



Mission Togo / Bénin du 23 au 27 novembre 2026

Fiche d'identification de l'entreprise

A retourner au CBSOA au plus tard **le mardi 13 octobre 2026**

Email : cbsoa@bordeaux.cci.fr

☎ : +33 (0)6 32 26 89 81

Merci de bien vouloir remplir ce document avec le plus de précisions possibles. Vos réponses faciliteront l'identification de vos futurs prospects.

1. FICHE D'ENTREPRISE

Raison Sociale :

Adresse :

Téléphone :

Fax :

Site web :

Nom de la personne suivant le dossier :

Fonction :

Téléphone :

E-mail :

Date de création :

Forme juridique :

Capital :

Chiffre d'affaires : dont Exports (%) :

Effectif : dont service export :

Votre société est-elle implantée en Afrique : Oui non

Si oui, dans quels pays :

2. ACTIVITÉS DE L'ENTREPRISE

Résumé de l'activité et de votre offre :

.....
.....
.....
.....

Détail de l'offre :

.....
.....

Vos principales références clients et marchés :

.....
.....
.....
.....

3. POSITION ACTUELLE SUR LE MARCHÉ TOGOLAIS

Êtes-vous implanté sur le marché ? oui Non

Si vous avez une représentation locale, merci de bien vouloir indiquer son nom et ses coordonnées

.....

Quel est votre expérience sur le marché ?.....

.....

Avez-vous déjà eu des contacts ou travaillé avec des entreprises au Togo ? oui Non

Si oui précisez lesquelles et spécifiez la nature des relations ?.....

.....

Y a-t-il des sociétés que vous ne souhaitez pas rencontrer ? Si oui, pour quelles raisons ?.....

.....

4. VOS OBJECTIFS SUR LE MARCHÉ TOGOLAIS ?

Objectifs poursuivis ?

.....

.....

.....

Prospects à cibler en priorité et préciser le service en question à cibler, si besoin ? (à classer par ordre de priorité)

Partenaires Commerciaux :

- Agents commerciaux,
- Grands comptes,

Partenaires Techniques :

- Industriels,
- Sous-traitants :

Administration :

- Ministères,
- Services publics spécialisés,
- Société d'État,
- En relation avec les mines

Institutions :

- Organismes publics,
- Organismes professionnels,
- Autres :

Précisez les exigences (techniques, technologiques, ressources, certifications...) vis-à-vis des partenaires :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

5. POSITION ACTUELLE SUR LE MARCHÉ BENINOIS

Êtes-vous implanté sur le marché ? oui Non

Si vous avez une représentation locale, merci de bien vouloir indiquer son nom et ses coordonnées

.....

Quel est votre expérience sur le marché ?.....

.....

Avez-vous déjà eu des contacts ou travaillé avec des entreprises au Bénin ? oui Non

Si oui précisez lesquelles et spécifiez la nature des relations ?.....

.....

Y a-t-il des sociétés que vous ne souhaitez pas rencontrer ? Si oui, pour quelles raisons ?.....

.....

6. VOS OBJECTIFS SUR LE MARCHÉ BENINOIS ?

Objectifs poursuivis ?

.....

.....

.....

Prospects à cibler en priorité et préciser le service en question à cibler, si besoin ? (à classer par ordre de priorité)

Partenaires Commerciaux :

- Agents commerciaux,
- Grands comptes,

Partenaires Techniques :

- Industriels,
- Sous-traitants :

Administration :

- Ministères,
- Services publics spécialisés,
- Société d'État,
- En relation avec les mines

Institutions :

- Organismes publics,
- Organismes professionnels,
- Autres :.....

Précisez les exigences (techniques, technologiques, ressources, certifications...) vis-à-vis des partenaires :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Fait à le,
Signature et cachet de l'Entreprise