OPINIONS

De la confiance des marchés à la conquête des marchés

Administrateur LJDP — 18 November 2026 — 7 min de lecture



Tribune_agbossoumonde

Dans cette tribune, Kodjo Aristide AGBOSSOUMONDE, membre fondateur et Coordonnateur Études et Veille stratégique de l'ATLOG, explique comment le Togo peut transformer la confiance des agences de notation en opportunités commerciales durables.

Moody's et S&P ont relevé la perspective du Togo à « positive ». L'auteur analyse comment ce capital de confiance peut devenir un moteur de conquête commerciale. Il s'exprime ici à titre personnel.

Le 25 septembre 2026, Moody's a relevé la perspective de la note souveraine du Togo (B3) de « stable » à « positive ». Le 16 octobre, S&P Global Ratings, qui note le pays B+, a fait de même. Dans un contexte régional exigeant, ce double signal, à trois semaines d'intervalle, distingue le Togo : il est le fruit d'une vision et d'une méthode, portées par le Président du Conseil, Son Excellence Monsieur Faure Essozimna GNASSINGBÉ, et mises en œuvre par le Gouvernement.

Le déficit public, proche de 8 % du PIB en 2022, est attendu à 3,4 % en 2026, puis à 3 % en 2027, la norme de l'Union. La dette est revenue à 60,2 % du PIB à fin juin 2026, sous le plafond communautaire de 70 %. La croissance, estimée à 6,2 % en 2025, devrait atteindre 6,5 % en 2027, avec une inflation contenue autour de 1,4 %, selon les prévisions officielles.

Une perspective positive n'est pas encore une meilleure note : c'est l'annonce qu'elle pourrait être relevée si la dynamique se confirme. **L'enjeu est de convertir cette confiance en richesse durable.** Ma conviction : la réponse passe par le commerce, en cohérence avec les trois piliers de la feuille de route gouvernementale 2026-2031, protéger, rassembler, transformer.

Pourquoi le commerce ?

Parce que le commerce génère une large part des recettes, des emplois et de la croissance dont dépend la solvabilité de l'État. En 2024, nos exportations de biens et services couvraient 68 % de nos importations (BCEAO). Chaque point gagné renforce les entrées de devises, les emplois, les recettes et la contribution du Togo aux réserves de change de l'Union. **Exporter davantage, c'est consolider les équilibres extérieurs que les agences surveillent**, et contribuer ainsi à transformer une perspective positive en meilleure note.

En retour, un risque souverain mieux perçu peut alléger le coût de l'emprunt public et, à terme, libérer dans les banques de l'Union, largement investies en titres publics, de l'espace pour le crédit aux entreprises. **Confiance et commerce se renforcent mutuellement.**

De la sous-région au continent

La CEDEAO traverse une période de recomposition. La diplomatie d'équilibre du Togo, conjuguée à sa position géographique, en fait un trait d'union naturel entre la façade maritime et les pays du Sahel. Préserver et fluidifier ces échanges est un devoir de bon voisinage autant qu'un intérêt économique.

La ZLECAf ouvre un marché de plus de 1,4 milliard de consommateurs. Selon Afreximbank, les échanges intra-africains ne représentaient en 2024 que 14,4 % du commerce formel du continent, contre environ 60 % au sein de l'Union européenne. **Mais un accord commercial ne crée pas la compétitivité : il la récompense.**

Protéger : la sécurité et le marché intérieur

On ne commerce durablement que là où les biens et les investissements sont en sécurité. Le Togo a préservé sa stabilité grâce à l'engagement des plus hautes autorités et de nos forces de défense et de sécurité ; il a porté la Charte de Lomé sur la sûreté et la sécurité maritimes (2016). **La sécurité n'est pas seulement un acquis : c'est une composante du risque pays que les agences et les investisseurs évaluent.** Protéger, c'est aussi veiller sur le marché intérieur, comme s'y emploie le Gouvernement : approvisionnement régulier en produits de première nécessité, maîtrise des prix, concurrence loyale. Cette vigilance est la première protection du

consommateur.

Rassembler : une ambition partagée

La conquête des marchés n’est pas l’affaire de quelques opérateurs : c’est une œuvre collective. Elle appelle la mobilisation de tous, administrations, collectivités, organisations professionnelles et diaspora, autour de la vision du Président du Conseil. Chacun y trouvera son intérêt : le secteur privé des marchés, les institutions financières des projets à financer, nos jeunes des métiers qualifiés, les femmes entrepreneures de nouveaux débouchés, nos régions leur place dans les chaînes de valeur.

Transformer : des infrastructures aux marchés, quatre leviers

La deuxième Semaine de la Logistique et de la Supply Chain, organisée par l’ATLOG en novembre à Lomé, l’a rappelé : nos infrastructures prennent toute leur valeur lorsqu’elles servent le commerce et la transformation. Le projet de 200 millions de dollars approuvé par la Banque mondiale en juin 2026 l’illustre : réhabiliter la liaison ferroviaire entre le Port autonome de Lomé et la Plateforme Industrielle d’Adétikopé pour désengorger le port, et les pistes rurales pour relier les zones de production aux marchés. **Relier le champ, l’usine et le quai : c’est là que se crée la valeur.**

La fiabilité du corridor de Lomé : un argument commercial mesurable. Le commerce africain se joue moins sur les droits de douane que sur les coûts et les délais. Dans le transport régional, le Togo occupe déjà une place de premier plan : en 2024, il a concentré 29,5 % des recettes d’exportation de services de transport de l’UEMOA (BCEAO). Réunir les données de délais et de coûts dans un indice de fiabilité publié régulièrement en changerait la portée. **Ce qui se mesure se vend : une fiabilité prouvée attire les trafics et les investisseurs.** Elle conditionne aussi les chaînes de valeur partagées avec l’hinterland, qui supposent un trajet rapide et prévisible vers Lomé.

Des chaînes de valeur régionales partagées. Le Togo n’a pas vocation à transformer à la place de ses voisins, mais avec eux. Les règles d’origine de la ZLECAf prévoient le cumul entre États parties : une matière originaire d’un État partie est considérée comme originaire de l’État partie où elle est transformée. La première transformation peut rester près des zones de production ; la finition, le conditionnement et la mise aux normes d’exportation peuvent se faire près du port, avant la vente sur le marché continental, sans que les produits perdent leur caractère originaire au sens de la ZLECAf. L’enjeu : garder davantage de valeur sur le continent. Nos voisins valorisent leur production, le Togo valorise sa position.

La confiance souveraine : un ressort pour nos PME. Cette confiance peut se diffuser aux entreprises : lignes de financement du commerce garanties, affacturage des créances à l'export, accès au marché financier régional. **Pour une PME exportatrice, une commande ne devient une vente que si sa production peut être financée.** Le défi à relever se situe souvent en amont du crédit : les fonds propres. Une PME mieux capitalisée s'autofinance davantage et emprunte plus facilement. Capital-investissement, prêts participatifs et fonds dédiés peuvent consolider cette assise.

La conformité : un passeport pour l'export. Le premier obstacle d'une PME qui exporte pour la première fois est souvent le coût de la conformité : certifications, analyses, traçabilité, emballage. Les nouvelles exigences européennes de traçabilité contre la déforestation, qui concernent notamment le soja, le cacao et le café, en font un chantier prioritaire. Mutualiser ces coûts, par des services communs adossés au guichet unique du commerce extérieur et aux organisations professionnelles, ouvrirait l'export à des entreprises qui ont le produit mais pas encore l'échelle.

Le Togo a démontré sa capacité à tenir un cap ; les agences de notation le reconnaissent. **Faisons de cette reconnaissance un tremplin : financer, produire, acheminer, vendre.** Passer de la confiance des marchés à la conquête des marchés, au service de l'intégration régionale et continentale, de notre place dans le commerce mondial, et de chaque Togolaise, de chaque Togolais.

Kodjo Aristide AGBOSSOUMONDE, DBA
Membre fondateur et Coordonnateur Études et Veille stratégique de l'Association Togolaise pour la Logistique (ATLOG)

Source : http://lejournalduphoenix.com/article/de-la-confiance-des-marches-a-la-conquete-des-marches — Le Journale du Phoenix