Eyadema, Lomé ; Tél : +228 22 53 14 00

10.1.2. Cas du transport par voie terrestre

Les différentes étapes

- Arrivée du camion chargé au bureau de Douane frontière
- Paiement des droits et taxes
- Levée de la déclaration d'exportation par le commissionnaire en douane agréé (cette déclaration peut être levée avant l'arrivée des marchandises)
- Délivrance du "bon à expédier" par la vérification
- Liquidation de la déclaration par la section vérification
- Visa de la brigade
- Contrôle et Visa de la déclaration par le Chef division
- Vu à sortie par la cellule export de la brigade lors de la sortie des marchandises

Documents à joindre

- Facture commerciale
- Les licences et autorisations si exigées ;

10.1.3. Cas du transport par voie aérienne (DODACP)

La Division des Opérations Douanières de l'Aéroport et des Colis Postaux (DODACP) est composée de trois unités décentralisées à savoir :

- Le fret qui abrite le bureau

- La Brigade spéciale, logée au sein de l'aérogare de l'ASAIGE

- Le Contrôle Douanier Postal qui se situe au niveau de la Poste centrale

Les procédures en matière d'exportation diffèrent selon ces différentes unités.

10.1.3.1. Au Fret

Le déclarant lève la déclaration d'exportation EX1 en y joignant :

- La facture commerciale ;
 - Les licences et autorisations si exigées ;
 - L'attestation d'exportation pour les expéditions hors zone UEMOA dont la valeur FOB dépasse dix millions (10 000 000) FCFA.
- L'entrée de la marchandise sur

la plateforme aéroportuaire est constatée par les agents de la brigade.

Les procédures de sélectivité et de contrôle de la déclaration d'exportation EX1 sont identiques à celles de l'importation. La déclaration est orientée vers un circuit de contrôle ou un circuit hors contrôle. Les déclarations orientées en circuit hors contrôle

recevront automatiquement le « **BON A EMBARQUER** » alors que pour celles orientées en circuits de contrôle obtiennent le « **BON A EMBARQUER** » après contrôle du vérificateur.

Toute irrégularité constatée à l'issue de cette opération fait l'objet de contre-écriture par le vérificateur

avant la délivrance du « **BON A EMBARQUER** ».

Après accomplissement des formalités douanières, les marchandises destinées à être exportées doivent être immédiatement mises à bord de l'aéronef

Récapitulatif des étapes

- Levée de la déclaration d'exportation par le commissionnaire en douane agréé
- Paiement des droits et taxes
- Liquidation de la déclaration par la section vérification
- Contrôle
- Emission du "bon à embarquer"
- Entrée de la marchandise sur la plateforme aéroportuaire
- Mis à bord des marchandises sur les aéronefs

10.1.3.2. A la Brigade Spéciale (BSA)

Rappelons que la BSA est surtout spécialisée dans l'exportation des moyens de paiements (devises)

En vertu du principe de libre circulation des signes monétaires au sein de l'UEMOA, aucune déclaration n'est exigée pour le transport manuel des billets émis par la BCEAO par les résidents pour leur déplacement dans les Etats membres de l'UEMOA. Toutefois les voyageurs se rendant dans les Etats non-membres de l'UEMOA sont tenus de déclarer au bureau de la BSA les devises dont ils sont porteurs, lorsque leur montant excède la contre-valeur d'un million (1.000.000) de francs CFA.

Ils sont autorisés à emporter par personne, jusqu'à concurrence de la contre-valeur de deux millions (2.000.000) de francs CFA en billets autres que ceux émis par la BCEAO.

Les voyageurs non-résidents sont tenus de déclarer, par écrit, à l'entrée et à la sortie du territoire national, tous les moyens de paiement dont ils sont porteurs, lorsque leur montant dépasse la contre-valeur d'un million (1.000.000) de francs CFA.

Il leur est délivré suite à la déclaration un document dénommé « **déclaration de devises** ».

10.1.3.3. Au Contrôle Douanier Postal (CDP)

L'opérateur se présente au bureau de la Poste avec son colis. Il présente ledit colis à la douane qui procède au contrôle. Une fois cette opération terminée il se dirige vers le guichet de la Poste pour les formalités d'envoi de son colis.

Notons qu'au CDP, il n'y pas

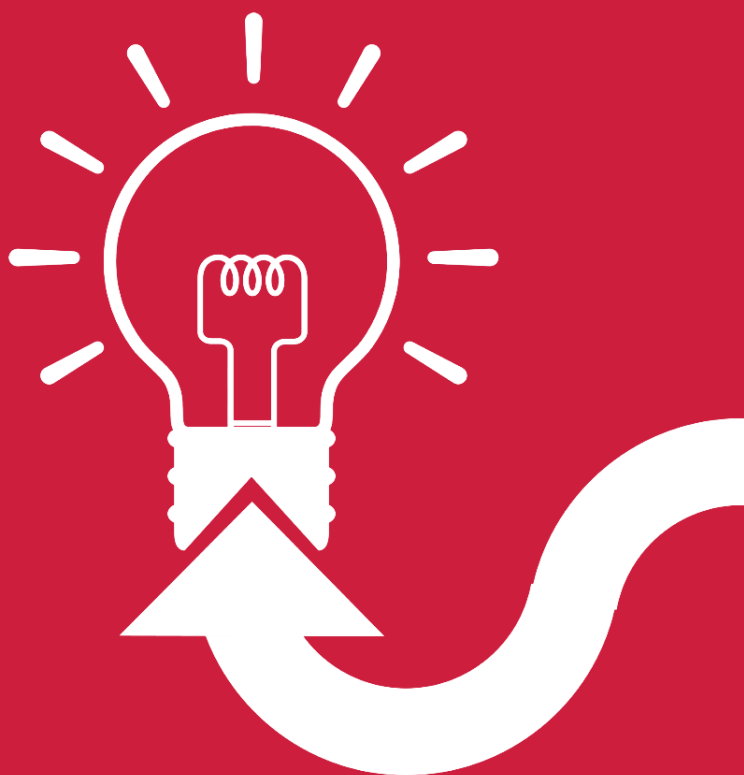
d'exigence de lever une déclaration EX1.

NB : les taxes liquidées à l'exportation des marchandises sont les mêmes quel que soit le bureau de sorti

RECOMMANDATIONS

Préciser les spécificités d'accès aux différents marchés ;

Un Guide est un document dynamique, il serait nécessaire de le réviser chaque trois ans pour tenir compte des nouveaux développements.



CONCLUSION

Ce guide a fait la synthèse des dispositions réglementaires et techniques nationales et internationales en matière d'exportation. Il a exploré les espaces commerciaux actuels et potentiels pour les produits d'exportation du Togo. L'exportation est soumise à des exigences spécifiques. La maîtrise des lois, des règlements et des dispositions régissant les marchandises sur le marché visé sont très utiles. Les documents requis pour l'exportation, y compris les factures, le certificat d'origine, le certificat sanitaire, le certificat phytosanitaire, le certificat de qualité et autres autorisations spéciales doivent être apprêtés au moment opportun. En matière d'exportation, il est

prudent de ne pas se lancer sur un marché qu'on ne maîtrise pas. Il faut faire un diagnostic des forces et faiblesses de l'entreprise et analyser les opportunités et menaces sur le marché à l'exportation. Il est toujours important de se documenter sur la crédibilité et le profil des partenaires avant tout engagement avec eux. En cas de non maîtrise des circuits de la déclaration en douane, il faut solliciter à tout moment l'aide ou faire la sous-traitance aux commissionnaires en douane agréés qui ont le professionnalisme pour optimiser le parcours des étapes requises dans les procédures. Ceci permet de réduire au mieux, les délais et les coûts engendrés par l'opération d'exportation.



ANNEXES

Quelques dispositions pour une meilleure participation à des foires commerciales à l'étranger.

Pour une meilleure participation aux manifestations commerciales à l'étranger, il est important d'apporter un accompagnement en termes d'organisation et de soutien aux acteurs du secteur privé pour leur permettre de tirer profit des salons spécialisés et des foires commerciales.

Ces salons enregistrent un succès important et sont de plus en plus nombreux.

Les entreprises qui ambitionnent de développer leurs activités à l'international à travers la participation aux foires ou aux salons doivent :

- prospecter et recruter de nouveaux clients ;
- entretenir la relation commerciale avec les clients existants ;
- présenter de nouveaux produits ou services ;
- enregistrer des commandes ;

- développer son réseau de partenaires international ;
- faire de la veille commerciale et s'informer sur l'état du secteur et les nouvelles tendances de son marché ;
- développer la notoriété de l'entreprise.

Les éléments à prendre en compte avant la participer à un salon ou une foire :

Est-ce que des importateurs potentiels viendront à cette foire ?

Est-ce que cette foire est bien connu et fréquentée ?

Combien cela coûterait-il de participer à cette foire ?

Est-ce que les résultats en vaudraient le coût ?

Combien suis-je prêt à investir après la foire ?

Pour sélectionner un salon professionnel, il faut :

- identifier les manifestations existantes sur le

secteur en faisant des recherches sur Internet ; se référer à CTEF, à la CCI-Togo : analyser le concept du salon à travers la réputation, la

correspondance par rapport aux objectifs recherchés ; le type de visiteurs, les produits exposés, etc.

1. Elaboration du budget

Les différentes rubriques qui entrent en ligne de mire dans l'élaboration du budget de participation à une foire ou un salon se déclinent comme suit :

- les coûts de stand : inscription et location d'espace, élaboration du plan du stand, aménagement du stand, équipement, décoration et accessoires, transport et stockage ;
- le coût de fonctionnement du stand : accueil, personnel local, nettoyage et gardiennage, communication, restauration,

assurance ;

- les frais de transport et de séjour : frais de transport internationaux et locaux, hébergement, restauration (déjeuner et dîner) ;
- la communication : préparation et élaboration de supports, direct marketing, envoi des invitations, télémarketing, brochures, flyers, publicité, dossier de presse, photos, cadeaux, uniformes pour personnel, cartes de visites, promotions spéciales, ateliers, rencontres spéciales, déjeuners et dîners d'affaires, séminaires, etc.

2. Contenu d'une feuille de route de participation à une foire ou un salon à l'étranger

La feuille de route qui découle de la vision de l'entreprises aide à prendre de bonnes décisions lors de la planification des activités. Le chronogramme doit être bien clair. Dans cette feuille de route, il faudra mettre l'accent sur les tâches suivantes :

tâches urgentes et importantes : il faut les exécuter immédiatement et sans attendre ;

tâches importantes mais pas urgentes : il faut planifier de les exécuter dans les meilleurs délais ;

tâches urgentes et pas importantes : il faut les confier ou coopérer avec quelqu'un pour son exécution.

3. Aménagement et la décoration du stand

Il faut créer le « stopping power », c'est-à-dire arriver à capter l'attention des visiteurs afin que tous ceux qui sont sur le passage du stand puissent s'arrêter et le visiter.

Le concept du stand doit être visible au niveau de l'emplacement du stand, du plan du stand, de l'achalandage des produits, des graphiques, des couleurs, des sons, etc.

Par ailleurs, il faudra également arriver à prouver au visiteur du stand, la véracité du message que l'on véhicule par des slogans, des démonstrations, des explications qui leur sont délivrées lors des discussions.

4. Communication et relations publiques

Il s'agit de voir comment la publicité gratuite et les relations publiques peuvent garantir le succès de votre participation aux salons. Dans cette perspective, il est important d'entrer toujours en relation avec le service presse du salon spécialisé. Il serait utile de préparer un dossier de presse qui comprend : un mémo sur la participation, le press-book, l'historique de l'entreprise, des photos d'illustration des produits, les cartes de visite, le catalogue des produits.

NB : Il est recommandé que vous informiez les importateurs potentiels de votre participation à la foire avant de quitter. Les salons spécialisés permettent aux exposants de rencontrer les prospects les plus intéressés et les plus actifs. Ainsi, pour attirer ces prospects, il est important de mener des actions de communication avant la manifestation pour se démarquer de ses concurrents : envoi d'e-mails, publicité sur le site du salon ou à travers le site Internet, prospection téléphonique, etc.

Tableau 15 : Formulaire de certificat d'origine de la ZLECAf (Insérer un Identifiant National tel que le Drapeau National)

Certificat d'origine de la ZLECAf	Autorité compétente	Code du pays	N° de série
1. Exportateur (nom et adresse)		3. Réserve à l'administration.	
2. Destinataire (nom et adresse)			
4. Détails du transport			
5. Marques & No.s	6. N° de facture & Date :	7. Non & genre de paquet	8. Descriptif de marchandises.
		9. Poids brut	10. Quantité fournie
		11. Code SH	
		12. Critère d'origine	
13. Déclaration de l'exportateur ou du représentant habilité			
Je, soussigné, déclare que les marchandises décrites ci-dessus remplissent les conditions requises pour la délivrance du présent certificat, et sont originaires de			
(Pays) _____ Lieu et date : _____			
		14. Certification de l'origine	
		15. Réserve à la douane	
		Document d'exportation N° _____	
		Bureau de douane & date _____	
		Nom complet _____	
		(Signature) _____	
		Nom complet _____	
		(Signature) _____	
		Nom complet _____	
		(Signature) _____	

Tableau 16 : Certificat d'origine de la zlecaf

A. DEMANDE DE CONTRÔLE PAR L'ÉTAT PARTIE IMPORTATEUR	B. RÉSULTAT DU CONTRÔLE PAR L'ÉTAT PARTIE EXPORTATEUR
<p>Le contrôle de l'authenticité et de la régularité du présent certificat est sollicité pour les raisons suivantes :</p>	<p>Le contrôle effectué a permis de constater que le présent certificat a été émis par l'Autorité Compétente Désignée et que les informations qui y figurent : Sont exactes Ne répondent pas aux conditions d'authenticité et de régularité requises à la Case _____</p>
<p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	<p>(In (Inscrivez le numéro de la case appropriée)</p>
<p>(Lieu et Date)</p>	<p>_____</p> <p>(Lieu et Date)</p>
<p>_____</p> <p>(Signature et cachet)</p>	<p>_____</p> <p>(Signature et cachet)</p>

Note

DECLARATION DU FOURNISSEUR OU DU PRODUCTEUR DE LA ZONE DE LIBRE-ECHANGE CONTINENTALE AFRICAINE

(Article 31(2))

Le texte sous-mentionné, rempli de façon adéquate conformément aux notes de bas de page ci-dessous, constitue une déclaration du fournisseur.

Les notes au bas de page ne doivent pas être nécessairement reproduites.

(1) - Si seulement certaines marchandises énumérées sur la facture sont concernées, elles doivent être clairement indiquées ou marquées et cette marque mentionnée sur la déclaration comme suit :

« _____ énumérées sur cette facture et marquées

_____ ont été produites en _____ ».

- Si un document autre qu'une facture ou une annexe à la facture est utilisé, le nom du document concerné est mentionné au lieu du mot «facture».

(2) Etats Parties de la Zone de Libre-échange Continentale Africaine.

(3) Lieu et date.

(4) Nom et Désignation dans la Société.

(5) Signature.

Appendice III

DECLARATION DU FOURNISSEUR OU DU PRODUCTEUR DE LA ZONE DE LIBRE-ECHANGE CONTINENTALE AFRICAINE

(Article 31(2))

B. DECLARATION DU FOURNISSEUR OU DU PRODUCTEUR DES PRODUITS N'AYANT PAS LE STATUT D'ORIGINE PREFERENTIELLE

Je soussigné, déclare que les marchandises énumérées sur cette facture

_____ (1)

ont été produites en _____ (2)

et incorporant les composants suivants, ou des matières qui ne sont pas originaires de la Zone de Libre-Echange Continentale Africain pour le commerce préférentiel

_____ (3)

_____ (4)

_____ (5)

_____ (6)

Je m'engage à mettre à la disposition de l'Autorité Compétente Désignée, sur demande, la preuve en appui à la présente déclaration.

_____ (7)

_____ (8)

_____ (9)

Note**DECLARATION DU FOURNISSEUR OU DU PRODUCTEUR DE LA ZONE DE LIBRE-ECHANGE CONTINENTALE AFRICAINE****(Article 31(2))**

Le texte sous-mentionné, rempli de façon adéquate conformément aux notes de bas de page ci-dessous, constitue une déclaration du fournisseur.

Les notes au bas de page ne doivent pas être nécessairement reproduites.

(1) - Si seulement certaines marchandises énumérées sur la facture sont concernées, elles doivent être clairement indiquées ou marquées et cette marque mentionnée sur la déclaration comme suit :

« _____ énumérées sur cette facture et marquées

_____ ont été produites en _____ ».

Si un document autre qu'une facture ou une annexe à la facture est utilisé, le nom du document concerné est mentionné au lieu du mot «facture».

(2) Etats Parties de la ZLECAf ;

(3) La description doit être donnée dans tous les cas. La description doit être adéquate et doit être suffisamment détaillée pour permettre de déterminer le classement tarifaire des marchandises concernées.

(4) Les Valeurs Douanières ne doit être indiqué que s'il est demandé.

(5) L'État Partie d'origine ne doit être indiqué que s'il est demandé. Il doit s'agir d'une origine préférentielle, toutes les autres origines étant à qualifier de «Pays Tiers».

(6) « et ont subi le traitement suivant dans un État partie de la ZLECAf _____ à ajouter avec une description du traitement effectué si cette information est requise ».

(7) Lieu et date.

(8) Nom et Fonction dans la Société.

(9) Signature.

