

PRESIDENCE DE LA REPUBLIQUE

COMITE NATIONAL D'ORGANISATION DU FORUM AGOA 2017

CELLULE DE COORDINATION STRATEGIQUE DU FORUM AGOA

République Togolaise

Travail-Liberté-Patrie

MINISTERE DU COMMERCE ET DE LA PROMOTION DU SECTEUR PRIVE



## 16<sup>ÈME</sup> FORUM AGOA

Lomé – Togo, du 08 au 10 Août 2017

Thème : « Les Etats-Unis et l'Afrique :  
Partenariat pour la Prospérité à  
travers le Commerce »

### RAPPORT BILAN COMPLEMENTAIRE DU TOGO DU 16<sup>ème</sup> FORUM AGOA

## Table des matières

Résumé Exécutif .....	4
REMERCIEMENTS DU COMITE NATIONAL D'ORGANISATION DU FORUM AGOA .....	8
INTRODUCTION .....	12
I. JUSTIFICATION DES OBJECTIFS SPECIFIQUES ET COMPLEMENTAIRES DU TOGO .....	14
II. ACTIVITES EN LIEN AVEC LE 16 <sup>ème</sup> FORUM AGOA .....	17
2.1. Activités Pré Forum spécifiques au Togo .....	17
2.1.1. L'atelier d'élaboration du plan d'action d'utilisation de l'AGOA .....	17
2.1.2. L'atelier de validation du plan d'action opérationnel sur l'utilisation de l'AGOA.....	18
2.2. Activités Post Forum Spécifiques au Togo .....	18
2.2.1. L'atelier sur le rôle de la Diaspora en soutien au secteur privé dans le cadre de l'AGOA .....	18
2.2.2. L'atelier de restitution du Comité National d'Organisation .....	19
2.2.3. L'atelier de restitution finale du forum .....	20
III. BILAN SYNTHETIQUE DU 16 <sup>ème</sup> FORUM AGOA POUR LE TOGO .....	22
3.1. La Promotion de la visibilité du Togo en tant que destination pour les investisseurs .....	22
3.2. Renforcement des capacités des opérateurs économiques togolais sur l'utilisation de l'AGOA.....	23
3.3. La Promotion de la visibilité du Togo comme pays d'excellence pour l'organisation de conférences internationales.....	24
3.4. La Promotion de la visibilité culturelle du Togo	26
IV. FACTEURS DE SUCCES DU 16 <sup>ème</sup> FORUM AGOA AU NIVEAU DU TOGO.....	27
4.1. Engagement de l'Etat Togolais.....	27
4.2. Qualité de la coopération entre le Togo et les USA.....	27
4.3. La qualité de la collaboration avec les partenaires techniques Américains .....	28
4.4. Le leadership proactif du secteur privé et de la société civile togolais .....	29
4.4.1. Mise en place du Comité Technique du Forum Secteur Privé.....	29
4.4.2. Mise en place du Comité Technique du Forum Société Civile.....	30
4.5. La clarté de la vision et son appropriation par tous les acteurs .....	30

4.6.	La collaboration efficace entre la Cellule de Coordination Stratégique du Forum et le Ministère du Commerce.....	30
4.7.	L'efficacité de l'équipe de la Cellule de Coordination Stratégique.....	31
4.8.	La contribution active des membres du Comité National et des Commissions et de leurs points focaux respectifs.....	31
4.9.	La qualité des prestataires.....	31
4.10	La méthodologie du travail du Comité National d'Organisation .....	32
4.11.	La participation de la Diaspora togolaise aux USA.....	32
V.	PERSPECTIVES POUR LA CAPITALISATION DU 16 <sup>ème</sup> FORUM AGOA AU NIVEAU DU TOGO.....	32
	CONCLUSION .....	36
	ANNEXE 1: PRESENTATION DE LA DIASPORA TOGOLAISE AUX ETATS-UNIS (DTUSA) .....	36
	ANNEXE 2 : MATRICE DU PLAN D'ACTION OPERATIONNEL D'UTILISATION DE L'AGO A COURT ET MOYEN TERMES.....	41
	ANNEXE 3 : APPLICATION DES OUTILS DE LA BIOTECHNOLOGIE AGRICOLE POUR LA CONSOLIDATION DE LA SECURITE ALIMENTAIRE EN AFRIQUE : CAS DU TOGO .....	50
	ANNEXE 4 : L'ENTREPRENEURIAT SOCIAL AU SERVICE DE LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE ET DU COMMERCE : MODELE ALAFFIA .....	55
	ANNEXE 5 L'ENTREPRENEURIAT SOCIAL AU SERVICE DE LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE ET DU COMMERCE : LEÇONS DU MODÈLE D'ALAFFIA FORUM AGOA, LOME, AOUT 2017.....	66
	ANNEXE 6 : PROJET DE COMMUNICATION DU PORT AUTONOME DE LOME : .....	75

## Résumé Exécutif

Le rapport bilan complémentaire du 16<sup>ème</sup> Forum sur la coopération commerciale et économique entre les Etats-Unis et l'Afrique Subsaharienne (encore appelé Forum AGOA) complète le rapport global du forum élaboré par la cellule de coordination en collaboration avec le Ministère du Commerce et de la Promotion du Secteur Privé. Il met l'accent sur la réalisation des objectifs additionnels spécifiques au Togo. Ce rapport permet de dresser un bilan national dudit forum pour une capitalisation dans la durée au niveau du Togo.

Le Togo, à travers l'organisation du 16<sup>ème</sup> forum AGOA, s'est fixé comme objectifs complémentaires de : 1) promouvoir la visibilité du pays en tant que destination pour les investisseurs, 2) renforcer la capacité des acteurs économiques dans une démarche inclusive mobilisant le secteur privé, et la société civile aux côtés de l'Etat 3) promouvoir la visibilité du pays comme pays d'excellence pour l'organisation des conférences internationales, et 4) promouvoir la visibilité culturelle et touristique du pays.

### Activités Pré Forum spécifiques au Togo

Les activités réalisées spécifiques au Togo en marge des préparatifs du 16<sup>ème</sup> forum AGOA sont multiples. Certaines de ces activités ont pour objectifs de permettre à notre pays de tirer meilleurs profits des opportunités de l'AGOA. Il s'agit entre autres de : l'atelier d'élaboration du plan d'action d'utilisation de l'AGOA et de l'atelier de validation du plan d'action opérationnel sur l'utilisation de l'AGOA. Il faut noter aussi qu'en marge de la préparation du forum, le Ministère du commerce a travaillé en collaboration avec la cellule de coordination stratégique du forum AGOA à la finalisation de la demande de visa textile.

### Activité Post Forum spécifiques au Togo

Au nombre des activités post forum on peut citer : l'atelier sur le rôle de la diaspora en soutien au secteur privé dans le cadre de l'AGOA, l'atelier de la

restitution du comité national d'organisation et l'atelier de restitution finale du forum.

### Bilan synthétique du 16<sup>ème</sup> Forum AGOA pour le Togo

Le 16<sup>ème</sup> Forum coorganisé par le Togo a permis aussi d'engranger des résultats importants en ligne avec les objectifs spécifiques et complémentaires du Togo. Il a permis avec succès de promouvoir la visibilité du Togo en tant que destination pour les investisseurs, de renforcer les capacités des opérateurs économiques togolais et autres acteurs nationaux sur l'utilisation de l'AGOA, de promouvoir de la visibilité du Togo comme pays d'excellence pour l'organisation de conférences internationales et donner la visibilité aux richesses socio-culturelles de notre pays.

Au-delà de ces objectifs, le forum a permis de renforcer la relation entre les USA et le Togo vu la qualité du partenariat démontré dans la préparation et l'organisation du forum.

### Les facteurs de succès du 16<sup>ème</sup> forum AGOA

Plusieurs facteurs ont contribué à la parfaite réussite de ce forum. Il s'agit notamment de l'engagement de l'Etat Togolais, de la qualité de la coopération entre le gouvernement du Togo et les USA, du leadership proactif du secteur privé et de la société civile togolaise, de la mise en place des comités techniques Forum Secteur Privé et Forum Société Civile, de la collaboration efficace entre la Cellule de Coordination Stratégique du Forum avec le Ministère du Commerce et de la Promotion du Secteur Privé, de la contribution active des membres du Comité National et des Commission et leurs points focaux respectifs, de la qualité de la collaboration avec les organisations du secteur privé et de la société civile, et de la qualité de l'apport des prestataires et des autres partenaires.

Perspectives pour la capitalisation du 16<sup>ème</sup> forum AGOA au niveau du TOGO

Dans la perspective pour le Togo de tirer meilleur profit de l'organisation du 16<sup>ème</sup> Forum AGOA et de son Visa Textile, des actions suivantes sont à réaliser :

Voici quelques-unes des pistes. Il s'agit de :

1. Poursuivre la sensibilisation et la formation sur l'AGOA, ses avantages et ses mécanismes dans toutes les régions du Togo ;
2. Travailler à l'identification des partenaires pour la mise en place de parcs industriels dans des filières prioritaires pour l'exportation en général et pour les exportations aux USA ;
3. Mettre en place au ministère du commerce et de la promotion du secteur privé, une équipe de projet avec un coordonnateur et un budget pour la coordination et le suivi de la mise en œuvre du plan d'action opérationnel d'utilisation de l'AGOA.
4. Renforcer urgemment les capacités du centre de ressource AGOA logé à la Chambre de Commerce et d'Industrie du Togo (CCIT) en ressources humaines et logistiques ;
5. Solliciter l'appui de l'Ambassade des USA et de l'USAID pour un plan d'assistance à la mise en œuvre du plan opérationnel d'utilisation de l'AGOA et du visa textile ;
6. Solliciter l'appui de la CEDEAO pour la mise en œuvre du plan opérationnel d'utilisation de l'AGOA et pour le renforcement des capacités des acteurs d'exportations en capitalisant par ailleurs sur l'accord signé entre la CCA et ECOWAS du 16 juin 2017 ;
7. Réaliser une étude de diagnostic et de stratégie sur le secteur des textiles et habillement au Togo en vue de déterminer comment le Togo peut maximiser l'utilisation de l'AGOA ;
8. Accélérer l'élaboration d'une stratégie globale de promotion des exportations ;

9. Renforcer la capacité de l'Ambassade du Togo aux USA en lui assignant des attachés commerciaux pour promouvoir les exportations vers les USA ;
10. Désigner des représentants de diaspora comme point focal AGOA Togo dans les différents Etats des USA ;
11. Soutenir la dynamique d'appropriation et mobilisation du secteur privé et de la société civile pour de la promotion des exportations sous AGOA, enclenchée par le comité national d'organisation à travers les Comités Techniques Forum Secteur Prive et Forum Société Civile par leur implication dans les activités de suivi du forum et de renforcement des capacités en matière d'utilisation de l'AGOA.

Par ailleurs, les acteurs ont aussi recommandé :

12. Mettre en place une Agence nationale d'organisation de conférences internationales en capitalisant sur les investissements déjà faits, les compétences et les outils développés ainsi que les atouts de prestataires fiables et efficaces dont les capacités ont été éprouvées ;
13. Promouvoir le renforcement des capacités d'utilisation de la langue anglaise à tous les niveaux ;

## REMERCIEMENTS DU COMITE NATIONAL D'ORGANISATION DU FORUM AGOA

Suite à l'organisation réussie du 16<sup>ème</sup> forum AGOA, le Comité National par la modeste voix de sa Présidente, saisit cette opportunité pour témoigner sa profonde gratitude à Son Excellence Monsieur Faure Essozimna GNASSINGBE, Président de la République Togolaise, pour la confiance placée en lui pour la coordination du processus d'organisation du 16<sup>ème</sup> forum AGOA et pour les soutiens conséquents alloués à l'organisation du forum. Cette réussite est en premier lieu le fruit d'un engagement total du Chef de l'Etat togolais à faire de ce forum une parfaite réussite.

Le comité témoigne sa gratitude au Premier Ministre, Son Excellence Monsieur Komi Sélom KLASSOU, pour son accompagnement tout au long du processus.

Nos remerciements vont au Gouvernement des Etats-Unis d'Amérique, à Son Excellence Monsieur l'Ambassadeur Robert LIGHTHIZER, Représentant au commerce des USA pour sa présence au Forum de Lomé et son engagement pour la facilitation des échanges entre les Etats-Unis et l'Afrique, à toute la délégation américaine qui l'a accompagnée, et à Son Excellence Monsieur l'Ambassadeur des Etats-Unis au Togo, David GILMOUR. Je tiens à remercier vivement toutes les équipes inter-agences américaines qui nous ont accompagnés tout le long du processus. Je salue particulièrement Madame Connie HAMILTON Acting U.S. Trade Representative for Africa, Monsieur Peter BARLERIN, Sous-secrétaire Adjoint, Bureau des affaires africaines du Département d'Etat, Monsieur Harry SULLIVAN, Department of State, Africa/Office of Economic and Regional Affairs Acting Director et à Monsieur Frédérique STEWART, Department of Commerce, Africa Office Director. Je tiens à remercier spécialement Madame Tawanna DAVIDSON, Department of State, Africa/Office of Economic and Regional Affairs AGOA Forum Logistics Lead qui a travaillé en étroite collaboration avec le Comité National et tous les acteurs pour une préparation réussie de la logistique. Le Comité National d'organisation du 16<sup>ème</sup> forum AGOA remercie également les partenaires techniques Américains, le Corporate Council on Africa, l'Agoa Civil Society Network, l'African Women's Entrepreneurship Program, le West

Africa Trade Hub et l'AGOA.info du Trade Law Center qui ont travaillé étroitement avec le Comité National à la préparation du forum.

Mes vifs félicitations et remerciements à toutes les Délégations gouvernementales des Pays éligibles qui ont pris part au forum de Lomé, aux acteurs du Secteur privé, de la Société civile et de la Diaspora ainsi qu'à toutes les parties prenantes qui ont marqué l'évènement.

La gratitude du Comité National s'adresse également au Groupe des Ambassadeurs des Pays éligibles et de l'Union Africaine pour leur leadership technique qui a permis l'excellente préparation des Pays éligibles. Mes remerciements vont aussi particulièrement à Son Excellence Monsieur Frédéric Edem HEGBE, Ambassadeur du Togo aux États-Unis et à Son Excellence Monsieur Soorooj PHOKEER, Ambassadeur de Maurice aux États-Unis.

Le Comité National remercie Monsieur Ade AYEYEMI, Président Directeur Général du groupe ECOBANK Transnational Incorporated pour la contribution hors pair de cette institution panafricaine au succès de ce forum. Le Comité National exprime sa profonde gratitude à Monsieur Olowo-n'djo Tchala, de la Diaspora Togolaise aux USA, Fondateur et Directeur de la Société ALAFFIA pour tout l'engagement et tous les investissements consentis pour le succès du 16<sup>ème</sup> forum AGOA.

Je salue les membres de la Diaspora qui ont pris l'initiative de faire le déplacement pour prendre part et contribuer au forum et remercie Monsieur Victor ADOUKONOU, Président de l'association « Diaspora Togolaise aux USA ». Je tiens à adresser toutes mes félicitations à Monsieur Fall TOURE, Styliste et fondateur de la Fashion Academy of Lomé Togo (FALT) pour l'organisation réussie du « Lomé AGOA Fashion Week ».

Que Madame Rachel EBANETH, Point Focal du 14<sup>ème</sup> Forum AGOA au Gabon, Secrétaire Général Adjoint du Ministère du Commerce, des PME, de l'Artisanat et du Développement des services au GABON, soit vivement remerciée pour sa disponibilité à échanger avec la partie togolaise sur les bonnes pratiques du 14<sup>ème</sup> Forum AGOA.

Le Comité National d'Organisation du Forum AGOA remercie et félicite Madame LEGZIM BALOUKI Essosimna, Ministre du Commerce et de la Promotion du Secteur Privé pour son leadership et tous les membres de son équipe pour la collaboration efficace dans l'organisation réussie du forum. Le Comité National d'Organisation du Forum AGOA remercie tous les ministres africains et leurs délégations, l'Union Africaine, toutes les organisations régionales et sous régionales, le comité des ambassadeurs des pays africains et de l'Union Africaine à Washington, ainsi que les institutions internationales et plus particulièrement la Commission Economique des Nations Unies pour l'Afrique (CEA).

La Présidente du Comité National d'Organisation du Forum AGOA remercie, par la présente, tous les membres des commissions spécialisées, des comités techniques Forum Secteur Privé et Forum Société Civile ainsi que les membres de la Cellule de la Coordination Stratégique du Forum AGOA. En effet, le succès réalisé est également le fruit d'un travail d'équipe, de collaboration et de synergie entre tous ces acteurs.

Tous ses remerciements vont également à l'endroit de :

Son Excellence Monsieur Robert DUSSEY, Ministre des Affaires Etrangères et de l'Intégration Africaine,

Son Excellence Monsieur IHOU Yawovi Attigbé, Ministre de l'Industrie et du Tourisme,

Son Excellence Monsieur Guy Madjé LORENZO, Ministre de la Communication, de la Culture, des Sports et de la Formation Civique,

Son Excellence Monsieur Ninsao GNOFAM, Ministre des infrastructures et des transports,

Col. Damehane YARK, Ministre de la sécurité et de la protection civile,

Général de Brigade Aérienne (2S), AYEVA Essofa, de la Présidence de la République

Son Excellence Monsieur SEMODJI Mawussi Djossou, Ministre Conseiller du Chef de l'Etat,

Madame Sylvie Dédé BENISSAN-MESSAN, Présidente d'AWEP TOGO, Présidente du Comité Technique Forum Société Civile,

Madame Mareme Mbane NDIAYE, Présidente du Comité Technique Forum Secteur Privé, Directrice de Cabinet Ecobank Transnational Incorporated,

Monsieur Laurent Coami TAMEGNON Président du Conseil National du Patronat du Togo,

Monsieur Germain Essohouna MEBA, Président de la Chambre de Commerce et de l'Industrie du Togo,

Madame LEGUEDE Candide, Présidente de FEFA TOGO/CEDEAO,

Monsieur Olowo-n'djo Tchala, PDG d'Alaffia,

Monsieur Fall Touré, DG de Lomé Fashion Week.

Pour leurs appuis stratégiques dans l'organisation du 16<sup>ème</sup> forum AGOA et leur constante disponibilité pour accompagner le secteur privé togolais en vue de maximiser l'utilisation de l'AGOA, le Comité National d'Organisation du Forum AGOA remercie Son Excellence Monsieur Frédéric Edem HEGBE, Ambassadeur du Togo aux USA et Monsieur Victor ADOUKONOU, Président de la Diaspora Togolaise aux USA (DTUSA),

Les remerciements du comité sont adressés à tous les leaders du secteur privé, de la société civile et les personnes ressources.

Les remerciements du Comité National d'Organisation sont également adressés à tous les prestataires qui ont fournis un travail de qualité pour la réussite du Forum.

S .E. Mme EKOUE Dédé Ahoéfa

Ministre, Conseiller du Président de la République Togolaise  
Présidente du comité national d'organisation du 16<sup>ème</sup> forum AGOA.

## INTRODUCTION

Le 16<sup>ème</sup> Forum AGOA accueilli par le Togo du 08 au 10 août 2017 avait pour objectif, au niveau des Etats éligibles de l'Afrique Subsaharienne et des Etats-Unis, d'identifier essentiellement les stratégies pour optimiser l'utilisation de la loi AGOA comme levier pour les exportations vers les Etats-Unis en vue de promouvoir la prospérité de leurs populations. Placé sous le thème : « Les Etats Unis et l'Afrique : Partenariat pour la Prospérité à travers le Commerce », il s'agit spécialement de formuler des recommandations pertinentes, de renforcer les capacités des différents acteurs et de favoriser le réseautage.

En plus des objectifs stratégiques pour les USA et l'Afrique fixés pour le 16<sup>ème</sup> Forum AGOA, le Togo en tant que pays hôte du forum s'est fixé les objectifs spécifiques et complémentaires suivants : promouvoir la visibilité du pays en tant que destination pour les investisseurs, renforcer les capacités des opérateurs en matière d'exportations sous AGOA, promouvoir la visibilité du pays comme pays d'excellence pour l'organisation des conférences internationales, promouvoir la visibilité culturelle et touristique du pays, dans une démarche inclusive mobilisant le secteur privé, et la société civile aux côtés de l'Etat.

Le rapport global du forum met en exergue les activités et le bilan en lien avec les objectifs stratégiques de coopération commerciale et économique entre l'Afrique et les Etats-Unis. En plus de cela, le rapport complémentaire dresse pour le Togo, le tableau des activités et résultats de l'organisation du 16<sup>ème</sup> Forum AGOA.

Ce rapport vise à restituer aux acteurs togolais, les activités spécifiques réalisées par le Togo et met également en exergue les pistes que le Togo peut exploiter pour pérenniser et amplifier l'impact du 16<sup>ème</sup> Forum AGOA, notamment, les retombées en matière d'exportation vers les Etats-Unis sous AGOA. Ces pistes visent à soutenir la mise en œuvre effective et efficace du plan d'action opérationnel d'utilisation de l'AGOA. Par ailleurs, le rapport met l'accent sur les principaux facteurs de succès du forum en vue d'une

meilleure capitalisation des acquis dans l'organisation de prochaines conférences internationales ou dans d'autres activités liées à l'AGOA au Togo.

Enfin, le présent rapport complémentaire du 16<sup>ème</sup> Forum AGOA pour le Togo met en relief, les activités clés organisées par le Togo avant et après le forum, le bilan du forum par rapport aux quatre objectifs stratégiques spécifiques et complémentaires du Togo, les facteurs de succès et les pistes de capitalisation.

## I. JUSTIFICATION DES OBJECTIFS SPECIFIQUES ET COMPLEMENTAIRES DU TOGO

Le Togo s'est inscrit depuis cinq ans dans un processus d'accélération de sa croissance économique. Cette croissance économique a permis de réduire, l'incidence de la pauvreté qui est passée de 58,7% en 2011 à 55,1% en 2015. Le taux de chômage a aussi baissé en passant de 6,5% en 2011 à 3,4% en 2015. Malgré cette évolution positive, le Togo doit travailler à intensifier sa croissance économique et créer plus d'emplois en utilisant toutes ces potentialités et toutes les opportunités qui sont disponibles. L'une des opportunités à mieux utiliser est la loi sur la croissance et les opportunités en Afrique AGOA.

Malgré les opportunités qu'offre la loi AGOA, force est de constater que son impact sur les échanges commerciaux entre les Etats-Unis et le Togo est très limité. Depuis avril 2008, le Togo a été déclaré pays éligible à l'AGOA mais les opportunités de l'AGOA n'ont pas été exploitées à ce jour de façon optimale. Le Togo s'engage à remédier à cette situation et s'inscrit dans une perspective d'accélération de la croissance économique basée sur l'accroissement des exportations à travers un secteur privé dynamique.

Ce 16<sup>ème</sup> forum AGOA est donc une opportunité de taille pour donner un coup d'accélérateur à l'utilisation de l'AGOA pour tirer par le haut la production nationale et accroître les exportations vers les USA. Par ailleurs, l'organisation de ce forum est aussi une opportunité pour aider le Togo à retrouver son positionnement d'antan de capitale de choix pour l'organisation de conférences internationales en lien avec la nouvelle politique touristique qui encourage le tourisme d'affaires et de congrès ainsi que le tourisme culturel.

C'est en tenant compte de ce contexte, qu'en plus des objectifs stratégiques USA-Afrique fixés pour le 16<sup>ème</sup> Forum AGOA, le Togo en tant que pays

hôte du forum s'est fixé les objectifs spécifiques et complémentaires suivants :

- Promouvoir la visibilité du pays en tant que destination pour les investisseurs,
- Renforcer les capacités des opérateurs en matière d'exportations sous AGOA,
- Promouvoir la visibilité du Togo comme pays d'excellence pour l'organisation des conférences internationales,
- Promouvoir la visibilité culturelle et touristique du pays.

Ces objectifs s'inscrivent en ligne droite avec la Stratégie de Croissance Accélérée et de Promotion de l'Emploi (SCAPE) et les Objectifs de Développement Durable auxquels le Togo a souscrit. En effet, l'une des priorités de la Stratégie de Croissance Accélérée et de Promotion de l'Emploi (SCAPE) est de promouvoir le développement du secteur privé en attirant des investissements directs étrangers.

Par ailleurs, à travers la SCAPE, le Togo s'est donné comme objectif une croissance accélérée, inclusive et génératrice d'emplois, tirée par la productivité des facteurs et la compétitivité des secteurs. Pour atteindre cet objectif, il est important de renforcer les capacités du secteur privé. Le 16<sup>ème</sup> Forum AGOA a été une opportunité de taille pour renforcer les capacités des opérateurs économiques togolais sur l'utilisation de l'AGOA et sur la compétitivité et la promotion des exportations en général.

Pour ce qui est des objectifs de promotion du tourisme de conférences et de promotion de la visibilité des richesses culturelles, ils s'intègrent dans la priorité fixée dans la Stratégie de Croissance Accélérée et de Promotion de l'Emploi (SCAPE), en ligne avec la nouvelle politique touristique. Cette politique touristique met l'accent entre autres sur le tourisme des affaires et le tourisme culturel, en vue d'améliorer les performances du secteur touristique pour en faire un soutien véritable à la croissance économique.

La stratégie d'organisation du 16<sup>ème</sup> Forum AGOA vient s'inscrire dans cette dynamique de promotion du tourisme des affaires et de congrès et de tourisme culturel en mettant en exergue les capacités du Togo d'organisation de conférences internationales et en donnant de la visibilité aux richesses socio-culturelles du Togo.

Le rapport général du forum a déjà mis en relief les résultats par rapport aux objectifs stratégiques USA-Afrique. Le présent rapport met en relief ci-dessous le bilan du forum par rapport aux quatre objectifs stratégiques spécifiques et complémentaires du Togo.

## II. ACTIVITES EN LIEN AVEC LE 16<sup>ème</sup> FORUM AGOA

### 2.1. Activités Pré Forum spécifiques au Togo

Les activités réalisées en marge des préparatifs du 16<sup>ème</sup> forum AGOA sont multiples. Certaines de ces activités ont pour objectifs de permettre à notre pays de tirer meilleurs profits des opportunités de l'AGOA. Il s'agit entre autres de l'atelier d'élaboration du plan d'action d'utilisation de l'AGOA et de l'atelier de validation du plan d'action opérationnel sur l'utilisation de l'AGOA.

#### 2.1.1. L'atelier d'élaboration du plan d'action d'utilisation de l'AGOA

Le Ministère du Commerce et de la Promotion du Secteur Privé, en collaboration avec le Comité National d'Organisation du Forum AGOA, a organisé le 20 juillet 2017 un atelier sur le diagnostic des problématiques liées à l'exportation des produits vers les Etats-Unis sous AGOA. La rencontre a vu la participation des acteurs du secteur privé de la société civile et de l'administration publique du Togo.

Elle a permis aux opérateurs économiques de partager leurs expériences en matière d'exportation des produits vers les Etats-Unis.

Les différents acteurs de la chaîne d'exportation sont intervenus sur les pistes de solutions aux différentes contraintes. Un consultant international, Monsieur Lotfi Kourdali, Program Manager de West Africa Trade & Investment Hub a été mis à disposition par le West Africa Trade Hub pour la facilitation des échanges, le partage d'expériences réussies des autres pays en matière d'exportation vers les Etats-Unis sous AGOA et pour proposer la meilleure approche pour définir un plan d'action opérationnel sur l'utilisation de l'AGOA.

A l'issue des travaux, les participants ont identifié des filières prioritaires à renforcer et à développer dans le cadre de la promotion des exportations vers les Etats-Unis. Il s'agit notamment des produits des secteurs :

- De l'agroalimentaire (café-cacao, beurre de karité, noix de cajou, soja, manioc, ananas, mangues, maïs, ...etc.) ;

- Du textile et de l'habillement ;
- De l'artisanat ;
- Des mines (Phosphates, Clinker, Fer).

Une série de recommandations a été formulée pour permettre de booster les exportations du Togo vers les Etats-Unis dans le cadre de l'AGOA et au-delà.

### 2.1.2. L'atelier de validation du plan d'action opérationnel sur l'utilisation de l'AGOA

Les résultats de l'atelier diagnostic ont permis aux acteurs du secteur privé et de la société civile d'élaborer un plan d'action opérationnel d'utilisation de l'AGOA. Les experts du Ministère du Commerce et de la Promotion du Secteur Privé et ceux de la Cellule de Coordination Stratégique du Forum AGOA ont coordonné l'exercice d'élaboration du plan d'action avec l'appui du Consultant international de West African Trade Hub.

Ce plan d'action a fait l'objet d'une validation lors de l'atelier du 04 août 2017 au Ministère du Commerce et de la Promotion du Secteur Privé. Ledit atelier a vu la participation des responsables du secteur privé et de la société civile. Y étaient également de la partie, les représentants des entreprises de jeunes et de femmes. Le plan d'action opérationnel sur l'utilisation de l'AGOA constitue la feuille de route pour l'accélération de l'utilisation de l'AGOA au Togo.

## 2.2. Activités Post Forum Spécifiques au Togo

Au nombre des activités post forum on peut citer : l'atelier sur le rôle de la diaspora en soutien au secteur privé dans le cadre de l'AGOA, l'atelier de la restitution du comité national d'organisation et l'atelier de restitution finale du forum.

### 2.2.1. L'atelier sur le rôle de la Diaspora en soutien au secteur privé dans le cadre de l'AGOA

L'atelier sur le rôle de la diaspora en soutien au secteur privé dans le cadre de l'AGOA a été organisé par le Ministère du Commerce et de la Promotion du Secteur Privé en collaboration avec le Comité National d'Organisation du

Forum AGOA, la Chambre du Commerce et d'Industrie du Togo - CCIT et la Diaspora Togolaise aux Etats Unis - DTUSA.

Il a permis aux acteurs de la diaspora togolaise aux USA de partager la plus-value qu'ils constituent en termes de contribution à l'atteinte des résultats optimaux dans le cadre de l'AGOA. Pour son opérationnalisation, des leviers ont été identifiés.

Cette rencontre a permis de discuter des points clés suivants :

- Le rôle de la diaspora dans l'accompagnement des Micros, Petites et Moyennes Entreprises pour une meilleure mise en œuvre du plan d'utilisation de l'AGOA ;
- Le rôle de la diaspora dans l'accompagnement des grandes entreprises pour une meilleure mise en œuvre du plan d'utilisation de l'AGOA ;
- La promotion de la mise en œuvre du plan d'utilisation de l'AGOA.

Plusieurs recommandations ont été formulées par les participants à l'issue de cet atelier. Pour l'opérationnalisation de ces recommandations, il a été proposé la mise en place d'un comité de suivi. L'atelier a permis de jeter les bases pour un partenariat entre les opérateurs économiques togolais et la diaspora togolaise aux Etats-Unis.

### 2.2.2. L'atelier de restitution du Comité National d'Organisation

Le Comité National d'Organisation du Forum AGOA s'est réuni le mardi 29 août 2017 à la salle Concorde de l'hôtel 2 février - Radisson Blu. Cette réunion a été présidée par la Ministre, Conseiller du Président de la République et Présidente du Comité National d'organisation du Forum AGOA, Madame Dédé Ahoefa EKOUE en présence de Madame LEGZIM-BALOUKI Essozimna, Ministre du Commerce et de la Promotion du Secteur Privé. Elle a connu la participation des représentants des commissions et sous-commissions AGOA ainsi qu'une délégation Américaine conduite par Monsieur Micheal DETAR, Chargé d'Affaires de l'Ambassade des Etats-Unis au Togo.

Cet atelier ayant pour but de faire le point sur l'organisation technique du forum, chaque commission et sous-commission technique a présenté le bilan de ses activités en termes d'activités réalisées, des difficultés rencontrées, des solutions proposées et des recommandations ou leçons apprises. Le rapport et les recommandations de cet atelier sont en annexe de ce document.

### 2.2.3. L'atelier de restitution finale du forum

Dans le souci de partager avec un plus grand nombre d'acteurs de tout secteur confondu, les résultats et recommandations du forum AGOA en vue d'une meilleure utilisation de cette loi et du Visa Textile attribué au Togo lors de ce forum et pour finaliser le processus de son organisation, un atelier de restitution finale de présentation bilan a été organisé par le Comité National d'Organisation du Forum AGOA en collaboration avec le Ministère du Commerce et de la Promotion du Secteur Privé le 05 septembre 2017 à la salle Concorde de l'hôtel 2 Février - Radisson Blu.

Cette rencontre a connu la participation de plus de 200 personnes venues de toutes les sphères d'activités, des ministères concernés, des institutions bancaires, des partenaires en développement, la société civile, des syndicats et du secteur privé. Rappelons que cet atelier a été présidé par la Présidente du Comité National d'Organisation du Forum AGOA assistée du vice-président Son Excellence Monsieur le Ministre Conseiller du Chef de l'Etat, Monsieur SEMODJI Djossou. On a aussi noté la présence du Secrétaire Général du Ministère du Commerce représentant Madame la Ministre du Commerce et de la Promotion du Secteur Privé ainsi que celle du Chargé d'Affaires de l'Ambassade des USA au Togo.

Au cours de cette rencontre, les résultats des différentes activités ayant meublé le forum, les recommandations et les perspectives pour l'utilisation de la loi AGOA et du Visa Textile ont été présentés. L'assistance à travers un débat riche en questions et propositions, a marqué sa satisfaction et s'est engagée à non seulement faire une large diffusion sur AGOA, mais également à accompagner la mise en œuvre optimale du plan d'action

opérationnel d'utilisation de l'AGOA. Le rapport de l'atelier de restitution finale du forum comportant ces recommandations est disponible sur le site de capitalisation du 16<sup>ème</sup> forum AGOA : [www.agoatogo2017.info](http://www.agoatogo2017.info).

### III. BILAN SYNTHETIQUE DU 16<sup>ème</sup> FORUM AGOA POUR LE TOGO

Le présent bilan met en relief les résultats obtenus en ligne avec les quatre objectifs spécifiques complémentaires du Togo

- Promouvoir la visibilité du pays en tant que destination pour les investisseurs,
- Renforcer les capacités des opérateurs en matière d'exportations sous AGOA,
- Promouvoir la visibilité du Togo comme pays d'excellence pour l'organisation des conférences internationales,
- Promouvoir la visibilité culturelle et touristique du pays.

#### 3.1. La Promotion de la visibilité du Togo en tant que destination pour les investisseurs

Le gouvernement a saisi l'occasion de ce forum pour informer un grand nombre d'acteurs et d'investisseurs potentiels du fort engagement du Togo à faciliter l'utilisation de l'AGOA comme le témoignent l'adoption du plan opérationnel à court et moyens termes de l'utilisation de l'AGOA et les efforts qui ont abouti à l'approbation du Visa Textile. Ces sensibilisations constituent un pas important dans l'encouragement des investisseurs à investir au Togo pour bénéficier de l'AGOA et du Visa Textile du Togo.

Les travaux en ateliers ont permis aux délégués d'être sensibilisés sur les avancées majeures faites par le Togo en matière de climat des affaires et des solutions de transport et de logistique en soutien au commerce international. Le Forum a également permis de mettre en exergue comment le Togo est bien positionné pour être un HUB sous-régional et régional pour le commerce et un pont entre les Etats-Unis et l'Afrique grâce aux importants investissements faits dans le secteur de la logistique et du transport, à son positionnement stratégique, à l'amélioration continue de son climat d'affaires, et à son rôle historique de plateforme de commerce. Le forum a permis aussi

d'informer près d'un millier de dirigeants de gouvernements, du secteur privé et de la société civile des nouveaux chantiers qui vont permettre de faire de nouvelles avancées notamment à travers le MCC (MILLENIUM CHALLENGE CORPORATION) qui devrait permettre de renforcer la gestion du foncier et les capacités en matière des Technologies de l'Information et de la Communication.

Le forum a permis de faciliter le réseautage entre les acteurs togolais de tous les secteurs d'une part et les entreprises et institutions américaines d'autre part, en vue d'accroître plus tard les échanges commerciaux vers les USA. Le forum a aussi permis aux togolais de tisser des relations avec d'autres acteurs économiques et institutionnels africains.

En effet, le forum offrant des espaces de rencontres B2B, à travers les ateliers, les foires et les visites d'entreprises, a permis aux délégués de découvrir les potentialités économiques que regorge le Togo. Les rencontres de la société civile et du secteur privé ont permis aux femmes, aux jeunes et aux PME de tisser des relations avec les opérateurs et les délégués étrangers participants au forum. Dans l'optique de pérenniser cette dynamique, le comité technique société civile a décidé de rendre permanentes ses activités.

A travers ce forum, le Togo a donné une visibilité internationale à ses potentialités humaines notamment à l'expertise nationale dans plusieurs domaines déterminants pour le développement du secteur privé, le dynamisme entrepreneurial de ses femmes et de ses jeunes et des petits producteurs.

### 3.2. Renforcement des capacités des opérateurs économiques togolais sur l'utilisation de l'AGOA

Le forum a permis de renforcer la visibilité de l'AGOA et son appropriation par les acteurs économiques togolais. La mise en place de comité technique secteur privé et société civile a permis une appropriation des opportunités de l'AGOA par les différents acteurs. Les différentes sensibilisations et

formations sur AGOA avant, pendant et après le forum ont permis aux opérateurs économiques togolais d'être outillés sur la question de l'AGOA. Le partage d'expériences de la diaspora togolaise en matière d'exportation vers les USA et leur volonté d'accompagner les opérateurs économiques togolais dans le processus d'exportation vers les USA sous AGOA a été déterminant dans le renforcement de capacités des différents acteurs.

Le partage d'expériences avec la société ALAFFIA sur l'exportation sous AGOA a été bénéfique aux opérateurs économiques togolais. En plus du partage d'expérience de la société ALAFFIA, le forum a été une occasion pour les opérateurs économiques togolais de s'inspirer de la société Whole Foods. Les différentes formations sur le Visa Textile ont permis aux opérateurs économiques togolais d'avoir des connaissances plus avancées sur les exportations liées au textile et à l'habillement.

Il faut noter qu'avant la tenue du forum, le processus d'élaboration du plan d'action opérationnel qui constitue la feuille de route pour l'utilisation de l'AGOA a permis une meilleure compréhension par les acteurs économiques togolais des exigences pour exporter vers les Etats-Unis d'Amérique et pour bénéficier des avantages de la loi AGOA.

### 3.3. La Promotion de la visibilité du Togo comme pays d'excellence pour l'organisation de conférences internationales

A travers ce forum, le Togo a mis en exergue ses fortes capacités en matière d'organisation de conférences internationales. Les éléments qui ont concouru à la réussite de ce forum sont :

-  Une opérationnalisation effective du comité et des commissions ;
-  Une cellule de coordination stratégique dynamique et compétente qui a joué un rôle de coordination des actions de toutes les commissions et servi d'interface entre la partie américaine et le gouvernement togolais ;
-  Un financement du forum : le gouvernement togolais a pris les dispositions pour financer le forum. Ces dispositions ont permis aux

commissions de traduire les principales ambitions des objectifs stratégiques dans un plan de travail en réalisations effectives ;

✚ L'accueil du protocole et de l'hébergement a été facilité par des spécialistes d'accueil, de protocole et d'hébergement ayant démontré leur efficacité ;

✚ Au niveau de la sécurité, une force spéciale de Sécurité AGOA a été mise en place et les mesures idoines prises pour renforcer la sécurité. Le professionnalisme de cette force qui allie la discrétion à la protection a permis d'avoir le binôme gagnant : sécurité et ambiance conviviale ;

✚ Un système de Communication et Medias assez large mobilisant tous les moyens modernes de communication a été mis en place sans oublier un site internet animé par des experts ;

✚ Des dispositions ont été prises pour assurer aux participants une réception et une restauration de qualité. Une liste des meilleurs hôtels a été faite pour l'hébergement des participants ;

✚ Un bon partenariat avec l'Hôtel du 2 Février-Radisson Blu qui a aussi accueilli l'événement, pour une bonne visibilité afin d'offrir les meilleurs services aux participants ;

✚ En ce qui concerne la logistique de la conférence et l'accréditation, ce fut un coup de maître qui a permis de mettre à disposition en temps réel la liste des participants du 16<sup>ème</sup> forum AGOA. Aussi d'avoir des cadres physiques appropriés pour l'efficacité des travaux. Le professionnalisme des uns et des autres a permis l'atteinte des résultats de taille ;

✚ Le mécanisme pour le transport local a permis d'avoir l'accès facile dans les délais aux différents sites de la conférence ;

✚ Une mobilisation : Le gouvernement togolais s'honore de la participation active des dirigeants d'organisation du secteur privé et de la société civile à ses côtés pour la préparation du forum. Il est honoré de la participation des entreprises de la diaspora telle que la société ALAFFIA. Il salue l'engagement de la société ASKY avec son partenaire Ethiopian

Airlines qui se traduit par la réduction de 15% sur les tarifs de ses vols. Il remercie ECOBANK Transnational Incorporated pour son soutien technique, matériel et financier. Il remercie la BIDC pour son accueil du forum société civile.

### 3.4 La Promotion de la visibilité culturelle du Togo

Le 16<sup>ème</sup> forum AGOA a permis de mettre en exergue les richesses socio-culturelles du pays à travers :

-  Des films touristiques qui ont été offerts aux participants ;
-  Un guide touristique et des cartes et plan de la ville de Lomé qui ont été offert aux participants ;
-  Des informations sur les circuits touristiques qui ont été communiquées aux participants ;
-  Des activités culturelles offertes, des groupes traditionnels et des groupes artistiques modernes qui ont fait des prestations lors des évènements ;
-  Un fashion show qui a été présenté, les tissus traditionnels ont été mis en exergue.

## IV. FACTEURS DE SUCCES DU 16<sup>ème</sup> FORUM AGOA AU NIVEAU DU TOGO

### 4.1. Engagement de l'Etat Togolais

Les plus hautes autorités togolaises ont accordé une importance particulière à ce forum en mettant en place un Comité National d'Organisation du Forum AGOA institué par un décret présidentiel et placé sous l'autorité de la Présidence de la République Togolaise. Le fonctionnement de ce dispositif et les autres éléments de succès liés à l'engagement de l'Etat togolais ont été développés dans le rapport technique du forum.

### 4.2. Qualité de la coopération entre le Togo et les USA

Le succès de cette organisation est aussi dû en grande partie à la coopération agissante entre le Togo et les USA. Une coopération efficace et rapprochée a été établie entre le Comité National d'Organisation du Forum AGOA et l'Ambassade des Etats Unis au Togo, et l'appui du Département d'Etat, du Département du Commerce des USA, du Bureau du Représentant Américain pour le Commerce, de l'USAID et du WEST AFRICA TRADE HUB. Le succès de cette organisation est aussi dû en grande partie à la coopération agissante entre le Togo et les USA. Une coopération efficace et rapprochée a été établie entre le Comité National d'Organisation du Forum AGOA et l'Ambassade des Etats Unis au Togo, et l'appui du Département d'Etat, du Département du commerce des USA, du Bureau du Représentant Américain pour le Commerce et des agences américaines telles que l'USAID, l'OPIIC, l'USTDA et le MCC (MILLENIUM CHALLENGE CORPORATION) ainsi que les projets USAID East and West AFRICA TRADE HUB.

La partie togolaise a bénéficié :

- Du leadership avisé de Madame Connie HAMILTON– U.S. Trade Representative, Acting AUSTR for Africa,
- L'appui sans faille de l'Ambassadeur des Etats Unis au Togo, Son Excellence Monsieur David GILMOUR,

- De l'assistance technique rapprochée et professionnelle de Madame Tawanna DAVIDSON – Department of State, Africa/Office of Economic and Regional Affairs AGOA Forum Logistics Lead,
- De l'appui de qualité de Monsieur Harry SULLIVAN – Department of State, Africa/Office of Economic and Regional Affairs Acting Director et de Monsieur Frederique Stewart – Department of Commerce, Africa Office Director sans oublier l'accompagnement de Monsieur Alexander GAZIS Senior Trade and Investment Officer Department of State,
- De l'assistance technique de Madame Carol ADOUM, Chief of Party du West Africa USAID Trade Hub et de son équipe notamment de Monsieur Kara DIALLO et de Monsieur Lofti KOURDALI,
- De l'appui multiforme de l'équipe de l'ambassade des Etats-Unis au Togo et de l'accompagnement bénévole de l'épouse de Monsieur l'Ambassadeur, Madame GILMOUR,
- De la contribution de deux Yali Mandela Washington Fellows : Madame KPEGBA Emefa Ameyo, Tech Entrepreneur, au niveau de la Cellule Technique de Coordination et du Comité Technique forum société civile et Monsieur MAMOUDOU TANKO Ismaël, Directeur Général de TOGO TIMATI (Agro alimentation) au niveau du comité technique forum secteur privé.

Cette franche et riche collaboration entre la partie américaine et la partie togolaise a été l'un des facteurs les plus déterminants de la réussite de ce forum.

#### 4.3. La qualité de la collaboration avec les partenaires techniques Américains

Le forum secteur privé a été organisé sous le leadership technique du Corporate Council on Africa (CCA), et le forum de la société civile a été organisé avec l'appui technique de l'AGOA Civil Society Network. L'expertise de ces deux structures américaines ont permis d'avoir des résultats fort appréciables à ces fora. Le succès de ces deux fora témoigne aussi de l'excellence de la coopération entre ces deux institutions et la partie togolaise

à travers les deux comités techniques secteur privé et société civile et avec le CNOFA.

#### 4.4. Le leadership proactif du secteur privé et de la société civile togolais

Dirigés respectivement par Ecobank Transnational Incorporated et la Chambre de Commerce avec l'appui du Patronat pour le secteur privé et AWEF soutenu par FONGTO et UONGTO, ces comités ont été très efficaces dans l'organisation des deux forums qui leur ont été confiés. Ils ont aussi activement contribué à l'élaboration du plan d'actions opérationnel.

La mise en place d'une méthodologie du travail participative, axée sur un suivi des résultats, et basée sur la valorisation des expériences antérieures en matière d'organisation de fora et de conférences internationaux au Togo.

L'autonomie et la redevabilité des commissions et des comités techniques, et la communication permanente ont permis aux commissions d'être efficaces dans la réalisation du plan de travail qu'elles ont défini ensemble avec le CNOFA.

Des réunions formelles et informelles ont été tenues pour harmoniser et ajuster régulièrement les stratégies.

Une communication permanente dans la coordination des actions a permis d'apporter des solutions rapides aux éventuels problèmes rencontrés.

##### 4.4.1. Mise en place du Comité Technique du Forum Secteur Privé

Le Comité Technique du Forum Secteur Privé dirigé par un bureau composé du Conseil National du Patronat (CNP) et de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Togo (CCIT) et présidé par Ecobank Transnational Incorporated a conduit les travaux préparatoires du Forum Secteur Privé en étroite collaboration avec Corporate Council on Africa - CCA. Ce partenariat a permis de faire une forte mobilisation du secteur privé togolais et africain. Ecobank Transnational Incorporated, la banque panafricaine a fortement contribué à la mobilisation du secteur privé et les Petites et Moyennes entreprises (PME) africaines. Plusieurs autres acteurs du secteur privé sont

membres du comité technique secteur privé, notamment ASOZOF – Association des Sociétés de la Zone Franche, l'Association des Grandes Entreprises du Togo (AGET) et le Groupement des Industriels du Togo.

#### 4.4.2. Mise en place du Comité Technique du Forum Société Civile

Le Comité Technique Société Civile dirigé par un bureau composé de l'Union des ONGs du Togo (UONGTO) et de la Fédération des ONGs du Togo (FONGTO) et présidé par le Programme d'Entrepreneuriat des Femmes Africaines (AWEF) a conduit les travaux préparatoires du forum société civile en étroite collaboration avec « AGOA Civil Society Network ». Plusieurs représentants des Micros, Petites et Moyennes Entreprises sont membres du Comité Technique Société Civile.

#### 4.5. La clarté de la vision et son appropriation par tous les acteurs

Dès le démarrage du processus, les règles de partenariat avec la partie américaine ont été clarifiées, l'objectif et la vision du forum ont été formulés et communiqués à tous les acteurs impliqués. Les nombreux échanges sur le canevas de partenariat, l'importance stratégique du forum pour l'Afrique, le Togo et les Etats-Unis ont permis une appropriation par l'ensemble des acteurs impliqués. Ainsi l'appropriation de la vision par tous a permis de converger vers le même but, celui de la réussite éclatante de l'organisation du forum pour permettre une accélération de l'utilisation de l'AGOA à 8 ans de la fin de la loi.

#### 4.6. La collaboration efficace entre la Cellule de Coordination Stratégique du Forum et le Ministère du Commerce

Une collaboration franche et sincère des deux entités a permis d'éliminer les éventuelles entraves et de mobiliser les membres des comités secteur privé et société civile. Cette collaboration a permis des avancées notables dans la finalisation du Visa Textile et dans l'élaboration du plan opérationnel de l'utilisation des avantages de l'AGOA.

#### 4.7. L'efficacité de l'équipe de la Cellule de Coordination Stratégique

La Cellule de Coordination Stratégique du Forum AGOA a été dotée en ressources humaines provenant de secteurs divers : secteur public, secteur privé et la société civile. Ces personnes ressources ont démontré un engagement sans faille pour le succès du forum. Elles se sont données pleinement de jours comme de nuits pour la réalisation du travail nécessaire tout en faisant montre d'un niveau élevé de savoir-faire et savoir-être. Leur contribution aux côtés des membres des comités et commissions a été déterminante. Elle a réalisé dans un délai de quatre (04) mois après la mise en place du dispositif, un forum de très haute qualité avec des résultats déterminants pour l'utilisation de l'AGOA. Elle a permis aux participants venus des 38 pays éligibles africains et des Etats-Unis de vivre une expérience inoubliable.

#### 4.8. La contribution active des membres du Comité National et des Commissions et de leurs points focaux respectifs

En général les présidents et les membres du Comité National d'Organisation ont été disponibles personnellement et à travers leurs points focaux. Ils ont accompagné de manière constructive et avec vigueur les processus clés de préparation du forum pour une réalisation des activités dans les délais et dans les normes.

#### 4.9. La qualité des prestataires

L'une des clés de succès du forum a été la qualité des prestataires pour tous les services et particulièrement la qualité des prestations de l'Hôtel du 2 Février - Radisson Blu, de la Société Attias et des autres sociétés qui ont accompagné la logistique et les autres services. La plupart des prestataires avait déjà eu une expérience positive de travail avec l'Etat ou les bailleurs de fonds au Togo dans l'organisation de conférences internationales. Compte tenu du temps très limité et étant donné l'importance de l'enjeu, il était nécessaire d'avoir des prestataires qui ont démontré leurs capacités à travailler sous pression et à satisfaire des exigences élevées.

#### 4.10 La méthodologie du travail du Comité National d'Organisation

La mise en place d'une méthodologie du travail participative, axée sur un suivi des résultats, et basée sur la valorisation des expériences antérieures en matière d'organisation de fora et de conférences internationaux au Togo.

L'autonomie et la redevabilité des commissions et des Comités Techniques, et la communication permanente ont permis aux commissions d'être efficaces dans la réalisation du plan de travail qu'elles ont défini ensemble avec le CNOFA.

Des réunions formelles et informelles ont été tenues pour harmoniser et ajuster régulièrement les stratégies.

Une communication permanente dans la coordination des actions a permis d'apporter des solutions rapides aux problèmes rencontrés.

#### 4.11. La participation de la Diaspora togolaise aux USA

La contribution de la diaspora pendant les travaux du forum a été très remarquable. Plusieurs membres de la diaspora étaient des personnes ressources pour le forum. A la fin du forum, la diaspora présente s'est engagée à travailler aux côtés du gouvernement togolais pour appuyer le secteur privé en vue d'une meilleure utilisation de la loi AGOA.

### V. PERSPECTIVES POUR LA CAPITALISATION DU 16<sup>ème</sup> FORUM AGOA AU NIVEAU DU TOGO

L'une des clés du succès du forum et de son impact dans la durée est l'élaboration d'un plan d'action opérationnel d'utilisation de l'AGOA à court et à moyen termes par l'équipe du Ministère du Commerce et l'équipe de la Cellule de Coordination Stratégique du 16<sup>ème</sup> forum AGOA avec la contribution très active du secteur privé et la participation de la société civile.

La restitution générale du 16<sup>ème</sup> forum AGOA du Togo organisée conjointement par le Ministère du Commerce et le Comité National d'Organisation du Forum AGOA le mardi 5 septembre a fait ressortir le grand intérêt des acteurs notamment, le secteur privé, la société civile, les

représentants des associations de femmes et de jeunes, les micros et petits producteurs, les syndicats, et les journalistes, à voir les recommandations et le plan d'action opérationnel traduits en accompagnement concret pour les entreprises et les petits producteurs y compris ceux qui sont à l'intérieur du pays pour accroître leurs affaires grâce aux exportations togolaises vers les USA.

Pour que le Togo puisse tirer meilleur profit de l'organisation du 16<sup>ème</sup> forum AGOA et de son Visa Textile, les pistes de capitalisation suivantes ont été proposées à l'issue de l'atelier de restitution :

1. Organiser des sensibilisations au niveau national sur l'AGOA, ses avantages et ses mécanismes ;
2. Travailler à l'identification des partenaires pour la mise en place de parcs industriels dans des filières prioritaires pour l'exportation en général et pour les exportations aux USA ;
3. Mettre en place au Ministère du Commerce et de la Promotion du Secteur Privé, une équipe de projet avec un coordonnateur et un budget pour la coordination et le suivi de la mise en œuvre du plan d'action opérationnel d'utilisation de l'AGOA. La mise en place de cette structure permettra de réaliser des avancées rapides dans l'utilisation de l'AGOA et de dresser un bilan positif de la mise en œuvre des recommandations à Washington lors du 17<sup>ème</sup> forum AGOA en Juillet - Aout 2018 ;
4. Renforcer urgemment les capacités du centre de ressource AGOA logé à la Chambre de Commerce et d'Industrie du Togo (CCIT) en ressources humaines et logistiques ;
5. Solliciter l'appui de l'Ambassade des USA et de l'USAID pour un plan d'assistance à la mise en œuvre du plan opérationnel d'utilisation de l'AGOA et du Visa Textile ;
6. Solliciter l'appui de la CEDEAO pour la mise en œuvre du plan opérationnel d'utilisation de l'AGOA et pour le renforcement des

capacités des acteurs d'exportations en capitalisant par ailleurs sur l'accord signé entre la CCA et ECOWAS du 16 juin 2017 ;

7. Accélérer l'élaboration d'une stratégie globale de promotion des exportations ;
8. Renforcer les capacités de l'Ambassade du Togo aux USA en lui assignant des attachés commerciaux pour promouvoir les exportations vers les USA ;
9. Soutenir la dynamique d'appropriation et de mobilisation du secteur privé et de la société civile pour de la promotion des exportations sous AGOA, enclenchée par le Comité National d'Organisation à travers les Comités Techniques Forum Secteur Privé et Forum Société Civile par leur implication dans les activités de suivi du forum et de renforcement des capacités en matière d'utilisation de l'AGOA ;
10. Créer les conditions pour renforcer les chaînes de valeur dans les filières prioritaires pour l'AGOA au niveau du Togo ;
11. Mettre en place une plateforme réelle de regroupement économique où les grandes entreprises entraînent les plus petites et peuvent aussi mettre leurs équipements en location pour faciliter la production et l'emballage des produits de ces petites et moyennes entreprises ;
12. Promouvoir la visibilité des produits faits par les togolais à tous les niveaux y compris lors des conférences internationales. Par exemple pour le Forum AGOA, des textiles togolais ont été utilisés pour les sacs et conférenciers, et les produits agroalimentaires fabriqués par des jeunes togolais ont été utilisés pour les réceptions et déjeuners au niveau de l'Hôtel Radisson Blu- 2 Février, site officiel du 16ème Forum AGOA ;
13. Désigner des représentants de diaspora comme point focal AGOA Togo dans les différents Etats des USA ;

14. Impliquer la diaspora dans la mise en œuvre du plan d'action opérationnel de l'AGOA ;
15. Renforcer les capacités des acteurs par des formations pour plus de succès dans l'exportation des textiles et habillements dans le cadre du Visa Textile ;
16. Réaliser une étude de diagnostic et de stratégie sur le secteur des textiles et de l'habillement au Togo en vue de déterminer comment le Togo peut maximiser l'utilisation de l'AGOA ;
17. Dans les administrations et différents services, envisager un jour de la semaine où l'administration publique et les autorités seront encouragées à porter des habits confectionnés en tissus traditionnels en vue de faire la promotion de la fabrication locale ;
18. Réfléchir à trouver de solutions aux difficultés rencontrées par les producteurs de tissus traditionnels ;
19. Multiplier les rencontres de partages et d'échanges d'informations à l'endroit des populations à la base. Il faut noter que dans le cadre de cet atelier des couturiers, tailleurs, stylistes, modélistes, et tisserands ont été invités. Ceci est à renforcer dans le futur et mettant en œuvre des stratégies efficaces pour atteindre le plus grand nombre d'acteurs au sein de ces groupes-cibles ;
20. Mettre en place un mécanisme de protection des tissus traditionnels ;

Par ailleurs, en lien avec l'objectif lié à la promotion du tourisme de congrès, il a été recommandé de mettre en place une Agence nationale d'organisation de conférences internationales en capitalisant sur les investissements déjà faits, les compétences et les outils développés ainsi que les atouts de prestataires fiables et efficaces dont les capacités ont été éprouvées.

## CONCLUSION

Le 16<sup>ème</sup> Forum a été une réussite éclatante de l'avis des participants car il a permis d'atteindre les objectifs stratégiques de l'Afrique et des USA. Il a aussi permis d'engranger des résultats importants en ligne avec les objectifs spécifiques et complémentaires du Togo. Il a permis avec succès de promouvoir la visibilité du Togo en tant que destination pour les investisseurs, de renforcement des capacités des opérateurs économiques togolais et autres acteurs nationaux sur l'utilisation de l'AGOA, de promouvoir de la visibilité du Togo comme pays d'excellence pour l'organisation de conférences internationales et donner la visibilité aux richesses socio-culturelles de notre pays. Au-delà de ces objectifs, le forum a permis de renforcer la relation entre les USA et le Togo en raison de la qualité du partenariat dans la préparation et dans l'organisation du forum.

Le défi est maintenant de capitaliser sur tous ces résultats positifs pour le Togo pour intensifier la mise en œuvre du plan d'action opérationnel d'utilisation de l'AGOA, ainsi que les diverses recommandations du Forum Ministériel, du Forum Secteur Privé et du Forum Société Civile. Il est important aussi de faire le suivi des relations qui ont été tissées entre les acteurs togolais (secteur privé, secteur public, société civile, diaspora) et les autres délégués de haut niveau africains et américains. Ce suivi permettra que les contacts noués pendant le forum se traduisent en retombées plus concrets en termes de connaissances et d'assistances techniques, de partenariats stratégiques pour une meilleure mutualisation des moyens, de négociation de marches, d'accès aux financements et investissements.

Il est aussi important que ceux qui ont pris part au forum, s'investissent à mettre en pratique et à relayer les informations et connaissances obtenus à un plus grand nombre d'acteurs.

Pour capitaliser sur la réussite dudit forum et permettre aux autres acteurs togolais et autres pays d'en tirer meilleur profit, a été mis en place [www.agoatogo2017.info](http://www.agoatogo2017.info) le site web de capitalisation de l'expérience du 16ème forum AGOA, en plus du site officiel du forum [www.agoa-togo.tg](http://www.agoa-togo.tg)

# ANNEXES

## ANNEXE 1: PRESENTATION DE LA DIASPORA TOGOLAISE AUX ETATS-UNIS (DTUSA)

Par Victor ADOUKONOU, MBA Hon./PhD Student  
Président de la DTUSA  
Email: [disporatogousa@gmail.com](mailto:disporatogousa@gmail.com)  
[www.diasporatogo.org](http://www.diasporatogo.org)

Réussite AGOA : Quelle contribution de la Diaspora Togolaise aux Etats-Unis (DTUSA) ?

### BRIEF RAPPEL: OBJECTIFS AGOA

- Vision AGOA (Afrique & Etats-Unis)
- Impact Systémique de l'AGOA en Afrique
- Effets d'un AGOA bien Réussi en Afrique: Croissance Économique

### PROFILE & CARACTÉRISTIQUES DE LA DTUSA

- Démographie & Grandes concentrations géographiques
- Compétences et Expertises
- Potentialités de la DTUSA

### AGOA: CONTRAINTES & REALITES

#### 1. CONTRAINTES & RÉALITÉS LOCALES

- ✓ Infrastructurelles: Normes, Labs, Packaging, Labeling, Communication, Transport, etc.

- ✓ Structurelles: Organisation du secteur privé, Rapport Secteur Privé et Secteur public, Climat des Affaires, Priorités politiques, Secteur financier, Capacités des PME/PMI, Mesures d'accompagnement, etc.
- ✓ Humaines: Langue, Management & Leadership au sein des PME/PMI, Compréhension et Respect des normes et Exigences des clients

## 2. CONTRAINTES & RÉALITÉS AUX ETATS-UNIS

- ✓ Humaines: Langue, Coût de vie,
- ✓ Structurelles: Lois fédérales et Lois locales, Frais indirects, Normes obligatoires (FDA, code-barres, etc.), Etiquette, Emballage et Sécurité Alimentaire, etc.
- ✓ Echanges Commerciaux : Pouvoir des Consommateurs

### DIASPORA TOGOLAISE AUX ETATS-UNIS : POTENTIELLE SOLUTION

#### ❖ POTENTIEL DE LA DTUSA

- Diaspora, Première Consommatrice des Produits Africains
- Connaissance & Maitrise du Marché
- Facilité d'accès aux acheteurs
- Capacité managériale & Rigueur

### DIASPORA TOGOLAISE AUX ETATS-UNIS : POTENTIELLE SOLUTION

#### ❖ OPPORTUNITÉS DE LA DTUSA

- Contraintes = Opportunités d'investissement pour la Diaspora
- Représentation Commerciale
- Potentiel Partenariat d'Affaires
- Financement : Individuel, Crowdfunding, Joint-venture, Courtage des investisseurs

- Accès aux Financement & Crédibilité : Institutions Financières : OPIC, ExIm Bank, etc.

## POTENTIELS OBSTACLES A L'IMPLICATION DE LA DIASPORA TOGOLAISE USA

### ❖ COTÉ DIASPORA:

- Méconnaissance d'AGOA
- Méfiance vis-à-vis du gouvernement
- Confusion de la Politique et de l'Economique
- Manque ou Insuffisance de Esprit Entrepreneurial à percevoir les opportunités
- Peur d'investissement dans un programme à durée limitée
- Incapacité de levée des fonds d'investissement étrangers
- Déconnection du marché Togolais
- Excessive conditionnalité avant participation

### ❖ COTÉ TOGO:

- Méfiance vis-à-vis de la Diaspora
- Volonté Politique Insuffisante
- Barrières fiscales et douanières
- Absence ou Insuffisance de Subvention publique
- Amalgames & Interférences improductives Secteur Privé/Secteur Public (blocages)
- Incapacité des PME/PMI de se mettre ensemble en coopératives
- Infiltration Etrangère Déguisée.

## RECOMMANDATIONS

### ❖ A L'ENDROIT DE LA DIASPORA TOGOLAISE AUX ETATS-UNIS

- Mieux s'informer
- Volonté de participation
- Patriotisme : Benchmarking avec les Ethiopiens, Sénégalais, Indiens, Rwandais, etc.
- Participer avant de Juger : Développement du Togo, une affaire de nous tous

### ❖ A L'ENDROIT DU GOUVERNEMENT

- ✓ Investissement (Subventions),
- ✓ Investissement (Formation et Information),
- ✓ Investissement (Forte volonté politique)
- ✓ Investissement (Meilleure implication de la Diaspora)
- ✓ Benchmarking: Cas d'Ecoles

### ❖ A L'ENDROIT DES OPERATEURS ECONOMIQUES

- ✓ Together You Stand, Individually You Fail
- ✓ Eviter la gourmandise : Accepter vouloir partager le gain avec les partenaires
- ✓ Renforcer vos capacités en commerce vers les Etats-Unis

## SUCCES AGOA, UN CHEMIN D'OR POUR LE TOGO

### ❖ APERCU D'OPPORTUNITÉS VIA AGOA :

- Togo = Potentiel Hub Industriel & Commercial : Compétitivité portuaire, Aéroportuaire, Révolution Agricole et industrielle
- AGOA REUSSI = un pas de MCC
- Implication de la Diaspora: Ponts, Améliorer des Transferts Technologique, Financiers et Disponibilité de Capital Humain à capitaliser pour mieux utiliser l'AGOA et pour mieux accéder au marché américain.

## MINISTERE DU COMMERCE ET DE LA PROMOTION DU SECTEUR PRIVE



### ANNEXE 2 : MATRICE DU PLAN D'ACTION OPERATIONNEL D'UTILISATION DE L'AGOA A COURT ET MOYEN TERMES

16 Août 2017-CCIT

Présenté par : Monsieur DARAGO Rachid

Economiste spécialiste en développement international

Ministère du Commerce et de la Promotion du Secteur Privé

## PLAN DE PRÉSENTATION

Introduction

1. Matrice du plan d'action opérationnel d'utilisation de l'AGOA

Conclusion

## INTRODUCTION

Le Plan d'action opérationnel à court et à moyen termes sera mise en œuvre à travers sur cinq (05) axes stratégiques.

Axe 1 : Promotion de l'AGOA

Axe 2 : Développement des outils de facilitation pour l'accès au marché américain

Axe3 : Promotion de la conformité à la certification

Axe 4 : Renforcement de Capacité

Axe 5 : Promotion des investissements

## MATRICE DU PLAN D'ACTION

## AXE 1 : PROMOTION DE L'AGOA

N°	ACTIONS	OBJECTIFS	RESULTATS ATTENDUS
Axe1 : Promotion de l'AGOA			
Objectif Spécifique : Faciliter l'utilisation de l'AGOA par les compagnies prêtes à exporter ou qui exportent déjà vers l'extérieur			
1	Répondre efficacement aux défis d'étiquetages et d'emballages des produits avec des exonérations fiscales sur l'importation des matières premières d'emballages (papiers, machines...etc.) avec un régime spécial	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Rendre compétitif les produits togolais;</li> <li>2. Rendre les produits togolais plus attractifs</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Les produits togolais sont compétitifs;</li> <li>2. les produits togolais sont bien emballés</li> </ol>
2	Faciliter et encourager la prospection de marchés avec des agents commerciaux/comptoirs/platformes numériques aux Etats-Unis et ayant une parfaite connaissance de la dynamique et des exigences du marché américain ;	Permettre aux entreprises togolaises d'avoir des représentants (agents) aux Etats-Unis	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Les entreprises togolaises disposent des représentants (agents) aux Etats-Unis</li> </ol>
3	Déclarer le Togo comme « Pays Promoteur du Commerce Equitable »	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. permettre aux producteurs de contribuer au développement participatif, équilibré et durable de leurs communautés locales ;</li> <li>2. permettre aux Togolais de participer à des conditions équitables aux marchés mondiaux ;</li> <li>3. stimuler la croissance économique aux niveaux national, régional et international</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Le Togo est déclaré « Pays Promoteur du Commerce Equitable »</li> </ol>

## AXE 2 : DEVELOPPEMENT DES OUTILS DE FACILITATION POUR L'ACCES AU MARCHÉ AMERICAIN

N°	ACTIONS	OBJECTIFS	RESULTATS ATTENDUS
Axe 2 : Développement des outils de facilitation pour l'accès au marché américain			
Objectif spécifique : Renforcer la connaissance des filières et des marchés aux Etats-Unis.			
4	Elaborer des fiches sur la demande du marché américain en rapport aux produits prioritaires identifiés par le Togo	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Permettre aux opérateurs économiques d'avoir plus de visibilité sur le marché américain;</li> <li>2. Connaître la périodicité et le volume de la demande des produits togolais sur le marché américain</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Les opérateurs économiques ont plus de visibilité sur le marché américain</li> <li>2. la périodicité et le volume de demande du marché américain sont connus</li> </ol>
5	Renforcer les dispositifs de soutien à la commercialisation et la mise en marché	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cibler les marchés régionaux et mondiaux où les produits socialement responsables sont recherchés et se vendent à meilleur prix</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Les marchés régionaux et mondiaux sont ciblés</li> </ol>
6	Réaliser une étude de la demande	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Disposer du profil des importateurs américains par type de produits disponibles</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Une base de données des importateurs américains disponible</li> </ol>

### AXE 3 : PROMOTION DE LA CONFORMITE A LA CERTIFICATION

N°	ACTIONS	OBJECTIFS	RESULTATS ATTENDUS
Axe 3 : Promotion de la conformité à la certification			
Objectif Spécifique : Faciliter l'appropriation des procédures et des exigences pour exporter aux Etats-Unis			
7	Organiser et encourager des rencontres B2B / rencontres techniques / ateliers entre les acteurs	1. partager les expériences et les meilleures pratiques	1. Les expériences et les meilleures pratiques d'exportation sont partagées par les acteurs
8	Travailler sur les questions de normes/qualité et encourager les entreprises à la certification et coordonner toutes les interventions dans ce sens (Guichet unique);	1. Permettre aux entreprises togolaises d'avoir la certification pour faciliter l'exportation de leurs produits	1. Les entreprises togolaises ont les certifications pour faciliter l'exportation de leurs produits
9	Aider les entreprises locales à se qualifier et à obtenir une certification appropriée	1. Favoriser le commerce équitable et des pratiques commerciales socialement responsables	1. Le commerce équitable et des pratiques commerciales socialement responsables sont renforcés

## AXE 4 : RENFORCEMENT DE CAPACITE

N°	ACTIONS	OBJECTIFS	RESULTATS ATTENDUS
Axe 4 : Renforcement de Capacité			
Objectif Spécifique : Fournir l'appui technique et le renforcement des capacités des institutions de promotion des exportations, des producteurs, transformateurs et entreprises exportatrices pour le développement des compétences à l'exportation.			
10	Renforcer les capacités du Centre de Ressources AGOA en RH et en logistique	1. Assurer le fonctionnement du Centre de Ressources AGOA	1. Le centre de ressources AGOA est opérationnel
11	Renforcer les capacités du Centre de Ressources AGOA sur la loi AGOA et les procédures d'exportation vers les Etats-Unis	1. Renforcer les services aux investisseurs étrangers et des opérateurs économiques désireux d'exporter vers les Etats-Unis et vers d'autres horizons	1. Les investisseurs étrangers ont des informations nécessaires sur le marché togolais ; 2. Les opérateurs économiques ont des informations nécessaires sur le marché américain et des marchés d'autres horizons
12	Réaliser et mettre à jour le profil des entreprises susceptibles d'exporter sous le régime AGOA et au-delà ;	1. Rendre dynamique le secteur d'exportation des produits togolais vers les Etats-Unis et vers d'autres horizons	1. Le profil des entreprises susceptibles d'exporter sous le régime AGOA et au-delà est réalisé et mis à jour.
13	Favoriser l'accès au financement des PME/PMI et sensibiliser les banques locales au potentiel économique des secteurs cibles pour l'AGOAA.	1. Faciliter le financement des PME/PMI de	1. les PME/PMI ont accès aux financements

## AXE 4 : RENFORCEMENT DE CAPACITE (SUITE)

N°	ACTIONS	OBJECTIFS	RESULTATS ATTENDUS
Axe 4 : Renforcement de Capacité			
Objectif Spécifique : Fournir l'appui technique et le renforcement des capacités des institutions de promotion des exportations, des producteurs, transformateurs et entreprises exportatrices pour le développement des compétences à l'exportation.			
14	Organiser un atelier spécifique sur l'expérience ALAFFIA et d'autres exemples de réussite ;	1. Partager sur l'expérience ALAFFIA et d'autres exemples de réussite	1. L'expérience ALAFFIA et d'autres exemples de réussite sont partagées
15	Mettre en place à moyen terme d'une institution appropriée pour promouvoir les investissements et les exportations	1. Permettre au Togo de disposer d'une institution appropriée pour promouvoir les investissements et les exportations	1. Le Togo dispose d'une institution appropriée pour promouvoir les investissements et les exportations
16	Soutenir la création d'emplois et d'entreprises qui respectent les principes du commerce équitable	1. Offrir aux producteurs défavorisés des opportunités économiques, en assurant l'égalité du genre	1. Les conditions de création d'entreprises sont soutenues
17	Accompagner les producteurs dans la création des coopératives	1. Augmenter l'offre de production pour répondre aux besoins de quantités et pouvoir permettre à chaque petit producteur de profiter de l'AGOA à travers sa coopérative	1. Les productions sont de qualités et disponibles en grande quantité

## AXE 5 : PROMOTION DES INVESTISSEMENTS

N°	ACTIONS	OBJECTIFS	RESULTATS ATTENDUS
Axe 5 : Promotion des investissements			
Objectif Spécifique : Aider à la promotion commerciale du Togo pour mobiliser des investissements et des partenariats dans les filières retenues			
18	Elaborer des fiches techniques des produits et filières prioritaires à disséminer auprès des opérateurs économiques et investisseurs et sur les plateformes en ligne, y compris les informations relatives au SMIG, à la facilité des affaires, etc.	1. Permettre aux investisseurs de mieux connaître les potentialités togolaises	1. les potentialités togolaises sont connues par les investisseurs
18	Faire une cartographie des secteurs prioritaires du Togo ayant un potentiel réel à l'export	1. Disposer un répertoire national des secteurs prioritaires du Togo ayant un potentiel réel à l'export	1. Une cartographie des secteurs prioritaires du Togo ayant un potentiel réel à l'export disponible
19	Adhérer et appliquer les principes de commerce équitable et de la responsabilité sociale	1. Prôner les pratiques commerciales responsables telles le respect des droits des travailleurs; 2. créer de la valeur ajoutée aux produits	1. Le Togo adhère et applique les principes de commerce équitable et de la responsabilité sociale

## CONCLUSION

- Ce Plan d'action opérationnel est élaboré avec la contribution active du secteur privé et de la société civile pour améliorer le niveau actuel des exportations du Togo vers les Etats-Unis d'Amérique
- Ce plan d'action est fondateur d'un nouveau partenariat économique entre le Togo et les Etats Unis pour une croissance soutenue, partagée et inclusive.
- Sa mise en œuvre mérite d'être accompagnée par tous les acteurs y compris la diaspora.

La matrice du plan d'action opérationnel d'utilisation de l'AGOA à court et moyen termes est disponible au: <http://www.commerce.gouv.tg/fr/liste>

MERCI POUR VOTRE AIMABLE ATTENTION

## ANNEXE 3 : APPLICATION DES OUTILS DE LA BIOTECHNOLOGIE AGRICOLE POUR LA CONSOLIDATION DE LA SECURITE ALIMENTAIRE EN AFRIQUE : CAS DU TOGO

Présenté par : B. BONFOH, DG ITRA

L'agriculture togolaise a amorcé une phase de croissance et étant un pays qui a une vocation agricole et selon la vision du Chef de l'Etat, le développement en priorité, non seulement du monde agricole mais aussi du monde rural, est le choix qui s'impose. Le Gouvernement accorde une importance capitale à l'agriculture parce que d'une part, elle fait vivre la majorité de la population, et d'autre part, elle procure des produits qui sont appelés à devenir une arme stratégique dans un proche futur.

Les missions de l'ITRA, un établissement public à caractère scientifique et agricole est de mener les activités de recherche visant la promotion du développement agricole et la professionnalisation du monde rural notamment dans les domaines des productions végétales, animales, halieutiques, forestières, de l'environnement ainsi que des technologies agricoles, alimentaires et leur transfert.

Selon le Larousse, la biotechnologie c'est la technique produisant par manipulation génétique des molécules biologiques ou des organismes transgéniques, en vue d'applications industrielles (agroalimentaires, pharmacie, etc.)

Plus simple, la biotechnologie signifie : la technique permettant la transformation d'une substance organique en plusieurs autres.

Le Togo, conformément aux recommandations de la CEDEAO, a repris la relecture de la loi N°2009/001 du 06 janvier 2009 portant sur la prévention des risques biotechnologiques en vue de son harmonisation avec les dispositions communautaires. Ainsi, pour l'instant, il n'y a pas d'introduction d'OGM au Togo et l'ITRA travaille uniquement sur l'ingénierie génétique végétale et animale.

## 1- Acquis de l'ITRA

Les principaux acquis de l'ITRA dans le domaine de production de matériel végétal et animal performant pour soutenir les filières agricoles sont :

### 1.1. Cas des productions végétales :

- *Création des variétés de cotonnier STAM (Station Anié Mono) diffusés dans l'ensemble du bassin ouest africain de la culture de coton. Les améliorations de leurs caractéristiques agronomiques avec des variétés isogéniques par backcross sont en cours;*
- *Création d'hybrides de cacaoyer résistants au Swollen shoot (virose de gonflement et mortalité des branches de cacaoyers) et résistants à la pourriture brune des cabosses ;*
- *Création d'un parc à bois constitué d'arbres élités d'anacardier par la technique de greffage ;*
- *Création de variété synthétique de sorgho, SORVATO, par croisement interspécifiques ;*
- *Multiplication rapide des clones/variétés d'ignames par la technique de mini fragmentation.*

### 1.2. Cas des productions animales

- *Amélioration génétique intra raciale du mouton Djallonké* par utilisation de l'insémination artificielle, création de lignées élites et sélection de géniteurs améliorateurs ;
- *Caractérisation moléculaire de la racine bovine SOMBA* et qualification de sa valeur laitière ;
- *Caractérisation moléculaire des poules locales du Togo* et identification des meilleures souches.

## 2. Domaine de collaboration à explorer

Les infrastructures de l'ITRA ne permettent actuellement pas de répondre à la demande nationale en nouveaux cultivars hybrides (semences ou plantules) ni de développer les exportations de ce matériel élite vers d'autres pays.

Il s'avère nécessaire de construire un cadre de mise au point de méthodes de propagation industrielle de plants *in vitro* par voie d'embryogénèse somatique qui constitue la première étape de la multiplication industrielle du cacaoyer.

L'objectif de cette collaboration est de permettre à l'ITRA de tirer profit de la matérielle végétale élite, au moyen des méthodes développées par des Grands laboratoires, et de *commercialiser* un matériel végétal très performant et homogène.

Pour ce faire ITRA en collaboration avec des laboratoires, maîtrisera les technologies de production et de vente de vitroplants à partir de matériel végétal conforme, productif, résistant ou tolérant aux maladies du Swollen shoot et à la pourriture brune.

L'application des manipulations utilisant la transgénèse sur le matériel élite (coton, cacao et autres) produit par l'ITRA, nécessite la négociation des accords écrits entre le Gouvernement et les laboratoires partenaires.

Les méthodes et techniques de production de matériel transgéniques et d'acclimatation développées par le laboratoire seront partagées avec l'ITRA dans le cadre du transfert de technologie.

### 3. AVANTAGES SIGNIFICATIFS POUR LE TOGO

- 1- La valorisation et la reconnaissance internationale du travail de l'ITRA et du Togo sur le cacaoyer et coton.
- 2- La formation de chercheurs togolais à la culture in vitro et transfert de technologie vers le Togo.
- 3- Les variétés de l'ITRA uniquement valorisées au Togo rapporteraient peu alors que la coopération avec des partenaires ouvre un marché beaucoup plus vaste.
- 4- De plus en plus, les centres de recherche pratiquent ce mode de valorisation de leurs résultats pour financer une partie de leurs activités.

### 4. DISCUSSION / CONCLUSION

L'accroissement de la productivité de l'agriculture est un facteur clé du développement économique et social d'un pays. Avoir accès aux matériels végétal et animal performants et adaptés aux conditions agro climatiques du Togo, disposer de facteurs de productions et les utiliser à bon échéant et rechercher une efficacité par unité produite, dans le secteur agricole, permet à la fois d'augmenter le revenu des producteurs et de diminuer le coût des aliments pour les consommateurs. Cela peut aussi réduire la taxe écologique ou environnementale de l'agriculture. La biotechnologie peut y jouer un grand rôle.

Pour maintenir la croissance agricole, les innovations techniques éprouvées doivent être plus largement diffusées et adoptées par la majorité des agricultures (semences améliorées, système intégré de nutrition des plantes) et

que les technologies de maîtrise de l'eau et d'irrigation, les bonnes pratiques de productions animales sont appliquées.



## ANNEXE 4 : L'ENTREPRENEURIAT SOCIAL AU SERVICE DE LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE ET DU COMMERCE : MODELE ALAFFIA

### *LE MODELE D'ALAFFIA*

## L'ENTREPRENEURIAT SOCIAL AU SERVICE DE LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE ET DU COMMERCE

### LE MODÈLE D'ALAFFIA

#### L'Importance de l'Entrepreneuriat Social pour la Croissance Economique et Sociale au Togo

*La Stratégie de Croissance et de Promotion Accélérée de l'Emploi (SCAPE) 2013-2017* du Gouvernement Togolais se fixe pour but de réaliser un rythme de croissance accéléré à même de répondre au double objectif d'amélioration du revenu et de création d'emplois d'une part, et de consolidation du potentiel d'exportation d'autre part. De plus il y adjoint une politique d'inclusion, pour permettre à toutes les couches sociales, et particulièrement aux plus défavorisées, de profiter pleinement des fruits de la croissance et d'être intégrées dans la dynamique d'élévation du niveau de vie. En outre la stratégie du Gouvernement Togolais vise à réduire les disparités régionales, promouvoir le développement à la base et réussir la décentralisation économique en faisant émerger de vraies économies territoriales à partir des ressources locales pour réduire les inégalités et freiner l'exode des populations rurales en créant des opportunités d'emploi et de génération de revenu sur place.<sup>1</sup>

L'entrepreneuriat social a un rôle clé à jouer dans la réalisation de ces objectifs, car l'approche est conçue pour offrir des avantages plus larges aux producteurs et communautés locaux qui leur échappent dans les modèles d'échanges commerciaux conventionnels. Il offre ainsi au Gouvernement Togolais un outil important pour réaliser ses engagements en faveur de la croissance inclusive soulignés dans le SCAPE. L'entrepreneuriat social implique les entreprises à

<sup>1</sup>16<sup>ème</sup> Forum de l'AGOA, Thème : « Les Etats-Unis et l'Afrique : Partenariat pour la Prospérité à travers le Commerce »  
Lomé, 8-10 août 2017

mettre en œuvre des pratiques commerciales responsables qui respectent les droits des travailleurs, protègent l'environnement et assurent qu'une partie importante des bénéfices soit reversée aux communautés locales pour soutenir le développement économique durable. Les entreprises sociales reconnaissent que les pratiques commerciales responsables créent une valeur ajoutée aux produits qui permet de les vendre à des prix plus élevés sur les marchés d'exportation lucratifs ciblant les consommateurs qui exigent de plus en plus que les produits doivent non seulement répondre aux normes de qualité mais aussi contribuer à un impact social positif dans les pays où ils sont fabriqués. De cette façon, en combinant des pratiques commerciales éthiques et l'autonomisation des communautés, l'entrepreneuriat social permet aux producteurs pauvres et marginalisés en Afrique de tirer parti de leurs compétences et connaissances traditionnelles afin de créer des emplois décents et accroître le bien-être de leurs familles et de leurs communautés. En même temps cela leur permet de participer à pied d'égalité aux marchés commerciaux globaux qui stimulent la croissance économique aux niveaux national, régional et international.

### L'Opportunité de l'AGOA

Le *African Growth and Opportunity Act (AGOA)* soutient le développement du libre-échange entre les États-Unis et 39 pays africains en éliminant les droits de douane à l'importation et les quotas sur une large gamme de produits pour promouvoir le commerce et l'investissement en tant qu'outil de développement économique. Les pays éligibles doivent démontrer qu'ils travaillent à améliorer l'état de droit, les droits de l'homme et le respect des normes fondamentales du travail<sup>2</sup>. Alors que les flux de commerce entre les États-Unis et l'Afrique ont augmentés, 80 à 90% des échanges sous l'égide de l'AGOA consistent en importations de pétrole et de gaz. Les pays africains sont encore largement confinés à fournir des matières premières et des intrants primaires aux chaînes

d'approvisionnement globales, avec une participation limitée dans les processus de transformation et de valeur ajoutée qui assureraient des rendements plus élevés pour les pays producteurs. Pour cette raison peu de pays africains ont été en mesure de tirer des bénéfices significatifs des dispositions de l'AGOA et ces dispositifs n'ont pas conduit à une croissance économique substantielle ou à la création d'un nombre important d'emplois décents<sup>3</sup>. Toutefois, plusieurs pays sont en train de mettre en œuvre des stratégies de développement économique basées sur l'intégration régionale, la diversification des exportations, et la valeur ajoutée des produits pour accroître les possibilités d'exportation dans le cadre de l'AGOA<sup>4</sup>. Le développement actuel de la Stratégie d'exportation AGOA du Togo offre donc une opportunité importante d'appuyer de nouvelles approches basées sur les entreprises sociales qui accroîtront les possibilités de commercialisation des marchés américains et contribueront aux objectifs du Gouvernement Togolais pour le développement économique et social participatif, équilibré et durable.

### L'Entrepreneuriat Social au Service de la Croissance Économique et du Commerce - Le Modèle d'Alaffia

La société Américaine-Togolaise *Alaffia* fournit un modèle pratique de la contribution de l'entrepreneuriat social à la croissance économique locale ainsi qu'au commerce extérieur du Togo. *Alaffia* a été fondée par Olowo-n'djo Tchala en 2003 pour réduire la pauvreté et renforcer les communautés en Afrique de l'Ouest grâce au commerce équitable du beurre de karité et d'autres ressources indigènes du Togo. *Alaffia* a développé un modèle commercial rentable et performant en se basant sur la transformation traditionnelle du beurre de karité et de l'huile de noix de coco par les coopératives de femmes au Togo pour produire des savons, shampooings et lotions de haute qualité destinés aux jeunes consommateurs éthiquement conscients aux États-Unis. Grâce à ce

modèle *Alaffia* est maintenant devenu un important fournisseur de produits de soins corporels sur le marché des produits naturels sur tout le territoire des États-Unis. *Alaffia* offre donc un modèle pour étendre l'entrepreneuriat social vers d'autres secteurs et régions au Togo

Les éléments clés de cette approche du modèle *Alaffia* est représenté dans un diagramme ci-après.

### L'Autonomisation (Empowerment)

Le point de départ du modèle d'entrepreneuriat social consiste à permettre aux communautés de créer des opportunités économiques basées sur des ressources locales facilement disponibles. L'approche de l'autonomisation va au-delà de l'identification des matières premières produites localement et se concentre sur les activités de transformation et de fabrication qui utilisent les compétences et les connaissances traditionnelles pour ajouter de la valeur aux produits et augmenter leur prix de marché. L'autonomisation signifie également adopter une approche inclusive en reconnaissant la contribution productive de toute personne et en offrant aux femmes et aux hommes de toutes les ethnies, religions ou autres distinctions sans discrimination. De cette façon, l'autonomisation est la clé pour permettre aux producteurs d'Afrique de participer aux marchés mondiaux en tant que partenaires égaux aux côtés des fabricants, des détaillants et des consommateurs des États-Unis, de l'Europe et d'autres pays développés.

*Par exemple, Alaffia emploie plus de 700 femmes organisées en coopératives basées sur les compétences traditionnelles, y compris le traitement du beurre de karité à Sokodé et de la noix de coco à KlouviDonnou et le tressage de paniers en paille à Blitta et Sokodé. En outre Alaffia emploi indirectement plus de 11 000 femmes à travers des coopératives de collectrices de matières premières telles les noix de karité dans les régions des Savanes, Kara et Centrale, et la paille*

*pour la fabrication de paniers à Blitta ainsi que des coopératives de tressage de paniers au Ghana dans une optique d'intégration régionale de leur chaîne d'approvisionnement. En outre, le Centre Artisan Reine Alaffia à Sokodé offre des possibilités d'emploi pour les femmes victimes de la prostitution dans la production de tissus batik et imprimés à la main en utilisant des techniques de production et les compétences de couture traditionnelles.*

## La Différenciation des Produits sur le Marché - Avantage Compétitif et Accès aux Marchés Ciblés

La clé du succès d'une entreprise sociale rentable est de cibler les consommateurs qui valorisent les qualités naturelles et les principes éthiques qui guident la production de ces produits, et qui sont prêts à en payer un prix plus élevé. Aux États-Unis et en Europe, un nouveau groupe de consommateurs né entre 1982 et 2004 (connu sous le nom de la « génération du millénaire » ou « millenials ») stimule la demande de produits commerciaux socialement responsables et équitables, en particulier pour les produits à base de production comme les denrées alimentaires, produits de soins corporels et vêtements.

*À titre d'exemple, le coût du beurre de karité et de l'huile de noix de coco transformés à la coopérative*

*Alaffia s'élève à deux fois le prix de beurres similaires dans les ports de l'Afrique de l'Ouest. Cependant Alaffia reste une entreprise rentable en ciblant des produits de soins corporels de qualité aux détaillants spécialisés dans les produits naturels comme la chaîne Whole Foods Market, ainsi qu'en intégrant les points de vente du commerce de masse aux États-Unis comme Target et the Kroger Company qui augmentent la gamme de produits équitables qu'ils vendent en réponse à la demande croissante des consommateurs dans ce secteur.*

## Le Commerce Éthique (Capitalisme Moral)

Une entreprise sociale s'assure également que toutes ses activités commerciales respectent des normes éthiques, y compris le paiement de prix et de salaires justes aux travailleurs et aux producteurs locaux, garantissant des conditions de travail saines et sécurisées et la protection des droits des travailleurs, et en protégeant l'environnement grâce à une gestion durable des ressources naturelles. Le respect des principes commerciaux éthiques ajoute une valeur ajoutée aux produits car les consommateurs des pays développés exigent de plus en plus que les produits soient fabriqués de manière responsable sur le plan social et écologique. Le respect de ces principes est nécessaire pour obtenir la certification

«commerce équitable » qui offre aux acheteurs le plus haut niveau d'assurance que les produits ont été réalisés de manière responsable et durable et que les producteurs et les communautés dans les pays économiquement défavorisés reçoivent un plus grand pourcentage du prix payé par les consommateurs.

*Dans le cas d'Alaffia les noix de karité sont payées 15-25% au-dessus du prix du marché local, et les paniers d'herbe tissés à la main rapportent aux fabricants entre 87-130% de plus que le prix du marché local. Cet engagement à payer des prix équitables veut que les membres des coopératives Alaffia reçoivent un salaire plus de 4 fois le revenu familial moyen au Togo. Les membres des coopératives ont des contrats de travail individuels garantissant la sécurité de l'emploi et reçoivent des soins médicaux complets payés et un mois de vacances payées chaque année. Alaffia veille également à ce que les ressources naturelles soient gérées durablement en formant les communautés pour décourager la coupe des arbres de karité pour le chauffage et le charbon de bois afin de préserver cette importante ressource indigène pour les générations futures. La société a également investi dans un projet d'énergies alternatives pour réduire la demande de bois et de charbon de bois, et a financé la plantation de 57 575 arbres par des agriculteurs togolais pour atténuer*

*l'érosion et améliorer la sécurité alimentaire. L'application de ces principes éthiques, a permis à Alaffia d'obtenir la certification du commerce équitable par l'IMO (Institute for Marketecology), une agence internationale d'inspection et de certification pour la responsabilité sociale et le commerce équitable.*

## L'Equilibre du Capital (Investissement Social dans les Communautés Locales)

Ce qui distingue l'entrepreneuriat social des modèles d'affaires commerciaux classiques ou même seulement éthiques, c'est qu'une partie des bénéfices tirés de la vente de produits sont retournés aux communautés locales pour renforcer leur capacité d'autonomisation afin de sortir de la pauvreté. De cette façon, les entreprises sociales créent une dynamique positive de progrès social et économique durable au niveau local. Les investissements sociaux dans les communautés locales sont particulièrement efficaces lorsqu'ils visent les femmes et les jeunes. Les investissements dans la santé et la prospérité des femmes ont un impact positif démontrable sur la nutrition, la santé et l'éducation de ses enfants. De la même manière, assurer l'éducation et l'autonomisation des jeunes est essentiel pour maximiser leur contribution à l'économie et à la société togolaises et le développement de leurs propres communautés.

*Conformément à ce principe Alaffia consacre 20-30% des bénéfices de la vente des produits du commerce équitable à des projets d'autonomisation des femmes et de développement des communautés où elle travaille. À ce jour, Alaffia a financé les soins pré et postnataux pour 4 463 naissances aux femmes rurales à travers le réseau des cliniques de santé Togolaises. Il soutient les cliniques également à vulgariser les informations sur les problèmes de santé des femmes, y compris la nutrition et la prévention des mutilations génitales féminines. Les ventes de produits ont également financé des projets d'éducation pour la construction de 10 écoles et 2 261 bancs scolaires ainsi que les fournitures*

*scolaires pour 32 842 élèves. Alaffia a même donné 7 482 vélos à des filles pour leur permettre d'aller à l'école, ce qui a réduit l'abandon scolaire. En outre, Alaffia a distribué 24 927 paires de lunettes afin d'aider les enfants atteints de mauvaise vision à mieux réussir à l'école et aux adultes pour accroître les activités économiques et sociales dans lesquelles ils peuvent s'engager.*

## Les Atouts de L'Entrepreneuriat Social pour de la Croissance Économique et le Commerce

L'entreprise sociale est conçue pour créer de la valeur de façon plus large que les modèles commerciaux conventionnels, en veillant à ce que les entreprises ne soient pas seulement économiquement rentables mais que leurs activités soient durables au niveau social et environnemental et qu'une plus grande proportion des bénéfices soit retournée aux producteurs et aux communautés défavorisés. En consentant l'investissement nécessaire à l'adhésion à des pratiques commerciales responsables, les entreprises sociales sont en mesure de produire des biens répondant aux attentes d'un nombre croissant de consommateurs exigeant des produits éthiques. Le prix plus élevé que ces consommateurs sont prêts à payer pour les produits du commerce équitable garantit des rendements plus élevés qui permettent d'investir dans l'autonomisation des communautés locales. De cette façon, les entreprises peuvent permettre aux petits producteurs africains d'accéder et de participer aux marchés mondiaux à leurs propres conditions. Par le respect des pratiques commerciales responsables, les entreprises sociales conduisent à la création d'emplois décents et à une participation accrue à l'économie formelle au sein des communautés locales. Elles contribuent également à la résilience environnementale grâce à des pratiques durables de gestion des ressources naturelles. Par-dessus tout, les entreprises sociales contribuent à des communautés plus résilientes grâce à l'autonomisation des femmes et à

l'augmentation des investissements dans le capital humain et le développement communautaire. Ainsi la vulnérabilité réduite des communautés et des individus, à leur tour, contribue à l'amélioration de la cohésion sociale et à la stabilité et à la sécurité accrues.

---

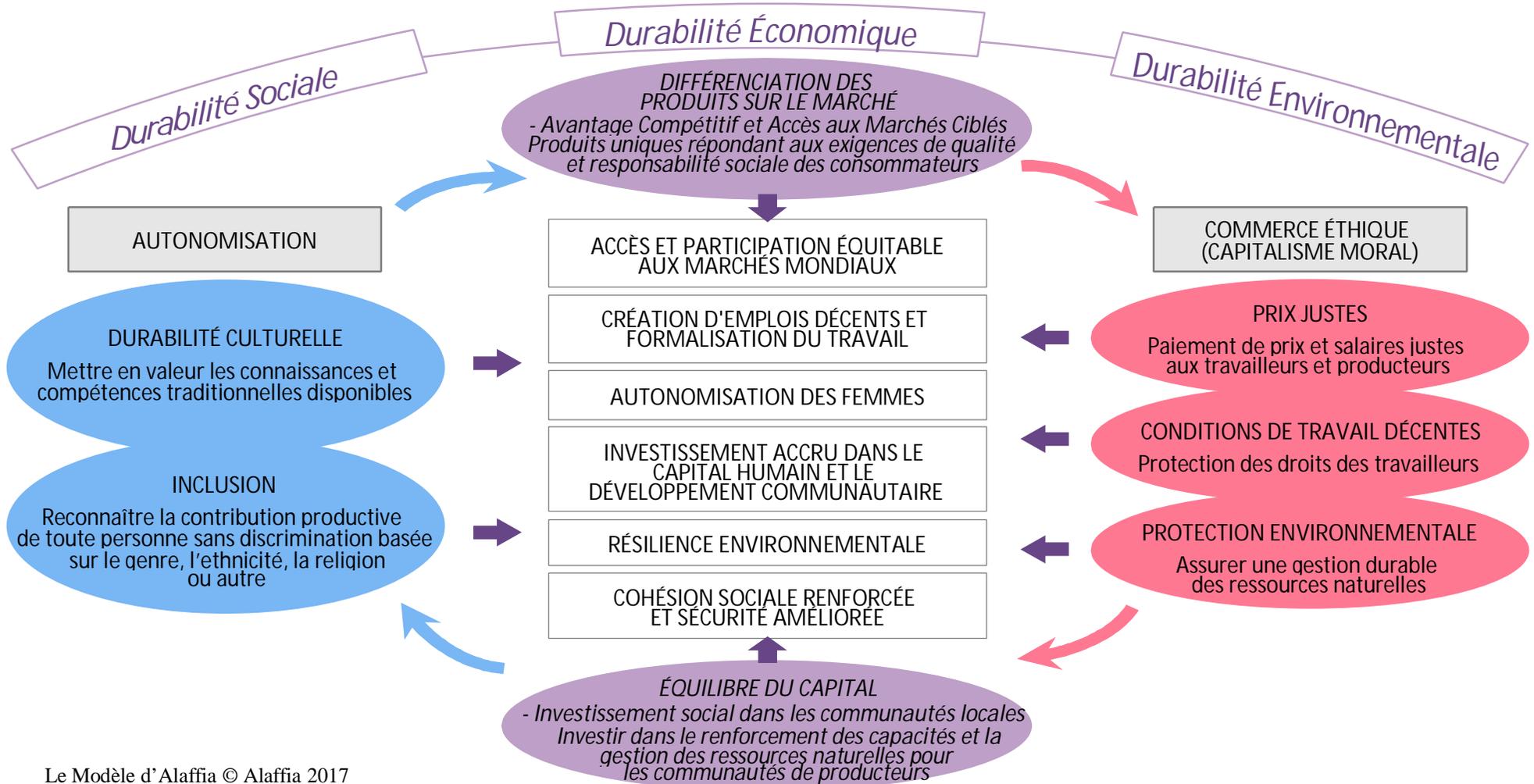
<sup>1</sup> République Togolaise, *Stratégie de Croissance Accélérée et de Promotion de l'Emploi (SCAPE) 2013-2017*

<sup>2</sup> Trade and Development Act of 2000, PUBLIC LAW 106–200—MAY 18, 2000 114 STAT. 251, <https://agoa.info/about-agoa.html>

<sup>3</sup> Building a Strategy for Workers' Rights and Inclusive Growth— A New Vision for the African Growth and Opportunity Act (AGOA) July 2014, AFL-CIO, Solidarity Center.

<sup>4</sup> 4 AGOA: Trade and Investment Performance Overview, United States International Trade Commission, April 2014 Publication Number: 4461 Investigation Number: 332-542

L'ENTREPRENEURIAT SOCIAL AU SERVICE DE LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE ET DU COMMERCE : LE MODÈLE D'ALAFFIA



Le Modèle d'Alaffia © Alaffia 2017  
 Aucune reproduction permise sans accord préalable



8109 River Dr SE, Olympia, WA 98501, USA

Info@alaffia.com | +1 3608660080

## ANNEXE 5 L'ENTREPRENEURIAT SOCIAL AU SERVICE DE LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE ET DU COMMERCE : LEÇONS DU MODÈLE D'ALAFFIA FORUM AGOA, LOME, AOUT 2017

### L'opportunité de l'AGOA

Les opportunités créées par l'AGOA pour les producteurs et les entrepreneurs africains d'accéder aux marchés des États – Unis ont dominé les discussions lors du Forum AGOA. Les défis qui empêchent de nombreuses entreprises, en particulier les Micros, Petites et Moyennes Entreprises (MPME), de tirer profit de ces opportunités ont également été soulignés. Il en ressort la nécessité de soutenir les entrepreneurs africains, en particulier les femmes, d'intégrer les chaînes de valeur visant les marchés d'exportation. La législation de l'AGOA met l'accent spécifiquement sur l'importance de la promotion des femmes dans le développement social et économique de l'Afrique subsaharienne. En outre elle mandate un soutien spécifique pour « les entreprises et les secteurs qui engagent les agricultrices et les femmes entrepreneurs » en reconnaissance du rôle clé de l'agriculture dans les économies africaines.

L'AGOA permet aux grands détaillants américains de s'approvisionner directement auprès de petits producteurs qui arrivent à atteindre les normes de qualité requises. En effet, la majorité de produits achetés par le Whole Foods Market en Afrique sont fournis par les petites entreprises de femmes

productrices. Les normes de l'AGOA assurent également la traçabilité des produits aux producteurs spécifiques pour garantir que les normes de qualité sont respectées.

### Les Leçons du modèle d'Alaffia

Le succès du modèle d'Alaffia permet de tirer des enseignements utiles pour les producteurs et les MPME africaines qui souhaiteraient accéder au marché américain:

1. Comprendre le marché. Cela signifie :
  - Informez- vous sur les possibilités qu'offre le marché américain. Etudiez de près les produits, les normes de qualité et la présentation que veulent les clients américains. Faites vos propres recherches (recherche internet etc) et créez des liens avec des personnes qui peuvent vous informer sur les tendances du marché américain (contacts parmi la diaspora, organisations partenaires, etc.).
  - Identifiez les besoins des différents segments du marché américain. Ciblez les acheteurs et les consommateurs dont les exigences correspondent à la qualité et à l'échelle de votre capacité de production. Par exemple, il y a un grand marché pour les noix de cajou brisées qui est relativement facile pour les producteurs africains à approvisionner sans avoir à concurrencer les producteurs Indiens qui dominent déjà le marché de la noix de cajou de haute qualité.
  - Visez les acheteurs qui opèrent à une échelle appropriée. Par exemple, ciblez les magasins locaux dans une région des États-Unis où vous avez des contacts, ou cherchez les détaillants, comme le Whole Foods Market, qui permettent de vendre des produits dans un seul magasin. Il est réaliste pour les petits producteurs d'approvisionner de façon continue un nombre restreint de points de vente. Par contre, cibler les grands détaillants qui approvisionnent des magasins à travers les Etats

Unis nécessite de grandes quantités de produits que la plupart des MPME africaines ne peuvent pas fournir.

- Parlez avec les acheteurs pour comprendre les exigences du marché et des tendances. Pour les grands détaillants comme le Whole Foods Market, les tendances d'achat sont identifiées bien à l'avance afin que les acheteurs puissent informer les producteurs et les producteurs puissent adapter leurs produits à la demande du marché.
- Préparez-vous à innover de façon continue pour améliorer les produits et créer de nouveaux produits, même si vous avez des produits populaires qui se vendent bien. Les goûts et les tendances du marché changent rapidement et les marchés américains sont toujours à la recherche de nouveautés.
- Tenez compte des exigences de plus en plus élevées des clients américains par rapport à l'impact social (conditions de travail, droits de l'homme etc.) et environnemental des produits qu'ils achètent. La capacité de démontrer la responsabilité sociale et l'adhésion aux normes de commerce équitable ouvre l'accès à un segment de marché croissant aux Etats Unis.

## 2. Identifier et Tirer Parti de votre Avantage Compétitif.

Cela signifie :

- Identifiez les produits qui peuvent être produits plus facilement en Afrique qu'aux Etats-Unis car ceci constitue la clé de l'avantage compétitif des entreprises africaines. Par exemple les arbres à karité poussent en Afrique mais pas aux États - Unis, pourtant le beurre de karité est en forte demande aux États-Unis pour produire les produits cosmétiques et alimentaires.
- Identifiez les ressources dont vous disposez sur place, et surtout les ressources disponibles aux femmes. Cela signifie également reconnaître et valoriser les connaissances des femmes qui peuvent ajouter de la valeur aux produits. Ces éléments différencient vos produits sur le marché américain et permettent

aux femmes africaines de participer aux marchés internationaux. Par exemple, la transformation traditionnelle du beurre de karité sans produits chimiques peut se faire en Afrique beaucoup mieux qu'aux États-Unis car la matière première et les connaissances se trouvent déjà sur place. En revanche, il sera difficile de concurrencer les produits manufacturés qui peuvent être produits plus efficacement ou moins cher aux États-Unis.

- Développez un modèle commercial qui minimise les coûts et augmente la compétitivité. Par exemple, les coopératives donnent aux producteurs plus de pouvoir collectif pour négocier des prix. En réduisant le nombre de transactions et en éliminant les intermédiaires on peut faire des économies qui permettent de payer des prix plus élevés aux producteurs, offrir des salaires équitables et des avantages aux travailleurs et investir dans les communautés.
- Mobilisez les producteurs et les travailleurs au service d'un but commun. Même les petits groupes devraient être organisés pour travailler ensemble dans la réalisation d'une vision commune de la qualité de leurs produits et de l'impact que leur travail peut avoir pour leur famille et leur communauté.
- Démontrez que l'entreprise respecte les normes du commerce équitable et les principes éthiques dans l'entreprise. Cela permet de cibler les consommateurs américains qui sont prêts à payer des prix plus élevés pour les produits socialement responsables et d'utiliser cette prime pour redistribuer une plus grande partie des bénéfices aux producteurs et investir dans les communautés.
- Assurez-vous que votre modèle commercial et votre gestion d'entreprise tiennent compte de la culture locale, par exemple en adaptant les heures de travail pour permettre aux femmes d'assumer leurs responsabilités domestiques.

3. Investissez dans l'adhésion aux normes du commerce équitable et la sensibilisation sur les principes éthiques qui constituent un impératif commercial Cela signifie :
- Mettez en place des processus clairs pour mesurer et rendre compte de votre adhésion aux normes du commerce équitable, l'impact social et environnemental de l'entreprise et les résultats des investissements communautaires. Ceci est vital car les clients américains jugeront de la crédibilité de votre entreprise et ses produits en fonction de ces informations.
  - Investissez pour obtenir la certification du commerce équitable qui donne confiance aux consommateurs et agrandit votre marché potentiel
  - Développez des systèmes de gestion performants avec un niveau élevé de transparence. Surtout veillez à maintenir une documentation détaillée et précise et un système d'archivage clair pour rendre compte de vos activités et résultats. Il faut également utiliser cette documentation pour identifier et rectifier rapidement des écarts aux normes du commerce équitable.
  - Formez les gestionnaires, producteurs et travailleurs sur les règles du commerce équitable et leur application. Il faut surtout faire comprendre à tous que le succès de l'entreprise, et la pérennité de leurs emplois, dépend du respect de ces règles et standards.
  - Maintenez une séparation claire entre la gestion et les finances de l'entreprise commerciale et les activités d'autonomisation communautaire à but non lucratif.
  - Développer le dialogue avec les leaders locaux et nationaux pour expliquer l'importance du soutien au développement communautaire au cœur de votre modèle commercial. Cet engagement renforce la dissémination des principes du commerce

équitable et la valeur de l'entrepreneuriat social et la responsabilité sociétale des entreprises.

4. Créer des partenariats et des réseaux afin d'assurer l'échelle et la rapidité de livraison de produits demandés par les marchés d'exportation.

Cela signifie :

- Comprenez que chaque producteur ne doit pas viser à exporter directement. Rassembler et regrouper des produits de différents producteurs permet de livrer des quantités plus grandes et de répondre plus facilement aux délais de livraison exigés par les acheteurs.
- Concentrez-vous d'abord sur les partenaires potentiels les plus proches. Créez des liens avec les acheteurs locaux et régionaux pour vendre des produits de matières premières, et recherchez des fournisseurs locaux et régionaux pour approvisionner la transformation de produits finis. Ceci réduit les coûts et les difficultés de transport et de communication et vous permet d'établir un réseau de relations pour une expansion future de vos activités.
- Recensez les entreprises qui ont l'échelle et la capacité de regrouper efficacement les produits, négocier des contrats d'exportation, assurer les normes de qualité et fournir la logistique pour l'exportation.
- Veillez à développer des partenariats qui garantissent que les avantages équitables sont partagés avec les producteurs.
- Assurez-vous que les partenaires à tous les niveaux partagent la responsabilité de la tenue de documentation précise et détaillée afin d'assurer la traçabilité des produits. Les acheteurs et les entreprises plus grandes ont souvent de meilleurs systèmes et devraient les utiliser pour aider les petits producteurs à maintenir et à conserver la documentation commerciale adéquate.

- Développez des partenariats avec des producteurs, des coopératives ou des organisations ayant des compétences spécifiques pour remédier au manque de capacité dans votre propre entreprise (par exemple, pour la formation, l'information sur les marchés, le marketing, la recherche et développement de nouveaux produits).
5. Renforcer la capacité de l'entreprise à respecter les normes de qualité, la régularité et les délais de livraisons.

Cela signifie :

- Assurez-vous lorsque vous vous engagez avec les acheteurs que vous êtes en mesure de fournir la quantité nécessaire et la qualité constante des produits demandés et que vous arriverez à livrer dans les délais.
- Commencez par vendre localement et régionalement pour améliorer la qualité de vos produits et renforcer la capacité de l'entreprise à respecter des normes plus élevées. Le processus pour pouvoir exporter vers les marchés américains peut être très long car les standards et les normes de qualité exigés sont très élevés.
- Renseignez-vous pour bien comprendre les exigences des acheteurs et les processus de contrôle qualité qu'ils emploient. Les grands détaillants, comme Whole Foods Market, ont de nombreuses étapes dans leur processus pour s'assurer que les produits répondent aux normes de qualité requises. Les acheteurs locaux jouent un rôle clé pour informer les producteurs sur les exigences et pour vérifier que leurs produits répondent aux normes élevées requises.
- Investissez dans la formation des producteurs, travailleurs et gestionnaires afin que chacun comprenne les normes requises et

que le fait de ne pas respecter les normes met l'entreprise en danger

6. Respectez les accords contractuels et les obligations légales avant tout.

Ça signifie :

- Engagez-vous surtout à respecter les normes de qualité et les délais de livraison convenus, même si, par moments, cela implique des coûts supplémentaires. Cet engagement est essentiel car un manquement aux accords contractuels peut entraîner la perte de clients et d'accès au marché – ce qui risquerait la perte des emplois et la faillite de l'entreprise
- Veillez à être toujours en règle avec le paiement d'impôts et de taxes conformément au droit national. Il est essentiel de respecter toutes les procédures administratives requises par les autorités des pays exportateur et importateur, de s'assurer que tous les frais sont payés et de conserver une documentation complète. Il faut être conscient que tout manquement aux exigences administratives peut entraîner des retards dans la livraison des produits et même mettre à risque le fonctionnement de l'entreprise.

Défis pour la mise en œuvre : Leçons pour les politiques de commerce et de développement économique

1. Infrastructures

- Des routes de bonne qualité sont essentielles pour que les producteurs puissent livrer leurs produits en temps utile et de manière efficiente.
- Un accès à un approvisionnement électrique fiable et abordable est essentiel pour beaucoup d'activités de transformation et pour assurer la gestion administrative des entreprises.

- Les télécommunications accessibles et abordables (y compris l'accès à Internet) sont très importantes pour relier les producteurs aux acheteurs surtout dans les marchés d'exportation.
  - Les laboratoires de contrôle qualité, la certification et l'inspection des produits, surtout les produits alimentaires et agricoles, sont essentiels pour permettre aux producteurs de respecter les normes d'exportation et d'accéder aux marchés internationaux. Les facilités décentralisées sont particulièrement nécessaires pour rendre les contrôles accessibles aux petits producteurs.
2. Intégration régionale – La simplification des passages frontaliers et des formalités de douane
- Des procédures de passage des frontières rapides et efficaces sont essentielles pour permettre aux producteurs d'agrèger les produits pour la transformation et l'exportation.
  - Les gouvernements nationaux et les organismes régionaux comme la CEDEAO et l'Union Africaine ont un rôle crucial à jouer pour faciliter le commerce transfrontalier et l'intégration régionale
3. Information du marché
- Les producteurs ont besoin d'informations régulièrement actualisées sur les opportunités et les tendances du marché américain, les normes de qualité, et les procédures d'exportation.
  - Les Trade Hubs régionaux financés par les États-Unis en Afrique fournissent ce service. Au niveau national, les organisations professionnelles comme les chambres de commerce et d'industrie ont un rôle clé à jouer dans la collecte et la dissémination de cette information auprès des producteurs et entrepreneurs.



## PORT AUTONOME DE LOME

### SECTION II

ANNEXE 6 : PROJET DE COMMUNICATION DU PORT AUTONOME DE  
LOME :  
« FAIRE DU PORT DE LOME UN HUB DE TRANSPORT MARITIME DANS  
LA SOUS REGION: LES DEFIS FUTURS »

Présenté par:

Contre-Amiral Kodjo Fogan ADEGNON  
Directeur Général

## I. INTRODUCTION

Le Port Autonome de Lomé a connu ces dix dernières années, une mutation progressive de ses infrastructures portuaires qui s'affichent aujourd'hui comme les plus modernes de toute la sous-région ouest africaine et fait partie des meilleures au plan continental. Cette performance est la résultante d'une volonté politique affirmée qui a su allier discrétion et efficacité dans sa stratégie d'attrait de capitaux à travers les Partenariats Publics/Privés.

Les autres réformes impulsées par les plus Hautes Autorités de l'Etat ont entraîné une forte mutation organisationnelle au niveau des acteurs publics intervenant dans la sphère portuaire, avec la création de l'ONAEM et les

différentes structures qui l'animent, visant une plus grande maîtrise de la problématique de la Mer.

## Introduction (suite)

Pour soutenir l'ambition affichée d'être à la fois un hub de transbordement et de transport, il demeure convenable de maîtriser les multiples défis qui continuent de se poser. Nous allons pour la circonstance, axer notre présentation autour des points suivants:

- Le contexte actuel du PAL ;
- Les performances atteintes ;
- Les défis futurs

## I. CONTEXTE ACTUEL DU PORT AUTONOME DE LOME

Dans cette rubrique, seront présentés les points suivants :

- bref historique de l'évolution du PAL,
- l'état de l'infrastructure
- et les services offerts aujourd'hui.

### 1.1. Bref historique de l'évolution du Port Autonome de Lomé

Principal canal d'échanges du pays avec l'extérieur, le Port Autonome de Lomé est au service de l'économie nationale et de celle de la sous-région ouest africaine depuis 1967, année de sa mise en service.

Créé par l'ordonnance n°12 du 07 avril 1967 sous la forme d'un établissement public à caractère industriel, le PAL assurait outre les fonctions régaliennes, les fonctions industrielles et commerciales. En 1980, il est érigé en une direction générale, placée sous la tutelle de l'Etat. En octobre 1991, par décret portant réforme du cadre institutionnel et juridique des entreprises publiques, le PAL est transformé en société d'Etat.

De 252 000 tonnes de marchandises à sa mise en service, le PAL réalise près de 14 millions de tonnes en 2016 après avoir atteint les 15 millions en

2015. Le trafic transit avoisine aujourd'hui près de 2,5 millions de tonnes, représentant près de 20% du trafic général.

La conteneurisation des échanges à partir des années 70-80 a complètement bouleversé l'organisation du transport maritime en affectant aussi bien la conception des navires que celle des infrastructures portuaires.

Le Port Autonome de Lomé s'est rapidement adapté à cette dynamique et bénéficie aujourd'hui de la desserte de plusieurs lignes maritimes directes et des services de « feederings » pour la distribution des conteneurs dans les autres ports de la sous-région.

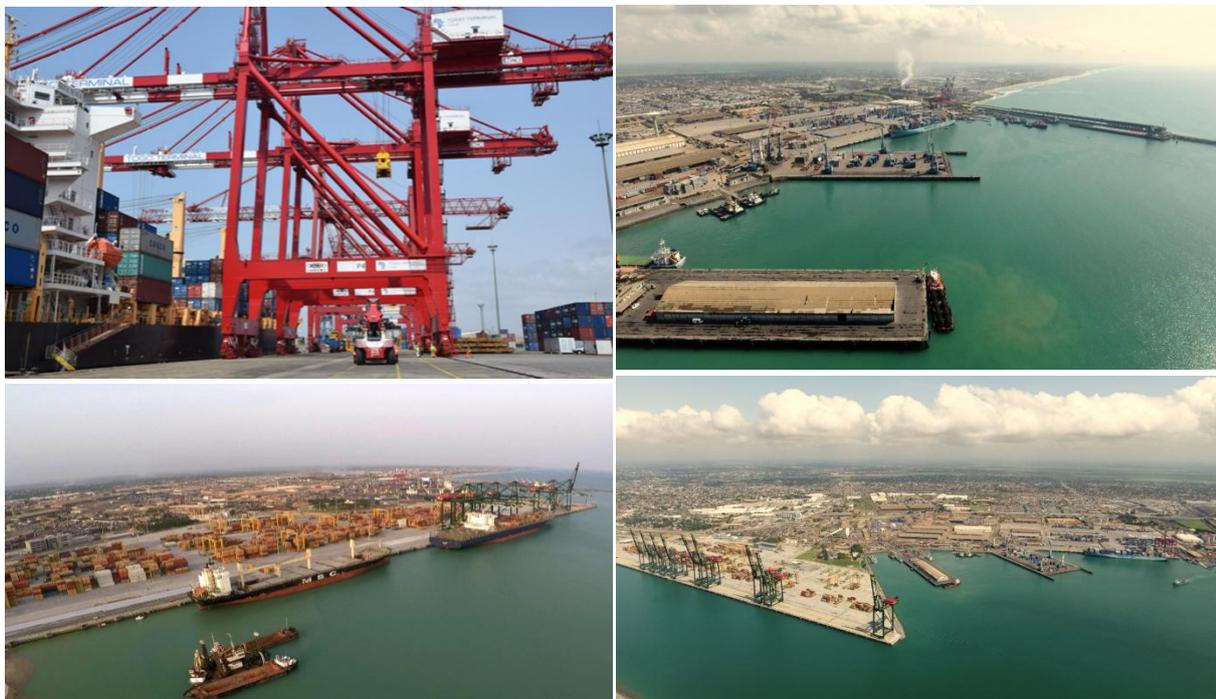
Au regard de ces résultats, il est indéniable que le PAL assure la mission confiée par l'Etat à sa création, à savoir être un moteur de développement de l'économie nationale et un outil d'intégration sous régionale.

## 1.2. L'état de l'infrastructure portuaire

L'infrastructure portuaire comprend :

- deux digues (jetée Ouest-Contre - Jetée Est) ayant permis de stabiliser un plan d'eau de 81 hectares ;
- une passe de plus de 18 mètres de profondeur ;
- le môle 1 offrant quatre (4) postes d'accostage pour les navires conventionnels ;
- Le môle 2 qui est le premier ouvrage pour recevoir les porte-conteneurs (il dispose de deux postes à quai);
- l'appontement pétrolier offrant un poste d'amarrage pour les pétroliers ;
- le quai minéralier offrant également un poste d'amarrage pour les navires minéraliers ;
- le troisième quai offrant deux postes d'accostage pour les porte-conteneurs ;
- la darse offrant trois postes d'accostage pour les porte-conteneurs ;

- Un quai remorqueurs qui sert d'abri pour les pilotines et les vedettes de remorquage ;
- une amorce de port de pêche adjacente au quai minéralier sert d'abris pour les innombrables engins de pêches;



- le nouveau port de pêche moderne dont la construction est imminente complétera l'architecture portuaire en matière d'ouvrages.
- A cela, il convient d'ajouter les aides à la navigation et les phares de Bè et de Baguida qui permettent un repérage facile du port de Lomé en haute mer.

Les superstructures comprennent quant à elles des aires de stockage constituées d'entrepôts ouverts et couverts pour les marchandises ainsi qu'une zone dédiée à la vente des véhicules d'occasion.

### 1.3. Les services offerts aujourd'hui

Une multitude de services sont offerts dans le périmètre portuaire, soit par l'entremise du Port Autonome de Lomé, soit par celle des concessionnaires que par les autres acteurs évoluant sur la place portuaire de Lomé. De manière générale, on recense :

- le service de vigie et de contrôle des accès exercé par le PAL ;
- la consignation des navires (activité exercée par les représentants locaux des lignes maritimes) ;
- le remorquage et l'amarrage des navires (par Boluda Lomé) ;
- le pilotage (exercée par le PAL) ;
- la manutention exercée par le groupe Bolloré et LCT ;
- le transit des marchandises (exercé par les commissionnaires agréés en douanes) ;
- le transport de marchandises exercé par les transporteurs ;
- la sécurité et la sûreté de toute la place portuaire exercées par l'Etat ;
- etc.



## Services offerts (suite)

En collaboration avec l'Office Togolais des Recettes (OTR), le PAL a décidé de fonctionner 24h/24; 7jours/7 à la grande satisfaction des opérateurs économiques.

Ces dernières années, le PAL fait de la satisfaction de ses clients, un pilier de développement et de promotion du trafic. A cet effet, des enquêtes annuelles de satisfaction sont réalisées auprès des Armateurs pour évaluer leurs attentes et prendre des mesures d'amélioration qui s'imposent. Sur cette base, les prestations liées à l'accueil des navires ont été reconnues conformes aux standards internationaux à l'issue des audits internationaux de l'Organisme certificateur allemand TÜV Rheinland.

Le Système mis en place en 2014, a connu une maturation en 2017 avec l'intégration des normes liées à l'environnement et à la Santé/Sécurité au Travail. Cette intégration permet de suivre les problématiques liées à nos prestations, à l'environnement et à la santé du personnel.

L'enjeu aujourd'hui, est d'amener tous les prestataires de la plateforme portuaire de Lomé à respecter les mêmes exigences dans leurs prestations et à faire de la satisfaction de nos clients communs, un leitmotiv.

## II. LES PERFORMANCES ATTEINTES

Les performances constituent la mesure des résultats de l'exploitation des ouvrages portuaires et se résument en valeurs qualitatives (positionnement) et quantitatives (dessertes maritimes et trafic marchandises).

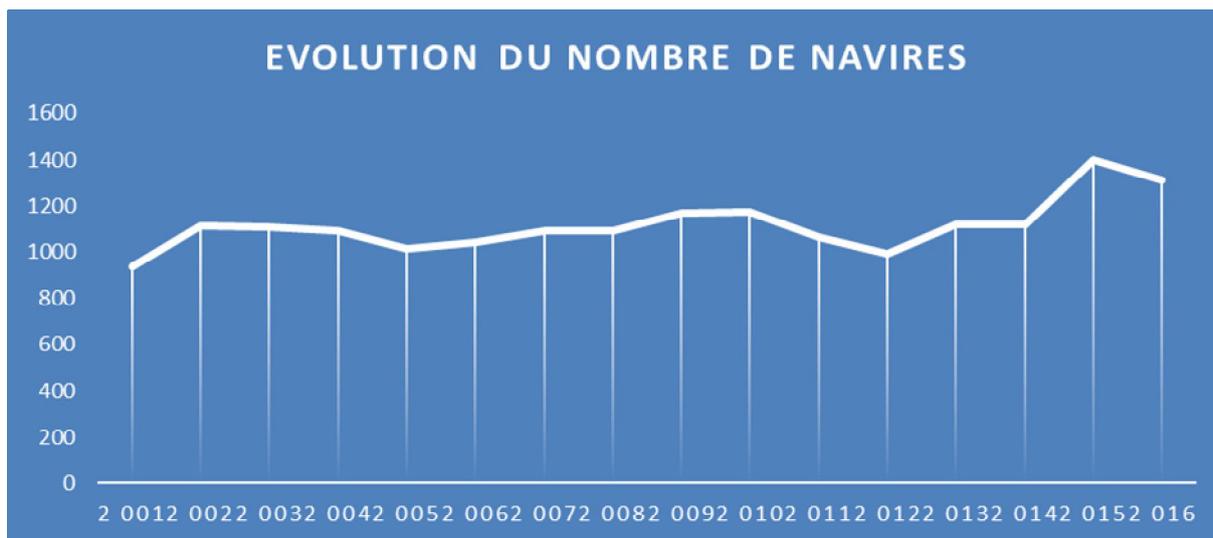
### 2.1 Positionnement

Le Port Autonome de Lomé est classé à l'échelle de la côte ouest africaine, premier port en eau profonde avec 16,60 mètres, premier port en transbordement, premier port disposant de plus de portiques de quai (13), premier port réalisant les meilleures cadences opérationnelles, premier port de transit à destination du Burkina-Faso, etc.

En outre, le Port Autonome de Lomé est le seul port franc, offrant de bonnes facilités administratives et disposant d'un corridor sans tracasseries policières. Il offre également les meilleures conditions nautiques, de sécurité et de sûreté aux navires.

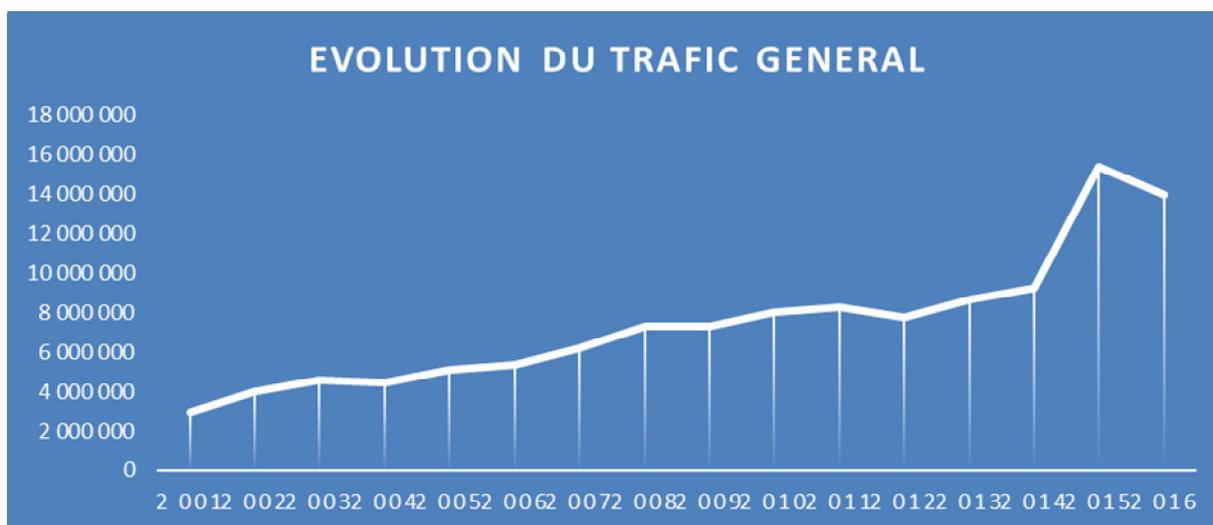
## 2.2. Le trafic

### 2.2.1. Les dessertes maritimes

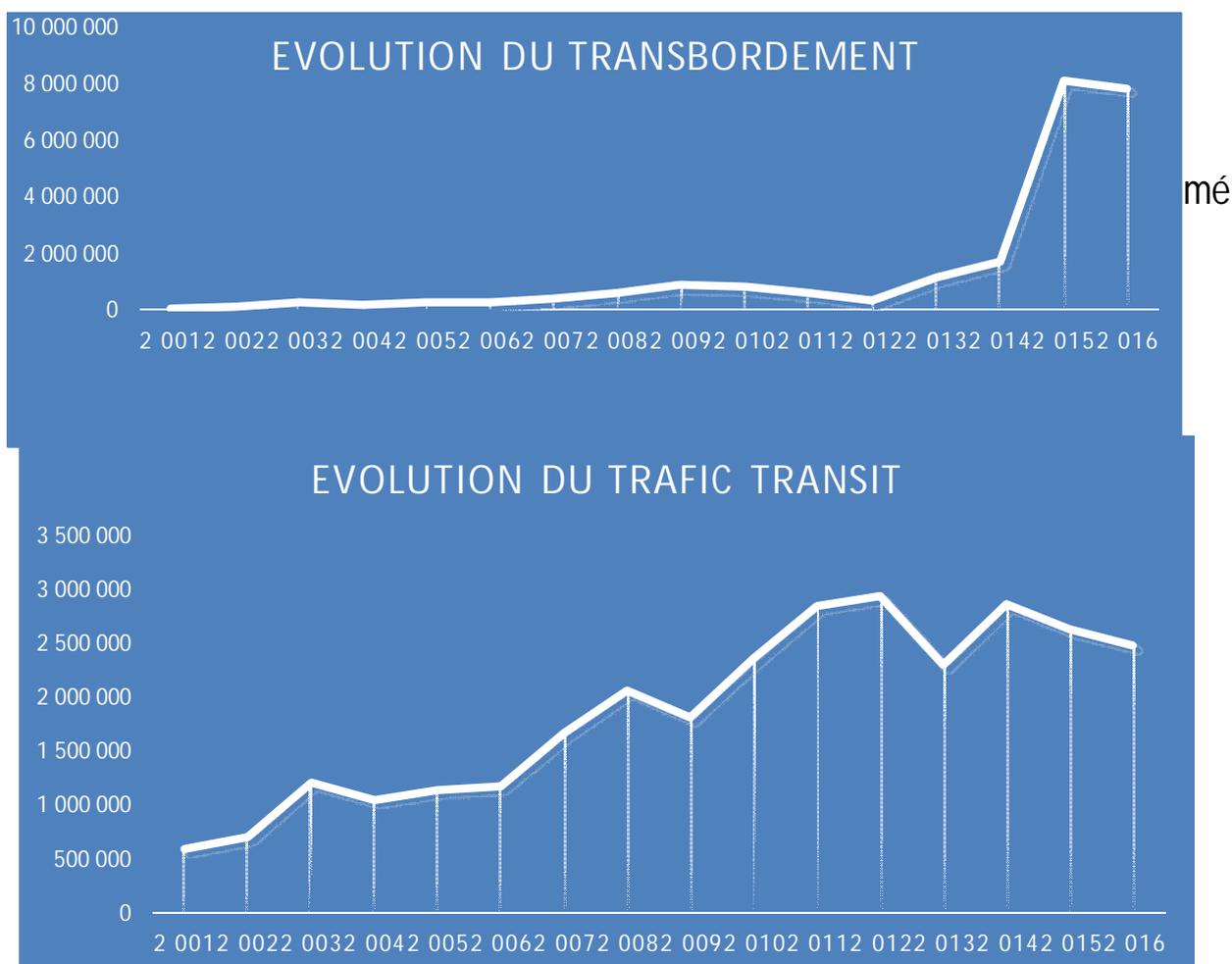


### 2.2.2. Le trafic marchandises

- tonnage global



### - le transbordement



### III. LES DEFIS FUTURS

Les défis du futur seraient de continuer i) le développement des services logistiques spécialisés, ii) l'adaptation de l'environnement juridique à ce domaine d'activité portuaire iii) la formation des métiers et des compétences portuaires, iv) la connectivité du transport maritime avec les autres modes de transport et v) la maîtrise des coûts de passage portuaire.

#### 3.1. Le développement des services logistiques spécialisés

Les services logistiques spécialisés constituent des activités connexes indispensables à la réalisation du transport maritime de marchandises. Ces activités connexes participent au conditionnement des marchandises, à la facilitation accordée à elles, aux diverses garanties sur les titres de transport en termes d'assurance et de réassurance des marchandises, etc.

En effet, les services de groupage et de dégroupage des marchandises conteneurisées, procèdent de l'acquisition des moyens techniques nécessaires et de la maîtrise des normes relatives à ces métiers. Ceci nécessite le développement des infrastructures adaptées, des espaces spécialisés par zone aménagée selon les produits traités afin de réaliser la réception, le stockage, le traitement et le transfert vers les zones propices à l'exportation ou des centres de distribution. Dans ces zones dédiées, doivent être représentés tous les services de l'Etat tels que les douanes, les services sanitaires, environnementaux,

Les services offerts aux conteneurs doivent être affinés et complétés par les activités de réparation des boîtes vides endommagées, le traitement phytosanitaire avant empotage, surtout pour les produits alimentaires, etc.

Dans un tout autre angle, la fluidité des échanges doit être assurée au niveau des frontières terrestres, maritimes et surtout sur les corridors, car la qualité des activités de distribution découlent toujours des facteurs coûts et délais d'acheminement.

Au plan régional, le Togo doit se féliciter d'être un modèle en matière de réduction des postes de contrôle sur tous les corridors. L'ouverture de la frontière Togo/Ghana 24 heures sur 24 va continuer à booster les échanges des marchandises qui empruntent le corridor Lomé-Abidjan.

Un autre atout au plan national qui constitue une avancée significative vers la dématérialisation des formalités d'enlèvement des marchandises au PAL et au niveau des frontières terrestres est la mise en service d'un guichet unique pour le commerce extérieur. Rendant les formalités plus transparentes à travers des procédures communes, le guichet unique constitue un atout dans le développement des services logistiques spécialisés.

### 3.2. Le développement des compétences du secteur maritime

La modernisation récente de l'outil portuaire de Lomé qui a induit l'exploitation de nouveaux équipements pour la manutention des conteneurs, a mis en exergue, la carence de compétences dans certains domaines spécialisés. Si le Port Autonome de Lomé a su relever les défis liés au pilotage, au remorquage, à l'amarrage en raison d'un programme de formation au profit

des jeunes togolais formés à l'extérieur du pays, la manutention quant à elle n'a pas eu la même attention en raison du processus de concession qui était déjà en cours depuis 2001.

Quid du carénage des navires, du lashing/unlashing et de la réparation des conteneurs, des inspections en profondeur de nos fonds marins, etc.?

Il est donc nécessaire dans le contexte de la progression attendue du trafic (plus de 300 millions de tonnes de marchandises pour la zone ouest Afrique à l'horizon 2030, selon Séfacil Fondation, 2015), de définir des stratégies de diversification et de formation des compétences sur les nouveaux métiers liés à l'économie bleue.

### 3.3. L'adaptation des cadres réglementaires pour les procédures, le transport, le commerce lié au secteur de transport (pays et région)

Pour soutenir la progression attendue du trafic dans les prochaines années, il faudra dès à présent orienter les énergies vers la simplification des procédures et la dématérialisation des formalités. La compétitivité sur mer étant déjà établie avec l'hégémonie des quatre plus grands armateurs dans le monde (MAERSK-MSC-CMA/CGM et COSCO Container Lines), le choix des ports de destination se jouera désormais sur les leviers de fluidité, de simplification et de normalisation des procédures.

### 3.3. L'adaptation des cadres réglementaires pour les procédures, le transport, le commerce lié au secteur de transport (pays et région) (Fin)

Dans le même ordre d'idées, le transport terrestre est la partie qui mobilise beaucoup de ressources mais se voit encore handicapé par la survivance du secteur informel avec un parc de camions vétustes, nécessitant un renouvellement à plus de 90% d'ici 2020 selon la Banque Mondiale (2015). Les conditions d'importation de ces camions deviendront un enjeu majeur. A ce propos, le pays qui proposera les réglementations les mieux adaptées aux réalités donnera un avantage comparatif non négligeable à son économie.

### 3.4. L'intermodalité du transport (connectivité du maritime avec les autres modes de transport)

La fonction d'un mode de transport est de permettre l'acheminement à moindres coûts, des biens de consommation et d'équipements. Le transport maritime ne saurait satisfaire nos populations si les routes pour apporter les marchandises au port et les enlever à partir du port n'étaient pas aménagées et en bon état de fonctionnement.

Pour créer la dynamique d'échanges entre les modes de transport, des passerelles entre le hub maritime de Lomé et le hub aérien de Lomé doivent être nouées afin de mobiliser davantage de fret et desservir de nouveaux marchés.

Dans cette rubrique, le rail demeure un enjeu de compétitivité non seulement pour le Port Autonome de Lomé, mais aussi pour l'ensemble de la sous-région car, il permettra de relier en un temps record à partir du port de Lomé, l'aéroport voire les pays de transit de nos marchandises. La compétitivité sur le trafic des pondéreux (exemple de minerais dans le sahel) est à ce prix.

### 3.5. La maîtrise des coûts de passage portuaire

La mise en place de nouvelles infrastructures portuaires ne produiraient pas d'effets probants si les coûts de passage sont élevés. En effet, le choix d'un port de déchargement ou de chargement des marchandises par un opérateur économique est fonction des coûts qu'il paye en utilisant ce port. Ces coûts intègrent à la fois, les frais payés aux concessionnaires, aux différentes administrations intervenant dans le port et les autres frais connexes (consignataires, transitaires, transporteurs).

### 3.6. La maîtrise des coûts de passage portuaire

Il demeure important que chaque coût soit encadré et justifié par une disposition juridique nationale afin d'éviter une progression incontrôlée des prix qui aura pour revers, la désertion du port par les opérateurs économiques au profit d'autres ports qui auraient réussi le pari de maîtriser les coûts de passage portuaire.

De manière générale, l'importateur a besoin de savoir ce qu'il paye en passant par tel ou tel autre port. Les fluctuations constituent des incertitudes pour les chargeurs et un risque de déperdition de trafic.

#### IV. CONCLUSION

Le Togo, de par sa position stratégique, offre une desserte aisée aux autres pays d'Afrique de l'Ouest et du centre, à partir de son port et de son aéroport. Pays de services par excellence, le Togo a opté pour la modernisation de son infrastructure portuaire, aéroportuaire, routière, ferroviaire et énergétique pour pouvoir servir sa population et celle des pays sans littoral.

S'agissant de la réflexion liée à la problématique du hub de transport maritime, le Port Autonome de Lomé a déjà bénéficié de lourds investissements consentis par les Logisticiens dans le volet conteneurs et du remorquage des navires, lesquels investissements le placent aujourd'hui en situation de favori.

Toutefois, des défis non moins importants demeurent en termes de développement des services connexes au transport, de mise en place des cadres réglementaires de gestion des activités, de développement des compétences, de maîtrise des coûts de passage portuaire, etc.

Par ailleurs, les actions de promotion, de veille stratégique et commerciale permettront de préserver cette position de hub de transport en attirant de nouveaux investisseurs, mais également en captant de nouvelles parts de marchés à l'échelle mondiale.

JE VOUS REMERCIE !!!!!!!