

GUIDE PRATIQUE DE L'EXPORTATEUR BURKINABE

2ème édition

Avant propos

Avec la conclusion du cycle de négociations commerciales multilatérales d'Uruguay en 1994 et la création de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) le 1^{er} janvier 1995, l'environnement international des échanges a connu de profondes mutations.

Ce nouvel environnement commercial, caractérisé par la libéralisation accélérée des échanges et l'ouverture des économies à toute la force de la concurrence, commande aux entreprises, une nouvelle forme d'adaptation. Désormais, nous sommes d'avis que l'évolution de l'entreprise en autarcie ne peut guère lui garantir une certaine pérennité. De ce fait, Il ne fait aucun doute que l'exportation est un puissant moyen d'expansion et de développement de l'entreprise à l'international.

En effet, l'exportation permet à l'entreprise d'augmenter son chiffre d'affaires, de conquérir des parts de marchés, de diversifier ses destinations etc.

Cependant, l'accès aux marchés extérieurs exige à toute entreprise, une parfaite maîtrise des procédures et mécanismes relatifs au commerce extérieur.

En outre, dans un environnement commercial chaque jour plus sophistiqué et concurrentiel, répondre aux besoins récurrents des exportateurs confrontés à de nombreuses difficultés commerciales, logistiques, environnementales et surtout techniques est un défis majeur pour les pays en développement.

En réponse à l'ensemble des multiples préoccupations et en conformité avec ses missions, l'Agence pour la Promotion des Exportations du Burkina (APEX-Burkina) gratifie les exportateurs burkinabè d'un ouvrage de référence, à travers ce guide de base.

L'intérêt de ce présent Guide est justement de mettre à la disposition des entreprises burkinabè tournées vers l'exportation, d'ineestimables informations pratiques et concrètes notamment les conditions d'obtention du statut d'exportateur ainsi que les formalités à l'exportation.

Les différents intermédiaires des opérations d'exportation mais aussi les formes et les risques liés à l'export y sont traités. Afin de donner à nos entreprises exportatrices les compétences pour négocier et conclure des contrats, organiser et suivre l'expédition de leurs produits et, opérer un choix judicieux du mode de paiement, des conseils utiles et quelques bonnes pratiques méthodologiques sont proposés.

Le Guide offre un élément de réponse important à la question de savoir comment être plus compétitif dans un secteur d'activité mondial influencé principalement par le foisonnement et la complexité des barrières techniques non tarifaires.

Nous tenons à souligner que cette deuxième édition du Guide a été conçue dans une dynamique de collaboration avec des structures nationales intervenant dans la chaîne des exportations auxquelles nous exprimons notre gratitude et traduisons tous nos remerciements.

Nous espérons vivement que cette brochure que nous avons voulue simplifiée, sera un outil idéal pour toutes les catégories et futurs exportateurs désireux de se mettre à niveau sur les procédures d'exportation en particulier et sur les techniques et pratiques du commerce international en général.

Le Directeur Général

Issa Benjamin BAGUIAN
Officier de l'Ordre National

SOMMAIRE

Introduction.....	
I- Synthèse du sous-secteur des exportations.....	
II- Synthèse du cadre réglementaire	
III- Statut de l'exportateur	
IV- Formalités à l'exportation	
..	
V- Intermédiaires des opérations d'exportations.....	
VI- Différentes formes et les risques d'exportation.....	
VII- Conseils pratiques pour l'exportation.....	
VIII- Adresses utiles.....	

SIGLES ET ABREVIATION

Sigles / abréviations	Définition
ABNORM	Agence Burkinabè de Normalisation, de Métrologie et de la Qualité
APEX-Burkina	Agence pour la Promotion des Exportations du Burkina
APFNL	Agence de Promotion des Produits Forestiers Non Ligneux
ABI	Agence Burkinabè de l'Investissement
CAF	Coût Assurance Fret
CBC	Conseil Burkinabè des Chargeurs
CCI-BF	Chambre de Commerce et d'Industrie du Burkina Faso
CMA-BF	Chambre de Métiers et d'Artisanat du Burkina Faso
ICONTERMS	Termes Internationaux de Commerce
DGC	Direction Générale du Commerce
DGEVCC	Direction Générale de l'Economie Verte et du Changement Climatique
FAPEX	Fonds d'Appui à la Promotion des Exportations
F CFA	Franc de la Communauté financière Africaine
FOB	<i>Free On Board/ Franco A Bord (FAB)</i>
IDH	Indice de Développement Humain
MCIA	Ministère du Commerce, de l'Industrie et de l'Artisanat
MEBF	Maison de l'Entreprise du Burkina Faso
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
ONAC	Office National du Commerce Extérieur
CEDAO	Communauté des Etats de l'Afrique de l'Ouest
PIB	Produit Intérieur Brut
PNDES	Plan National de Développement Economique et Social
PRES	Présidence
PME	Petite et Moyenne Entreprise
OAPI	Organisation Africaine de la Propriété Intellectuelle
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
UE	Union Européenne
CIPV	Convention Internationale pour la Protection des Végétaux
OIE	Organisation Mondiale de la Santé Animale
RCCM	Registre de Commerce et de Crédit Mobilier
PUH	Permis Urbain d'Habiter
CEFORE	Centre de Formalités des Entreprises
CNIB	Carte Nationale d'Identité Burkinabè
IFU	Identifiant Financier Unique
PM	Premier Ministre
MINIFID	Ministère de l'économie, des Finances et de Développement
MATS	
MS	Ministère de la Santé
MATD	
SNE	Stratégie Nationale de promotion des Exportations
ADP	
SG	Secrétaire Générale

UEMOA	Union Economique et Monétaire Ouest Africaine
OHADA	Organisation pour l'Harmonisation du Droit des Affaires en Afrique
AGOA	Loi sur la croissance et les opportunités en Afrique
OMPI	Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle
CPC	Carte Professionnelle de Commerçant
AN	Assemblée Nationale
DGU/CI	Direction des Guichets Uniques du Commerce et de l'Investissement
CDA	Commissionnaire en Douane Agréé
CO	Certificat d'Origine
ASE	Autorisation Spéciale d'Exportation

AVERTISSEMENT

L'Agence pour la Promotion des Exportations du Burkina (APEX-Burkina) informe l'utilisateur du présent Guide que les informations qui y sont contenues sont strictement indicatives et ne sont opposables aux différents acteurs du commerce International. Ces informations sont susceptibles de modification à tout moment.

Par conséquent, elles ne servent qu'à orienter lors des différentes démarches auprès des services administratifs et à faciliter les négociations contractualisations avec les différents partenaires.

L'utilisateur du présent Guide doit faire l'effort de vérifier auprès des services compétents que les informations qui y figurent sont toujours d'actualité.

INTRODUCTION

Les exportations de biens et services sont considérées comme un moteur du développement économique et social à cause de leur capacité à influencer la croissance économique et la réduction de la pauvreté.

Conscient que l'amélioration des performances du dispositif institutionnel d'appui au commerce est un puissant levier de développement des exportations, le Burkina Faso a réalisé des réformes économiques et structurelles, en témoigne la création de l'Agence pour la Promotion des Exportations du Burkina (APEX-Burkina) en 2011.

Dans le but d'assurer un meilleur accompagnement des opérateurs économiques /exportateurs, une Sartre a été signée le2018 entre l'Agence pour la Promotion des Exportations du Burkina (APEX-Burkina) et d'autres structures d'appui au commerce notamment :

- la Chambre de Commerce et d'Industrie du Burkina Faso (CCI-BF) ;
- le Conseil Burkinabè des Chargeurs (CBC) ;
- l'Agence Burkinabè des Investissements (ABI) ;
- la Maison de l'Entreprise du Burkina Faso (MEBF) ;
- Agence Burkinabè de Normalisation, de Métrologie et de la Qualité (ABNORM).

En outre, depuis l'année 2018, un nouveau mécanisme financier dénommé Fonds d'Appui à la Promotion des Exportations (FAPEX) a été créé au sein de l'APEX-Burkina en vue de résorber la problématique liée à l'accès des exportateurs aux financements. Cet outil est destiné aux exportateurs désirant prospecter de nouveaux marchés et / ou développer de nouveaux produits. Pour en bénéficier, l'exportateur devra s'inscrire au registre des exportateurs et remplir les conditions d'éligibilité définies dans le schéma de financement.

Structure nationale en charge de promouvoir les produits et services du Burkina Faso sur les marchés national, régional et international, l'APEX-Burkina avait élaboré en 2013, la première édition du Guide de l'Exportateur.

Après plusieurs années de mise en œuvre et face à un environnement commercial national et international sans cesse évolutif, une relecture du Guide s'impose pour être en phase avec les nouvelles réalités.

En effet, cette relecture est aussi dictée par l'adoption de la Stratégie Nationale de promotion des Exportations 2018-2023 dont l'objectif majeur vise l'augmentation qualitative et quantitative des produits à l'exportation et le renforcement des capacités opérationnelles des acteurs.

Cette deuxième édition du Guide est structurée autour d'un plan de progression essentiellement basé sur les points :

- la synthèse du sous-secteur des exportations ;
- le statut de l'exportateur ;
- les formalités à l'exportation ;
- les intermédiaires des opérations d'exportations ;
- les différentes formes et les risques d'exportation ;
- les conseils pratiques pour l'exportation.

Dans ce contexte de relance économique, l'APEX-Burkina entend jouer, à travers ce Guide, sa partition en vue de contribuer au développement économique et social du pays.

I- SYNTHÈSE DU SOUS-SECTEUR DES EXPORTATIONS

A- Situation du sous-secteur exportation

1- Situation socio-économique

Le Burkina Faso est un pays situé au cœur de l'Afrique de l'Ouest, avec une superficie de 274.000 km². Sa population, qui croît au rythme annuel moyen de 3,1%, était estimée à près de 20,9 millions en 2019. L'économie est fortement dominée par l'agriculture qui emploie près de 80% de la population active.

La croissance économique est restée solide à 6% en 2018 malgré un contexte national sécuritaire difficile et une hausse des prix internationaux du pétrole. Le maintien du dynamisme du secteur minier et le rebond de la production agricole ont notamment soutenu la croissance économique. Le taux d'inflation était estimé à 2% en 2018 contre 0,4% en 2017. Le déficit public s'est réduit de plus de 3 points de pourcentage du PIB entre 2017 et 2018, pour s'établir à 4,7% du PIB en 2018 contre 7,8% en 2017.

Les perspectives économiques demeurent favorables à moyen terme, avec une croissance du PIB qui devrait se stabiliser autour de 6% sur la période 2019-2021. L'économie devrait être soutenue par les services, les mines et l'agriculture. L'inflation devrait se maintenir en dessous de 3% conformément aux critères de convergence de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA).

Le déficit du compte courant devrait se maintenir autour de 7,5% du PIB sur la période 2019-2021, car la hausse des exportations devrait permettre de réduire le déficit commercial. Le déficit budgétaire (dons compris) devrait converger à 3% du PIB et se maintenir à ce taux à moyen terme, conformément à la limite du déficit public défini par l'UEMOA.

2- Généralités sur les exportations

Les exportations du Burkina Faso se sont chiffrées à 1 625, 4 milliards de FCFA en 2017 contre 1 489,5 milliards de FCFA en 2016, soit une hausse de 9,1%. Quant aux importations, elles se sont établies à 2 110 milliards de FCFA en 2017 contre 1 957,8 milliards de FCFA en 2016, soit une augmentation de 7,8%. De ces évolutions, découle un commerce global des marchandises (importations + exportations) qui s'est chiffré à 3 735,4 milliards de FCFA en 2017, soit un accroissement de 8,4%.

Le degré d'ouverture du Burkina Faso qui traduit sa dépendance vis-à-vis du reste du monde est resté pratiquement constant en 2017 (24,9%) par rapport à 2016 (25,0%).

De ces différentes variations, découle une aggravation du déficit commercial de 3,5%, passant de 468,3 milliards de FCFA en 2016 à 484,6 millions de FCFA en 2017. Le taux de couverture des importations par les exportations s'est relativement amélioré avec 77,0% en 2017 contre 76,1% en 2016.

Tableau 1: évolution générale du commerce des marchandises

Indicateur/année	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Commerce global en milliards	2 337, 1203	2 857, 8279	3 223, 3338	2 870, 7144	3 054, 5698	3442,9855	3 735,4488
Exportation en milliards	1 111, 1411	1 117, 5458	1 172, 6629	1 209, 8711	1 287, 5706	1489,4729	1 625, 4314
Importation en milliards	1 225, 9792	1 740, 2821	2 050, 6709	1 660, 8433	1 767, 0088	1957,7936	2 110,0174
Balance commerciale en milliards	- 114, 8382	-622, 7363	-878, 0080	-450, 9722	-479, 4382	-468,3206	-484,5860
Taux de couverture(%)	90,6	64,2	57,2	72,8	72,9	76,1	77,0
Degré d'ouverture	23,1%	25,1%	26,9%	23,1%	23,3%	25,0%	24,9

Source : Balance Commerciale, 2018

3- Principaux produits d'exportations

Les produits miniers et agricoles ont demeuré les principaux produits d'exportation en 2017. Les dix (10) premiers produits d'exportation représentent 94,3% de l'ensemble des exportations. L'or non monétaire demeure le premier produit d'exportation avec une proportion de 64,5% de la valeur totale des exportations en 2017 suivi du coton non cardé ni peigné (12,0%). Il est à noter que le sésame qui était le troisième produit d'exportation en 2016 est désormais au cinquième rang après le zinc et la noix de cajou.

Tableau n°2: Les 10 principaux produits d'exportations en millions de FCFA

Produit s\ années	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Or non monétaire	809 620,4	728 903,7	722 367,7	794 584,4	920 380,7	1 048 335,4
Coton, non cardé ni peigné	152 829,4	230 839,5	227 425,8	169 412,3	236 456,7	195 278,9
Graines de sésame	44 225,3	79 629,2	66 364,9	99 875,4	67 415,3	56 830,8
Noix de cajou	16 658,6	25 743,0	21 209,2	51 535,1	61 376,7	99 558,1
Zinc sous forme brute	0,0	12 533,6	43 066,9	32 699,2	53 546,9	95 817,9
Graines de karité	10 155,1	21 541,0	24 142,8	21 901,5	22 604,4	17 864,4
Coton, cardé ou peigné	7,7	267,2	580,8	6 783,7	15 845,4	17 964,0
Mangues frais ou secs	3 119,2	2 995,8	4 218,9	6 330,3	8 356,8	8 839,5
Beurre de karité	1 849,5	3 499,5	6 164,7	5 378,9	6 392,3	7 151,9
Tourteaux et résidus	2 899,8	2 620,4	4 387,2	4 764,8	6 014,7	7 315,6

Source : Balance Commerciale, 2018

4- Principales destinations des exportations

Parmi les cinq (05) continents, l'Europe a été la première destination des exportations du Burkina Faso au cours de l'année 2017 avec 65,0% de la valeur totale des exportations. Elle est suivie de l'Asie (22,1%), de l'Afrique (12,7%) et de l'Amérique (0,2%).

La valeur des exportations du Burkina Faso vers les différents continents a connu un accroissement relatif depuis 2013, à l'exception du continent américain. En effet, entre 2016 et 2017, la valeur des exportations vers ce dernier a connu une baisse importante de 78,7%.

En Afrique, les trois (03) principaux pays de destination ont absorbé 73,6% des exportations en 2017. Il s'agit de la Côte d'Ivoire, qui a occupé le 1er rang avec (51,9%), suivie du Ghana (12,5%) et du Togo (9,2%). **Les principaux produits d'exportation vers ces pays sont le bétail/viande, la tomate, l'oignon, etc.**

Les exportations du Burkina Faso vers l'Asie se sont chiffrées à 359,8 milliards de FCFA en 2017 contre une valeur de 274,5 milliards de FCFA en 2016, soit une hausse de 31,1%.

L'Inde, avec 45,2% et Singapour avec 42,6%, représentent les principaux pays de destination asiatiques des exportations du Burkina Faso. Ces deux (02) pays ont totalisé 87,8% des exportations vers l'Asie. **Les produits exportés vers l'Asie sont le sésame, l'anacarde, le karité, le coton, l'or, la mangue fraîche, etc.**

La valeur totale des exportations du Burkina Faso vers les pays de l'Amérique a été de 2,5 milliards de FCFA en 2017 contre une valeur de 1,2 milliards de FCFA en 2016, soit une baisse de 78,7%.

Les Etats-Unis et le Canada ont été les principales destinations des exportations du Burkina Faso en 2017, avec respectivement 72,5% et 19,9%. Ces deux (02) pays ont totalisé 92,4% des exportations vers ce continent. **Les principaux produits exportés vers le continent américain sont, l'anacarde, la mangue séchée, les objets d'art, etc.**

En 2017, la valeur des exportations vers l'Europe s'est établie à 1 056,6 milliards de FCFA contre 1 006,2 milliards de FCFA en 2016, soit une hausse relative de 5,0%. Deux (02) pays ont été les principales destinations des produits burkinabè en Europe au cours de l'année 2017. Il s'agit de la Suisse avec la plus importante part de 91,1% et de la France avec 4,1%.

Les principaux produits d'exportation vers le continent américain sont, l'or, le coton, la mangue séchée, l'anacarde, etc.

5- Les filières porteuses de la SNE

La Stratégie Nationale de promotion des Exportations (SNE) 2019-2023, a identifié sur la base des critères suivants dix (10) filières porteuses que sont : le sésame, le cajou, le karité, le bétail et viande, les cuirs et peaux, la mangue, l'oignon, la tomate, le textile et l'habillement et le miel. Les critères qui ont prévalu au choix de ces filières sont (i) le niveau de production et le potentiel, (ii) l'importance socio-économique, (iii) le dynamisme des exportations et (iv) le dynamisme de la demande mondiale.

II- SYNTHÈSE DU CADRE RÉGLEMENTAIRE

Les exportations burkinabè sont régies par une série de textes nationaux, régionaux et internationaux dont la connaissance par l'exportateur lui permet d'éviter les tracasseries et de bénéficier des différents avantages concédés. Ce cadre juridique comprend une série de dispositions nationales, internationales, transversales et d'autres spécifiques à chaque produit.

1- Les textes nationaux

Au niveau national, les principaux textes réglementant les exportations sont :

- ✓ la loi n° 013-2013/AN du 07 mai 2013 portant réglementation de la profession de commerçant au Burkina Faso ;
- ✓ la loi n°012.2013/AN portant régime général des importations et des exportations au Burkina Faso ;
- ✓ Décret n°2018-0860/PRES/PM/MCIA/MINEFID fixant la liste des produits soumis à l'autorisation spéciale d'importation et à l'autorisation spéciale d'exportation ;
- ✓ Décret n°2017-1130/PRES/PM/MINEFID/MCIA portant autorisation de perception de recettes relatives à certaines perceptions du ministère en charge du commerce et de l'industrie ;
- ✓ Décret N° 85 - 493/CNR/PRES/INFO-CULT du 29 août 1985 portant réglementation de l'exportation des objets d'art au Burkina Faso ;
- ✓ Raabo n° VI-56/CULT/CAB/DPC du 2 avril 1987 portant règlement d'application des dispositions de l'Ordonnance n°85-049 et du décret n°85-493 ;
- ✓ Décret n°96061/PRES/PM/MEP/MATS/MEFR/MCIAMTT portant réglementation de l'exportation de la faune au Burkina Faso ;
- ✓ Décret n°98.308-PROS/PM/MEE/MCIA/MEF portant organisation du commerce de poisson au Burkina Faso ;
- ✓ Décret n°348/PRES/CCNA du 16 avril 1961 portant contrôle phytosanitaire et réglemente les conditions d'importations et d'exportation des végétaux, parties des végétaux produit d'origine végétal ou animale et autres, entrant ou sortant du territoire de la Haute-Volta ;

- ✓ Arrêté 2011-0056/MICPIPA/MEF du 22 avril 2011 portant fixation des taux des frais de délivrance de la carte professionnelle de commerçant ;
- ✓ Arrêté n° 2011-0004/MCPEA/SG/DGC du 13 janvier 2011 portant modalité d'obtention de l'autorisation d'exercer la profession de commerçant par les étrangers ;
- ✓ Arrêté n°2017-0199/MCIA/MINEFID/MAAH du 09 juin 2017 portant modalité de commercialisation de la noix de cajou au Burkina Faso ;
- ✓ Arrêté n° 2018-0100/MCIA/MAAH/MINEFID du 30 mars 2018 portant modalités de fixation de perception et de répartition des droits de prélèvement sur les exportations de noix brutes de cajou au Burkina Faso ;
- ✓ Arrêté conjoint n°2017-144/MAAH/MINEFID du portant fixation des taxes sur les produits soumis à l'inspection phytosanitaire et autres services susceptibles d'être dispensés par la direction de la protection des végétaux et du conditionnement ;
- ✓ Arrêté interministériel n°2015/203-MARHASA/MICA/MS/MRSI/MEF portant définition aux conditions de contrôle de la qualité du sésame d'origine burkinabè destiné à l'exportation ;
- ✓ Arrêté conjoint n° 2014-108/MASA/MEF fixant la liste des végétaux, produits végétaux, produits d'origine végétale et autres articles règlementés soumis au contrôle phytosanitaire et au contrôle de la qualité ;
- ✓ Arrêté n°2004-26/MRA/DGSV/DSA du 07 /06/2001 portant fixation de la liste des postes de contrôle vétérinaire à l'entrée et à la sortie du territoire au Burkina Faso ;
- ✓ Arrêt conjoint n°00044 MAHRH/MECV/MS/MCPEA/MATD portant fixation des mesures d'hygiène de condition de manipulation, de transport et de stockage des produits de pêche au Burkina Faso.

2- Les accords régionaux

Les principaux accords commerciaux sous régionaux sont :

- ✓ Organisation pour l'harmonisation du droit des affaires en Afrique (OHADA) (ratifié par la loi 39-94 ADP du 16 novembre 1994) ;
- ✓ Traité de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) du 11 avril 1994 ;
- ✓ Traité de la Communauté des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) du 28 mai 1975
- ✓ CPI/UA : adhésion depuis le 9 Septembre 1967 ;
- ✓ Loi sur la croissance et les opportunités en Afrique (AGOA) du 10 décembre 2004 ;
- ✓ Règlement c/reg.21/11/10 portant harmonisation du cadre structurel et des règles opérationnelles en matière de sécurité sanitaire des végétaux, des animaux et des aliments dans l'espace CEDEAO ;
- ✓ Règlement n° 007/2007/CM/UEMOA relatif à la sécurité sanitaire des végétaux, des animaux et des aliments dans l'UEMOA ;
- ✓ Règlement n°01/2005/CM/UEMOA du 04 juillet 2005 portant schéma d'harmonisation des activités d'accréditation, de certification, de normalisation et de métrologie dans l'UEMOA ;
- ✓ Accord de Bangui instituant l'Organisation africaine de la propriété intellectuelle (OAPI) du 2 mars 1977.

3- Les accords internationaux

Au niveau international, on peut retenir les accords commerciaux suivants :

- ✓ Accord général de coopération économique, technique et commerciale entre les Etats membres de la Conférence islamique ;
- ✓ Convention instituant l'Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle (OMPI) (ratifiée par la Loi 13/95/ADP du 3 mai 1995) ;
- ✓ Accord de Marrakech instituant l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) (ratifié par la Loi 13/95/ADP du 3 mai 1995) ;
- ✓ Accord de Cotonou entre les pays ACP et l'Union Européenne ;
- ✓ Convention Internationale pour la Protection des Végétaux (CIPV) adhésion depuis 1995 ;
- ✓ Codex alimentarius ;
- ✓ Organisation Mondiale de la Santé Animale(OIE)
- ✓ Règlement UE2016/2031 sur les exigences des nuisibles des végétaux) et le délai de vigueur d'application prévu le 14 décembre 2019.

III- STATUT DE L'EXPORTATEUR

Est exportateur, celui qui organise des mouvements transfrontaliers de marchandises à des fins commerciales. En d'autres termes, un exportateur est toute personne physique ou morale qui achemine des marchandises d'un territoire (d'un pays) à un autre pour les revendre.

L'exportateur au sens du présent Guide est avant tout un commerçant. Ainsi pour exporter, il faut d'abord être commerçant, détenir des produits que l'on souhaite vendre sur le marché d'un autre pays.

Pour être exportateur, il faut alors:

- être commerçant ;
- connaître et respecter la réglementation générale et spéciale des exportations applicables à son produit.

1- Le statut de commerçant

Pour être commerçant (e) il faut remplir les conditions suivantes :

- accomplir des actes de commerce ;
- avoir la capacité juridique ;
- être immatriculé au RCCM ;
- avoir la carte professionnelle de commerçant.

→ Les actes de commerce

Selon la loi n°013-2013/AN du 07 mai 2013 portant réglementation de la profession de commerçant au Burkina Faso, « **est commerçant, celui qui fait de l'accomplissement d'actes de commerce par nature, sa profession** », article 2.

Ont, notamment, le caractère d'actes de commerce par nature :

- l'achat de biens, meubles ou immeubles, en vue de leur revente ;
- les opérations de banque, de bourse, de change, de courtage, d'assurance et de transit ;
- les contrats entre commerçants pour les besoins de leur commerce ;

- l'exploitation industrielle des mines, carrières et de tout gisement de ressources naturelles ;
- les opérations de location de meubles ;
- les opérations de manufacture, de transport et de télécommunication ;
- les opérations des intermédiaires de commerce, telles que la commission, le courtage, l'agence ainsi que les opérations d'intermédiaire pour l'achat, la souscription, la vente ou la location d'immeubles, de fonds de commerce, d'actions ou de parts de sociétés commerciales ou immobilières ;
- les actes effectués par les sociétés commerciales.

→ **La capacité légale de faire du commerce**

A la capacité juridique d'exercer une activité commerciale toute personne qui remplit les conditions suivantes :

- avoir l'âge requis (20 ans ou être mineur émancipé) ;
- ne pas être sous le coup d'une incompatibilité car ne peuvent être commerçants, les fonctionnaires et personnels des collectivités publiques et des entreprises à participation publiques, les officiers ministériels et auxiliaires de justice que sont les avocats, huissiers de justice, commissaires, agents de change, notaires, administrateurs et liquidateurs judiciaires et greffiers, experts comptables et comptables agréés, commissaires aux comptes et aux apports, conseils juridiques, courtiers maritimes et plus généralement toute profession pour laquelle il existe une interdiction de cumul avec la profession de commerçant ;
- ne pas être sous le coup d'une interdiction générale définitive ou d'une interdiction temporaire prononcée par une juridiction ;
- jouir de toutes ses facultés mentales.

→ **L'immatriculation au Registre du Commerce et du Crédit Mobilier (RCCM)**

L'inscription au RCCM se fait au Centre de formalités des Entreprises (CEFORE) ou dans les tribunaux de commerce. Pour s'inscrire, le commerçant doit produire les documents suivants :

Tableau n°3 : liste des documents nécessaires à l'établissement du RCCM

Pour les personnes morales ou sociétés	Pour les personnes physiques
(i) un extrait de casier judiciaire (Bulletin N°3) de moins de 3 mois du ou des gérants ;	(i) une photocopie de la carte d'identité ou du passeport du promoteur ;
(ii) une photocopie légalisée de la carte d'identité ou du passeport du ou des gérants et de l'un des associés ;	(ii) un extrait de casier judiciaire (Bulletin N°3) de moins de 3 mois du promoteur ;
(iii) un exemplaire des statuts de la société dûment enregistrée ;	(iii) une copie de l'acte de mariage (s'il y a lieu) ;
(iv) un exemplaire du procès-verbal constitutif dûment enregistré le cas échéant ;	(iv) un certificat de résidence ;
(v) un exemplaire de l'acte notarié dûment enregistré ;	(v) un contrat de bail ou Permis Urbain d'Habiter (PUH) ou titre de propriété ;
(vi) une fiche de renseignement à remplir.	(vi) trois photos d'identité du promoteur ;
	(vii) une fiche de renseignement à remplir.

Outre ces documents, les étrangers non ressortissants de la CEDEAO doivent avoir une autorisation d'exercer le commerce qui se fait à la Direction des Guichets Uniques du Commerce et de l'Investissement (DGU/CI).

→ **L'obtention de la carte professionnelle de commerçant (loi n°12-2013/AN)**

La Carte Professionnelle de Commerçant (CPC) est un document légal et professionnel du secteur privé. Elle a une durée de validité de trois(3) ans renouvelables. Elle comporte des informations sur l'identité du commerçant et celle de son domaine d'activité.

La Carte Professionnelle de Commerçant s'obtient après dépôt d'un dossier de demande dont la composition est la suivante :

- un (01) formulaire de demande coûtant 500 F CFA ;
- une (01) copie de la CNIB ou du passeport (du dirigeant pour les personnes morale) ;
- une (01) copie du RCCM ;
- deux (02) photos d'identité (du dirigeant pour les personnes morales) ;
- une (01) copie des statuts de la société (pour les personnes morales) ;
- une copie de la quittance de paiement des frais d'établissement de la carte professionnelle de commerçant.

La demande doit être déposée auprès du CEFORE de la région où exerce le commerçant.

Délais : 24 heures

Frais : **7500 F CFA** pour la nouvelle carte et **5000 F CFA** pour le renouvellement.

→ **Un compte bancaire**

En dehors des éléments ci-dessus cités, il est obligatoire pour l'exportateur de posséder au préalable un compte bancaire pour l'opération d'exportation.

Les documents généralement requis sont :

- 2 photos d'identité ;
- justificatif d'adresse ;
- photocopie de la carte d'identité ;
- acte de nomination des dirigeants ;
- photocopie du Registre du Commerce ;
- photocopie de la publication légale ;
- un dépôt d'argent initial minimum est exigé.

2- La connaissance et le respect des textes applicables aux exportations.

Selon la loi N°012-2013/AN du 07 mai 2013, portant régime général des importations et des exportations au Burkina Faso à son chapitre III: article 8: l'exportation et la réexportation de toute marchandise non prohibée sont libres. Nonobstant ces dispositions, pour un souci de contrôle économique, l'exportation ou la réexportation de certains produits peut être soumise à une **autorisation spéciale d'exportation**.

La liste des marchandises à autorisation spéciale d'exportation est fixée par voie réglementaire (confer annexe : Décret **n°2018-0860/PRES/PM/MCIA/MINEFID**).

L'exportateur doit donc toujours vérifier que son produit n'est pas soumis à un régime juridique donné (interdiction temporaire, autorisation spéciale, etc.)

IV- FORMALITES A L'EXPORTATION

Les documents d'exportation font état des éléments suivants : description des marchandises, l'origine des produits, conditions de vente, titres de propriété, preuve d'assurance, et certifient que les marchandises respectent des normes ou un niveau de qualité donnée. Les expéditions nécessitent plusieurs documents, qui entrent dans deux catégories : les formalités administratives non douanières et douanières

1- Formalités administratives non douanières

Les principaux documents liés aux formalités non douanières sont résumés dans le tableau ci-dessous.

Tableau n°4: liste des documents liés aux formalités non douanières

Documents	Produits concernés	Structures détentrices
Certificat d'origine (CO)	Tous produits	Direction des Guichets Uniques du Commerce et de l'Investissement et dans les Directions régionales pour les produits du cru ; Direction générale du patrimoine culturel pour les produits l'artisanat ; Direction Générale de Développement Industriel pour les produits industriels agréés. La douane (pour les produits à destination des pays de l'Union Européenne et sous AGOA)
Certificat phytosanitaire	Les végétaux, produits végétaux, agroalimentaires et autres articles réglementés	Direction de la Protection des Végétaux et du Conditionnement
Certificat phytosanitaire de réexportation	Produits agricoles et forestiers destinés à la réexportation	Direction de la Protection des Végétaux et du Conditionnement
Certificat de qualité	Produits alimentaires	Laboratoire Nationale de Santé Publique
Autorisation Spéciale d'exportation (ASE)	Produits concernés (confer annexe : décret N°2018 0860/PRES/PM/MCIA/MINEFID)	Ministre en charge du commerce pour le coton et les céréales Directeur des Guichets Uniques pour les autres
Certificat vétérinaire international	Produits du règne animal	Direction Générale des Services Vétérinaires
Certificat zoo sanitaire	Produit du règne animal (bétail sur pieds)	Direction Générale des Services Vétérinaires
Certificat d'exportation	Objets d'art et d'artisanat	Direction du Patrimoine Culturel
Bulletin de vérification	Produits ayant fait l'objet d'un contrôle de qualité	Direction de la Protection des Végétaux et du Conditionnement
Facture pro forma	Tous produits	Exportateur
Facture commerciale	Tous produits	Exportateur
Titre d'exportation	Tout produit	Banque de l'exportateur
Engagement de change (Pays hors UEMOA)	Tous produits dont la valeur des exportations est supérieure à 10 000 000 F CFA	Banque de l'exportateur
Liste de colisage	Tous produits	Exportateur
Certificat d'assurance	Tous produits	Société d'assurance

2- Formalités administratives douanières

Toutes les marchandises destinées à l'exportation comme à l'importation doivent être présentées en douane en vue d'être soumises aux formalités douanières. Ces formalités se résument à :

Etape 1 : La Conduite en douane

Toutes les marchandises destinées à l'exportation doivent être conduites à un bureau ou poste de douane pour y être déclarées en détail.

Etape 2 : L'Etablissement de la Déclaration en Détail (Enregistrement)

L'Article 75 alinéa 1 du Code des douanes de l'UEMOA, l'Article 134 alinéa 1 du Code des douanes de la CEDEAO et l'Article 59 alinéa 1 du code des douanes du Burkina Faso stipulent que toutes les marchandises importées ou exportées doivent faire l'objet d'une déclaration en détail leur assignant un régime douanier.

L'assiette fiscale à l'exportation est nulle sauf pour les animaux et les produits animaux (3 000 FCFA/tête de bovin, 250 FCFA/tête d'ovin et caprin, 50 FCFA/tête de volaille et 100 F/kg de peaux brutes). En outre, il existe une redevance informatique de 5 000 F CFA par déclaration en douane. Toutefois au delà d'un article, il est exigé un montant de 1000F CFA par article supplémentaire.

Etape 3 : La Transmission de la déclaration en détail au vérificateur

Cette étape relève généralement de la compétence du commissionnaire en douane.

Etape 4 : La Vérification

C'est la phase de contrôle pour s'assurer de la conformité des énonciations de la déclaration en détail avec celles des documents joints, à effectuer la visite physique des marchandises le cas échéant et à déterminer la valeur en douane des marchandises. Les documents joints sont entre autres en fonction des produits:

- la facture commerciale ;
- le certificat d'origine ;
- l'autorisation spéciale d'exportation si nécessaire ;
- l'attestation d'engagement de change si le montant de la valeur en douane atteint dix (10) millions F CFA ;
- l'attestation d'exportation ;
- le certificat phytosanitaire si nécessaire ;
- le certificat d'assurance ;
- la liste de colisage ou état de chargement du camion ;
- le certificat zoo-sanitaire.

Etape 5 : La liquidation et l'acquittement des droits et taxes au comptant ou à Crédit.

Etape 6 : la Remise du Bon   Enlever (BAE) par le vérificateur.

Etape 7 : Ecor des marchandises. Il consiste à l'identification et le dénombrement des colis par l'agent Ecoreur.

Etape 8 : L'Enlèvement des marchandises.

V- INTERMEDIAIRES DES OPERATIONS D'EXPORTATIONS

Les opérations de commerce international font recours à un certain nombre d'intermédiaires spécialisés. Les principaux sont : les banques, les assurances, les transitaires et les transporteurs.

1- Les Banques

Les banques jouent un rôle incontournable dans le commerce international. Les échanges internationaux mettent en relation des partenaires de divers horizons utilisant souvent des monnaies différentes. Par conséquent, les banques constituent un intermédiaire pour non seulement permettre les paiements des commandes, mais aussi pour donner une garantie de paiements et effectuer les changes entre les devises.

- le rôle payeur des banques dans les transactions internationales

Les paiements des transactions internationales se font dans la plus part des cas, en utilisant les instruments de paiement bancaires tel que le chèque, le virement international, la lettre de change, le crédit documentaire, etc.

- le rôle de garantie de paiement pour l'exportateur : les banques disposent de produits contre le risque de non-paiement par les importateurs dont le crédit documentaire, la lettre de crédit Stand-By.
- le rôle de convertisseur de devise : la banque joue le rôle de convertisseur de devise dans les opérations de commerce international. Les paiements bancaires que l'importateur reçoit sont convertis directement en monnaie nationale à son profit de même que les virements qu'il opère pour les paiements internationaux sont convertis à la devise du pays du bénéficiaire.
- accordent des crédits de préfinancement : c'est un crédit octroyé par une banque à une entreprise agricole, commerciale ou industrielle, afin de lui permettre de financer les dépenses nécessaires à la préparation d'un produit ou d'un service destiné à l'exportation.
- un autre rôle que jouent certaines institutions financières de nos jours est **la tierce détention**, qui permet d'accompagner financ rement les exportateurs.

La tierce détention offre le plus haut degré de sécurité aux créanciers qui s'appuient sur les garanties adossés à des biens meubles financés généralement des stocks de marchandises.

A ce titre, la tierce détention est un accord tripartite signé entre le financier (institutions financières), le Déposant (client) et le tiers détenteur, dans lequel chaque parti a un rôle bien établi. Le principe consiste pour le tiers détenteur de recevoir dans ses magasins du stock d'une quantité et montant connu par les parties, de permettre la sortie du stock sur la base de l'autorisation du financier pour vente. Ce qui permet de canaliser les flux vers les comptes du financier.

2- Les Assurances

→ L'intérêt de l'assurance des marchandises à l'exportation

- Le premier intérêt de l'assurance de la marchandise transportée est de garantir au souscripteur une indemnisation dans certains cas où le transporteur est légalement déclaré non responsable ;
- Un autre risque réside dans l'insolvabilité du transporteur lorsqu'il s'agit d'un dommage important. Bien sûr, il reste dans pareil cas la ressource d'une action directe contre son assureur de responsabilité, mais le transitaire peut alors se révéler insuffisamment couvert ou, pis encore, en suspension de garantie pour non-paiement des primes ;
- Enfin l'assurance des marchandises est en générale un gage d'indemnisation notablement plus rapide, dès lors que le bénéficiaire est en mesure de fournir un dossier satisfaisant.

→ Les différents types d'assurance en transport des marchandises

On distingue trois types d'assurance selon le mode de transport :

- l'assurance des marchandises par voie aérienne ;
- l'assurance des marchandises par voie terrestre ;
- l'assurance des marchandises par voie maritime.

Parmi les principaux intermédiaires dans les opérations d'exportation, figurent en bonne place les Commissionnaires en douane agréés et les Transporteurs.

3- Le Commissionnaire en Douane Agréé (CDA)

→ Le rôle et les responsabilités du CDA

Le Commissionnaire en douane agréé est une personne morale faisant profession d'accomplir pour autrui les formalités de douane concernant la déclaration en détail de marchandises importées ou exportées (article 4 alinéa 1 de l'arrêté Conjoint N°2009-468/MEF/MCPEA). A ce titre :

- il agit en son propre nom et rend compte au propriétaire des marchandises ;
- il est réputé seul propriétaire de la marchandise et personnellement responsable des opérations de dédouanement ;
- il est responsable du paiement des Droits et taxes ;
- il est pénalement responsable des opérations effectuées par ses soins ;

- il est civilement responsable des actes accomplis par ses employés ;
- il est responsable de l'exécution des engagements souscrits.

Pour mener à bien son activité, le commissionnaire en douane agréé emploie des agents appelés couramment déclarants en douane. Le déclarant en douane est le fondé de pouvoir du CDA. Il est mandaté pour établir et signer des déclarations exactes au nom du CDA. Il est à ce titre, l'auteur personnel de l'infraction relevée sur la déclaration (art. 243 du CD BF).

→ **La rémunération des Commissionnaires en douane Agréés**

Au Burkina Faso, les honoraires des Agréés en douane (HAD) à l'exportation sont fixés en fonction de la valeur F.O.B de la marchandise au Burkina Faso. Ces honoraires couvrent généralement les frais de correspondance, de dossiers, de transit, etc. Cependant, il convient de signaler que dans la pratique au Burkina Faso, ces honoraires sont le plus souvent forfaitaires et librement négociées entre les parties.

4- Les transporteurs

→ **Les transporteurs de marchandises**

Le transporteur est une personne physique ou morale qui transporte des marchandises d'un territoire douanier à un autre territoire. Aussi appelé commissionnaire de transport, il est chargé d'organiser les opérations de transport, de choisir les sous-traitants et de faire exécuter sous sa responsabilité et en son propre nom le transport des marchandises selon les modes de son choix pour le compte d'un commettant.

Il est propriétaire de la marchandise pendant la durée du transport, ce qui entraîne des questions de responsabilité juridique.

→ **L'obligation du transporteur**

Une fois les formalités douanières accomplies, le transporteur de marchandises destinées à l'exportation, quel que soit le moyen de transport utilisé, a pour principale obligation de suivre les routes désignées par voie réglementaire (routes légales) pour conduire les marchandises jusqu'à la sortie du territoire.

VI- DIFFERENTES FORMES ET LES RISQUES D'EXPORTATION

1- Formes d'exportations

Il existe principalement trois formes d'exportation que sont :

- l'exportation directe;
- l'exportation indirecte;
- l'exportation concertée ou associée.

→ **L'exportation directe**

Dans le cas de l'exportation directe, l'entreprise est autonome dans la gestion de son activité commerciale ; elle assure la maîtrise de la commercialisation et en assume les risques.

L'exportation directe peut être faite par :

- la vente directe, c'est -à-dire sans force de vente dédiée;
- un représentant salarié;
- l'agent commissionné.

Tableau n°5 : avantages et inconvénients de l'exportation directe

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> - investissement financiers de départ limité ; - marge bénéficiaire plus importante ; - contrat direct avec les clients ; - contrôle total de la politique commerciale ; - bonnes connaissances des pratiques commerciales locales, de la culture, des solutions logistiques les mieux adoptées. 	<ul style="list-style-type: none"> - risque commercial à la charge de l'exportateur ; - négociation commerciale plus difficile à distance ; - la familiarisation avec le marché demande plus de temps ; - implication administrative, logistique, financière et commerciale complète.

La formule est adaptée aux entreprises qui veulent maintenir un contrôle total sur leur politique commerciale dans le pays sans être en mesure, du moins à ce stade de leur internationalisation, d'avoir une structure du type succursale ou filiale.

→ **L'exportation indirecte (sous-traitée)**

L'exportation indirecte ou exportation sous-traitée est un mode dans lequel l'entreprise sous-traite ses ventes exports. Dans ce but, elle recourt à un intermédiaire commercial qui a les ressources, les compétences, la connaissance et l'expérience du marché.

L'intermédiaire se place entre l'exportateur et les distributeurs locaux. En général, il achète les produits à l'exportateur et les revend ensuite sur le marché à des conditions qu'il définit. Les risques de l'exportateur sont donc limités; en contrepartie, il perd la maîtrise de la politique commerciale et ne contrôle pas les conditions de commercialisation des produits sur le marché.

Parmi les formules d'exportation indirecte, on retiendra : les sociétés de commerce international, les sociétés de gestion export, les importateurs concessionnaires.

Tableau n°6 : avantages et inconvénients de l'exportation indirecte

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> - gain de temps considérable dans la pénétration d'un marché ; - simplification des opérations logistiques et administratives - investissements de départ peu importants. 	<ul style="list-style-type: none"> - perte totale du contrôle de la politique commerciale export ; - marges de l'exportateur généralement faibles ; - risque commercial entièrement à la charge de l'exportateur ; - résultat totalement dépendant des intermédiaires.

La formule intéressera l'entreprise qui ne dispose pas des moyens financiers et humains suffisants pour se lancer à l'exportation, notamment sur certains marchés exports. Elle constitue aussi un moyen d'approcher des nouveaux marchés sans mobiliser de ressources importantes.

→ **L'exportation concertée(ou associée)**

L'exportation concertée consiste pour l'entreprise à exporter en coopération avec d'autres entreprises. L'association avec d'autres entreprises nationales plus rarement étrangères, permet de constituer un groupement d'exportateurs qui mettent des moyens en commun pour mener leurs politiques d'exportation. Les modalités les plus connues d'exportation concertée sont le groupement d'exportateurs et le portage.

Un groupement d'exportateurs, c'est la mise en commun par plusieurs entreprises, non concurrentes, de tout ou une partie de leurs activités d'exportation.

Le portage ou *piggy-back*, également appelé exportation « *kangourou* », est une forme de coopération internationale entre deux entreprises dont les produits sont complémentaires. La formule consiste pour une entreprise, une PME en général, qui souhaite aborder un marché étranger (entreprise portée), à demander à une entreprise déjà présente sur ce marché (entreprise porteuse) de l'aider dans la commercialisation de ses produits sur les marchés où elle est implantée. Pour se faire, l'entreprise porteuse met à la disposition de la PME sa propre structure : filiale, réseau commercial, force de vente, logistique, etc. Elle l'assiste en la conseillant dans la recherche de clients, étude de marché, et lui fait bénéficier aussi de sa connaissance du marché ainsi que de sa notoriété.

Tableau n°7: avantages et inconvénients de l'exportation associée

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> - plus grande efficacité grâce à la mise en commun des moyens ; - investissement financier limité, meilleure rentabilité des investissements commerciaux ; - offre commerciale export plus importante. 	<ul style="list-style-type: none"> - difficulté à trouver des entreprises partenaires motivées, de tailles plus ou moins comparables, avec des produits complémentaires et non concurrents ; - besoin d'un niveau élevé de cohésion et de convergence de vues.

3- Les risques liés à l'exportation

Tout opérateur en commerce international doit être conscient que le métier de l'internationale comporte des risques considérables. Ces risques sont nombreux et variés, leur spécificité réside sur la complexité du commerce international, car les deux parties sont éloignées géographiquement, ils ont des langues différentes et des législations nationales qui sont souvent divergentes.

L'exportateur est souvent en face de trois grands axes de risques : le risque commercial, le risque politique et le risque de change.

→ le risque commercial

Ce risque provient de l'insolvabilité de l'acheteur et résulte soit de sa détérioration financière soit de son refus d'honorer ses engagements, donc la gestion des risques joue un rôle très important pour l'entreprise car plus l'entreprise est petite, plus cette nécessité devient impérieuse.

Les causes de défaillance d'entreprise sont multiples. Elles sont liées à l'état de la conjoncture économique et l'absence d'une politique préventive des risques, il faut ajouter aussi que la crise de trésorerie est l'une des causes de défaillances, pour faire face à ce type de risque, tout vendeur a le choix entre deux alternatives :

- souscrire une assurance crédit, ce type d'assurance donne au bénéficiaire la possibilité de suivre la situation financière de ses clients, l'indemniser en cas de l'insolvabilité de l'un de ses clients ;
- le paiement par le crédit documentaire, ce genre de paiement permet de se couvrir complètement contre le risque commercial puisque c'est la banque qui intervient dans le paiement.

→ le risque politique

Ce risque est lié soit à une décision d'un Etat de suspendre tout transfert à destination d'un pays tiers à cause de la rupture des relations diplomatiques, la guerre, le coup d'Etat...soit d'une rupture des réserves de change du pays d'acheteur ce qui empêche la capacité du transfert. Pour se couvrir contre ce risque, on cite notamment l'assurance crédit à l'exportation, le factoring, et le paiement par le crédit documentaire.

→ le risque de change

Le risque de change est lié à toute transaction internationale, surtout pour la partie qui ne traite pas dans sa propre monnaie. La plupart des exportations burkinabè reçoivent des fonds libellés en monnaies étrangères, ce qui pose pour eux un risque de change soit à la hausse, soit à la baisse, d'où la nécessité de se couvrir et de se protéger.

Pour remédier ce problème, plusieurs techniques de protection contre le risque de change ont été mises en place notamment la possibilité aux deux parties de négocier le taux de change.

VII- CONSEILS PRATIQUES POUR L'EXPORTATION.

La pratique de l'exportation est un métier qui a ses règles, ses normes et ses propres techniques. Avant de se lancer, le chef d'entreprise doit non seulement être armé d'un esprit de conquête, de créativité et de compétitivité, mais aussi et surtout maîtriser les techniques du commerce international que sont, les Incoterms, les moyens de paiement à l'international, la négociation commerciale, les contrats de vente à l'international, les normes et standards, la certification, l'étiquetage, etc.

→ Les étapes à l'export

Première étape : le diagnostic export de l'entreprise

L'exportateur doit tout d'abord évaluer son aptitude à exporter. Le diagnostic export considère l'ensemble des fonctions de l'entreprise qui prend en compte :

- l'outil de production ;
- la capacité financière et la volonté d'investir ;
- les caractéristiques des produits ou services proposés par l'entreprise ;
- le degré de préparation à l'export ;
- la qualité du management.

A l'issue du diagnostic, l'entreprise disposera de deux types d'informations :

- des informations descriptives qui constituent un constat, un état de la situation actuelle, faisant ressortir les points forts, les points faibles et les obstacles qui peuvent être surmontés ;
- un contenu prescriptif décrivant les moyens d'amélioration possibles (investissements, formations, qualité du produit, compétitivité, etc.) et les pistes de développement international possibles.

Deuxième étape : le choix des marchés d'exportation

Après le diagnostic export, il s'agira ensuite de repérer les marchés cibles, c'est-à-dire ceux sur lesquels vont se diriger en priorité les efforts. Cette étape consiste à déterminer les cibles présentant le plus d'intérêt par voie d'exécution des localisations ne présentant pas d'intérêt ou présentant un intérêt marginal. Les critères pour la sélection sont : l'accessibilité des marchés, le potentiel de marché et les risques liés à l'exportation.

Troisième étape : l'étude de marché extérieur

Une fois le marché sélectionné sur la base de certains critères, une étude de ce marché est nécessaire pour bâtir une politique commerciale performante. L'étude de marché vise à déterminer :

- le potentiel de marché (demande actuelle et future, les caractéristiques des consommateurs, etc.)

- l'accessibilité (logistique ou physique, les coûts de transport, les circuits de distribution, les barrières douanières, les restrictions quantitatives, les obstacles non tarifaires, la concurrence, etc.)

Quatrième étape : le choix du mode d'accès dans le marché

Le choix du mode d'accès dans les marchés étrangers est fonction de l'expérience de l'entreprise, de ses ressources humaines et de ses capacités financières. Trois options sont possibles : l'exportation directe, indirecte et associée.

→ La négociation commerciale et la contractualisation

Toute opération d'exportation est précédée d'une négociation finalisée par un contrat. La négociation porte sur les éléments de l'offre du produit. Ces éléments sont entre autres : les caractéristiques du produit, les références, le conditionnement, les caractéristiques microbiologiques, la disponibilité du produit, la quantité et le prix, les conditions de transports et de livraison, le délai de livraison, le délai de validité de l'offre, etc.

Le contrat formalise la rencontre des volontés sur les différents points de l'offre.

Le contrat de vente commercial est alors un excellent outil pour prouver la réalité de votre transaction ainsi que ses modalités d'exécution. Sans contrat de vente, et en cas de litiges, il vous sera difficile de rappeler les termes de votre accord et mettre en demeure la partie cocontractante de respecter ses engagements.

→ Les moyens de paiement à l'international

La gestion du risque client est plus importante à l'export que sur le marché national, dans la mesure où, outre le risque commercial, il faut adjoindre le risque pays (risques économique, politique, souverain) et prendre en considération le fait que le recours aux procédures de recouvrement est plus aisé dans son propre pays que lorsque l'on a à faire à un créancier situé à des milliers de kilomètres, dans un pays de droit, de culture et de langue différentes.

Il faut donc être vigilant, bien identifier ces risques et maîtriser différents outils (sécurisation juridique, gestion du poste client, renseignement de notoriété, externalisation, assurance-crédit et techniques de paiement) qui, employés et combinés de façon judicieuse, permettront de les réduire au minimum.

❖ Les instruments de paiement

- Le chèque

L'utilisation des chèques suppose donc un degré élevé de confiance entre l'exportateur et son client étranger, généralement pour de petits montants. Le **chèque certifié** ou le **chèque de banque** peut être une solution pour sécuriser le paiement, néanmoins les coûts d'émission sont très élevés.

- La lettre de change

La lettre de change est soumise à l'acceptation du tiré. Comme dans le cas du chèque, la provision peut être insuffisante ou inexistante à échéance. Le moyen de pallier à ce risque d'impayé est de demander une **traite avalisée** (engagement solidaire d'une banque de payer la traite).

Le billet à ordre est aussi un effet de commerce, à la différence de la traite, il est émis par le débiteur. Il est très peu utilisé à l'international.

- Le virement international

L'avantage du virement international est sa rapidité, néanmoins, il n'apporte pas de garantie de paiement. Attention en cas de paiement par avance convenu par virement, la marchandise ne doit être expédiée qu'après avoir reçu, de la banque du client, un télex ou un fax confirmant que le virement a bien été effectué ou, pour certains pays « difficiles », que lorsque le compte est crédité.

❖ Les techniques de paiement

- **L'encaissement simple**

Cette technique de paiement est à l'initiative de l'acheteur. Elle a l'avantage d'être peu coûteuse et simple d'utilisation, par contre elle n'apporte aucune garantie de paiement. A utiliser donc prudemment avec des partenaires sûrs et pour des échanges avec des pays sans risque.

- **Le contre remboursement**

Dans ce cas, c'est le transporteur qui sert d'intermédiaire financier et assure l'encaissement du prix et son rapatriement. Cependant, l'exportateur doit être sûr que l'acheteur acceptera la marchandise et là encore, il n'a pas de garantie sur la solvabilité du client au moment de la livraison.

- **Le crédit documentaire**

Il s'agit de l'engagement d'une banque à payer un montant déterminé au fournisseur d'une marchandise ou d'une prestation, contre remise, dans un délai fixé, de documents conformes prouvant que la marchandise a été expédiée ou la prestation effectuée.

Il existe différents types de crédits documentaires : « irrévocable » (couvre le risque commercial) ou « irrévocable et confirmé » (couvre tous les risques : commercial, politique, non transfert, etc.). Généralement coûteux et lourd à mettre en place, la technique du crédit documentaire est préconisée dans le cas de montants élevés et/ou à destination de pays à risques.

- **La remise documentaire**

Dans cette technique, l'exportateur mandate sa banque pour recueillir, par l'intermédiaire de son correspondant, le règlement ou l'acceptation de paiement par traite de l'acheteur, au moment de la présentation des documents (qui permettent de réceptionner la marchandise).

Cette technique moins lourde à mettre en place que le crédit documentaire, n'apporte cependant aucune garantie sur la solvabilité de l'acheteur au moment de la remise des documents, ni sur le risque pays, ni sur le risque de non levée des documents.

A utiliser avec prudence, de préférence lorsque l'acheteur est solvable, que l'exportateur entretient déjà un courant d'affaires avec lui, et que le pays de l'acheteur a une bonne stabilité économique et politique.

- **La lettre de crédit stand-by**

Alternative intéressante au crédit documentaire, la lettre de crédit stand-by est l'engagement irrévocable d'une banque d'indemniser son bénéficiaire, en cas de défaillance du donneur d'ordre.

→ **Les incoterms**

Lorsque vous mentionnez un prix de vente à votre acheteur, il y a lieu de préciser ce qu'il inclut et le lieu où vous avez l'intention de livrer les marchandises. Si vos conditions incluent la livraison au domicile de l'acheteur, vous devez être certain que vous avez introduit dans votre prix de vente tous les frais de livraison que vous allez devoir prendre en charge.

Dans cette optique, une terminologie internationale a été développée pour aider les acheteurs internationaux et les vendeurs à déterminer la répartition des coûts et responsabilités dans le processus de livraison internationale. Cette terminologie est appelée **INCOTERMS (Termes Internationaux du Commerce)**.

Les INCOTERMS ont pour rôles :

- de permettre à l'exportateur de clarifier le lieu de livraison des marchandises et les frais couverts par le prix de vente qu'il annonce ;
- d'aider les exportateurs et les importateurs à travers le monde à appliquer une forme standard de communication pour s'assurer que toutes les parties sont conscientes de leurs responsabilités.

→ **Normes et standards**

Si vous exportez, vous devez vous assurer que les normes que vous avez appliquées à votre service ou produit d'exportation sont conformes à celles en vigueur dans le pays visé.

L'adoption des normes internationales vous procurera au moins trois avantages non négligeables. Premièrement, vous aurez un avantage concurrentiel sur le marché mondial, ce qui se traduira par un accès plus facile et plus rapide aux marchés étrangers. Deuxièmement, la conformité aux normes vous simplifiera la vie si vous voulez échanger de l'information technique avec des spécialistes d'autres pays. Troisièmement, vous éviterez le coût et le tracasserie des tests et de la recertification lorsque vous pénétrez un nouveau marché.

→ Certification

C'est une opération par laquelle un organisme indépendant atteste de la conformité d'un produit ou d'un service à certaines caractéristiques ou à certaines normes.

La certification permet à l'exportateur d'avoir :

- une marque de sérieux et de confiance ;
- un argument commercial ;
- une condition pour participer à certains appels d'offres ;
- un passeport pour accéder aux marchés organisés.

→ L'étiquetage

Sur les marchés d'exportation, les étiquettes doivent au minimum contenir ce qui suit :

- le nom sous lequel le produit est vendu (avec précision et sans confusion) ;
- la liste des ingrédients, précédée par le mot « ingrédients » y compris les additifs ;
- la quantité nette en unités métriques : litre, centilitre, millilitre pour les liquides et kilogramme, gramme, pour les non liquides ;
- le nom de l'entreprise, et adresse du producteur, de l'emballleur ou de l'importateur ;
- le lieu d'origine ou de provenance ;
- la date d'expiration pour la consommation, y compris le jour, le mois et l'année ;
- toute condition spéciale de conservation ou d'utilisation.

Le contenu de l'étiquette doit être au moins en anglais pour le marché américain. Pour le marché européen, la langue locale est parfois exigée (français en France, par exemple).

VIII- Les adresses utiles

Structures	Adresses
Agence pour la Promotion des Exportations (APEX-Burkina)	Tel : (+226) 25 31 13 00/01 Email : info@apexb.bf Site web : www.apexb.bf
Agence Burkinabè de Normalisation, de Métrologie et de la Qualité (ABNORM)	Tel : (+226) 25 37 14 43 Email : abnorm.bf@gmail.com Site web : www.abnorm.bf
Agence de Promotion des Produits Forestiers Non Ligneux	Tel : Email : Site web :
Agence Burkinabè pour l'Investissement (ABI)	Tel : Email : Site web :
Chambre de Commerce et d'Industrie du Burkina Faso (CCI-BF)	Tel : Email : Site web :
Conseil Burkinabè des Chargeurs (CBC)	Tel : Email : Site web :
Chambre de Métiers et d'Artisanat du Burkina Faso (CMA-BF)	Tel : Email : Site web :
Direction Générale de l'Economie Verte et du Changement Climatique (DGEVCC)	Tel : Email : Site web :
Direction Générale de la Promotion de l'Economie Rurale (DGPER)	Tel : Email : Site web :
Maison de l'Entreprise du Burkina Faso (MEBF)	Tel : Email : Site web :
Direction Générale du Commerce (DGC)	Tel : Email : Site web :
Direction de la Protection des Végétaux et du Conditionnement	Tel : Email : Site web :
Direction du Guichet Unique du Commerce et de l'Investissement (DGU/CI)	Tel : Email : Site web :
Centre de Formalités des Entreprises (CEFORE)	Tel : Email : Site web :
DOUANES	Tel : Email : Site web :
Laboratoire Nationale de Santé Publique (LNSP)	Tel : Email : Site web :

ANNEXES

- lois et règlements relatifs aux exportations
- INCOTERMS
- Exemple d'une facture pro forma
- Exemple de contrat commercial
- Modèle des différents certificats