



MINISTRE DE L'AGRICULTURE



Projet de Développement des Exportations
et des Marchés Agro-Sylvo-Pastoraux

GUIDE D'EXPORTATION DE L'OIGNON



Août 2013

PREFACE



Chers lecteurs,

Chers exportateurs d'oignon,

Le secteur agricole est un des piliers de l'économie nigérienne. Les activités agro sylvo pastorales contribuent pour 42% du produit intérieur brut¹ du Niger et génèrent, après l'uranium, les recettes d'exportation les plus importantes.

Le Projet de Développement des Exportations et des Marchés Agro Sylvo Pastoraux (PRODEX) est une initiative du Gouvernement du Niger financée par la Banque Mondiale à travers l'IDA (crédit N° IDA 45520) pour un montant de 40 millions USD.

L'objectif de développement du PRODEX est d'accroître la valeur de certains produits commercialisés par des producteurs soutenus par le projet. Les filières cibles du projet sont l'oignon, le niébé, bétail viande cuirs et peaux, le sésame, la gomme arabique et le souchet.

Dans la sous-région ouest africaine, le Niger a un avantage comparatif certain dans la filière oignon. Selon l'EDIC², « les deux filières de l'oignon et du niébé offrent aussi le meilleur potentiel de croissance en termes de recettes d'exportation et de revenu ».

Toutefois, les exportations sous régionales d'oignon du Niger sont réalisées, pour l'essentiel, par des exportateurs nigériens informels. Leur connaissance limitée des procédures d'exportation et le non-respect des dispositions réglementaires nationales et sous régionales les exposent aux tracasseries nombreuses, pertes de temps importantes et paiement de « taxes » illicites. Ce qui, au final, rend les produits agricoles nigériens moins compétitifs par rapport aux produits concurrents sur les marchés extérieurs.

Afin de saisir les potentiels d'exportation de l'oignon, il est certes nécessaire de poursuivre l'amélioration des conditions de production/transport/stockage et de respect des normes de sécurité sanitaire, d'optimiser les conditions de mise en marché, la diffusion de l'information. Mais il faut aussi que les exportations soient réalisées dans des conditions qui permettent d'en maintenir voire d'en améliorer la compétitivité. C'est dans le but d'aider les exportateurs actuels et potentiels d'oignon à réaliser leurs activités en conformité avec les textes et règlements en vigueur au Niger et dans la sous-région Ouest africaine que le PRODEX a initié l'élaboration d'un guide d'exportation de l'oignon.

Le présent guide a été élaboré de façon participative à partir des textes législatifs et réglementaires en vigueur au Niger et dans les espaces UEMOA et CEDEAO. Il a fait l'objet d'examen et d'amélioration par les services techniques en charge de l'agriculture, de la normalisation et du développement des échanges commerciaux. Sa validation finale a mobilisé l'ensemble des acteurs. Que tous soient remerciés ici pour leur contribution, fort appréciable et exemplaire.

J'exhorte les exportateurs d'oignon et autres utilisateurs de ce guide à en faire le meilleur usage et à contribuer davantage au développement économique et social de notre pays.

Moussa Bola

Coordonnateur du PRODEX

¹ Moyenne de la période 2006/2010 à partir de Annuaire statistique du Niger 2006-2010 -Institut National de la Statistique - 2011

² EDIC : étude diagnostique sur l'intégration commerciale – Programme intégré – février 2008

TABLE DES MATIERES

Préface.....	2
Sigles et abréviations	4
Définitions DE QUELQUES CONCEPTS.....	5
Généralités.....	6
Partie 1 : Marché de l'oignon dans l'espace Ouest africain.....	7
1.1. Demande d'oignon	7
1.2. Offre d'oignon	7
Partie 2 : Dispositions réglementaires et institutionnelles	10
2.1. Normes nigériennes.....	10
2.2. Dispositions institutionnelles en matière de commerce.....	10
2.2.1. Dispositions au niveau de l'UEMOA	10
2.2.2. Dispositions au niveau de la CEDEAO	10
2.2.3. Dispositions au niveau de l'OHADA.....	11
Partie 3 : Formalités administratives au Niger.....	12
3.1. Formalités pour obtenir le statut d'exportateur au Niger	12
3.2. Procédures d'exportation du Niger	12
3.2.1. Obtention du certificat d'origine.....	12
3.2.2. Obtention de la fiche d'enregistrement statistique.....	12
3.2.3. Contrôle des marchandises à exporter.....	12
3.2.4. Domiciliation du paiement des exportations.....	13
3.2.5. Procédures de dédouanement à l'exportation au Niger	13
3.2.5.1. Enregistrement de la déclaration en détail.....	13
3.2.5.2. Vérification des marchandises	14
3.2.5.3. Liquidation et acquittement des droits de taxe	14
3.2.5.4. Enlèvement des marchandises.....	14
3.3. Principaux documents commerciaux.....	14
3.3.1. Facture commerciale.....	14
3.3.2. Facture douanière.....	14
3.3.3. Facture consulaire.....	14
3.3.4. Autres Documents.....	14
3.3.4.1. Certificat d'origine.....	14
3.3.4.2. Certificats divers.....	14
3.3.4.3. Colisage.....	15
3.3.4.4. Transit.....	15
3.3.4.5. Bon d'Enlèvement et de commercialisation	15
Partie 4 : Gestion des risques	16
4.1. Parties prenantes des accords commerciaux.....	16
4.2. Formalisation des contrats commerciaux	16
4.2.1. Contrat	16
4.2.2. Notions sur les incoterms.....	16
4.2.3. Conditions de livraison	17
4.2.4. Conditions de paiement	17
4.2.4.1. Encaissement simple	17
4.2.4.2. Encaissement par ordre ou de billet.....	17
4.2.4.3. Contre-remboursement "cash on delivery"	17
4.2.4.4. Remise documentaire.....	18
4.2.4.5. Crédit documentaire	18
Partie 5 : Répertoires	19
5.1. Répertoire des chambres de commerce	19
5.2. Répertoire des importateurs potentiels d'oignon du Niger dans les pays côtiers.....	20
5.2.1. Bénin	20
5.2.2. Togo.....	21
5.2.3. Ghana	21
5.2.4. Côte d'Ivoire	23
5.3. Incoterms applicables à l'export dans l'espace CEDEAO.....	24
Bibliographie.....	25

SIGLES ET ABREVIATIONS

BCEAO	Banque Centrale des États de l’Afrique de l’Ouest
BEC	Bon d’Enlèvement et de Commercialisation
CEDEAO	Communauté Économique des États de l’Afrique de l’Ouest
DDU	Déclaration en Douane Unique
DPE	Département de la Promotion et des Échanges
DS/MAG	Direction de la Statistique du Ministère de l’Agriculture
OHADA	Organisation pour l’Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires
PIB	Produit Intérieur Brut
PRODEX	Projet de Développement des Exportations et des Marchés agro sylvo pastoraux
SA	Société Anonyme
SARL	Société à responsabilité limitée
SWIFT	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications
SYDONIA	Système Douanier Automatisé
UEMOA	Union Économique et Monétaire Ouest Africaine

QUELQUES DEFINITIONS

Normes

Au sens du présent guide, on entend par normes de production des dispositions légales qui viennent renforcer l'application des mesures d'hygiène, de qualité et de sécurité sanitaire auprès des consommateurs desdits produits.

Tout produit destiné à l'exportation doit obéir à des règles de qualité et de sécurité sanitaire pour être propres à la consommation ou à l'utilisation sur le marché de sa destination.

Règlements techniques

Il existe des normes nationales et des normes internationales qui ont fait l'objet de règlements techniques.

Les règlements techniques internationaux sont des dispositions dont l'application s'impose à tous les pays, tandis que les réglementations nationales s'appliquent à l'intérieur du pays.

Il s'impose alors pour tout producteur, commerçant ou exportateur de se conformer aux normes en vigueur, lorsqu'elles sont exigibles dans tout pays où ils entendent vendre leur produit.

Traçabilité

La traçabilité exige que des informations soient disponibles sur tout le processus d'obtention du produit (origine, mode et technique de production ou de transformation), son transport du site de production jusqu'au lieu de mise en marché.

Vente au volume

Elle traduit l'importance volumétrique de la transaction par le client et porte corrélativement à l'augmentation des volumes, des avantages significatifs à plusieurs échelles :

- ✓ cotations préférentielles,
- ✓ chiffre d'affaire appréciable,
- ✓ avantages comparatifs en logistique et transport,
- ✓ occupation suffisante du marché,
- ✓ meilleure promotion du produit,
- ✓ meilleure compétitivité du produit sur le marché,
- ✓ etc.

Vente en situation de concurrence

Elle est la source du juste prix. La concurrence met un juste prix aux marchandises et établit entre la demande et l'offre de véritables rapports de compétitivité.

GENERALITES

i. Contexte et justification

La République du Niger couvre une superficie de 1 267 000 km², distant dans sa partie méridionale d'environ 700 km de l'océan atlantique. Il est limité au Nord par l'Algérie et la Libye, au Sud par le Bénin et le Nigéria, à l'Est par le Tchad, à l'Ouest par le Burkina Faso et le Mali. Il est subdivisé en quatre zones agro climatiques caractérisées par de faibles pluviométries et de fortes chaleurs.

Une des bases essentielles de l'économie du Niger est le secteur primaire qui demeure le contributeur prééminent des recettes d'exportation et du PIB.

Le Niger est le premier pays producteur d'oignon en Afrique de l'Ouest francophone avec une production moyenne annuelle de 475 197 tonnes³ et des quantités moyennes annuelles exportées de 60068 tonnes pendant la même période⁴. À repartir de différents recoupements et d'échanges avec les acteurs, on doit admettre que ces chiffres officiels ne traduisent pas toute la réalité des exportations d'oignon

Parmi les contraintes liées à l'écoulement et à la mise en marché de l'oignon, figurent les tracasseries routières, la mauvaise qualité des infrastructures routières et des moyens de transport. Ces contraintes allongent très souvent les délais de livraison des produits commercialisés et altèrent dans beaucoup de cas la qualité de l'oignon, entendu un produit hautement périssable.

Des dispositions ont été prises aux plans national et communautaire en vue de réglementer les exportations des produits agro-sylvo-pastoraux. Bien que complémentaires, ces dispositions ont parfois un caractère transversal et ont force exécutoire dans leur champ d'application.

Le présent guide est élaboré sur la base des textes et dispositions diverses en vigueur au Niger d'une part et dans les pays membres de la CEDEAO ou de l'OHADA d'autre part. Il constitue un support à base duquel tout exportateur devra vérifier sa conformité aux textes en s'assurant que la liasse commerciale qu'il a documentée est complète.

ii. Objectifs du guide

- Renseigner les acteurs de la filière oignon du Niger sur les démarches à l'exportation de leurs produits vers l'étranger
- Donner suffisamment d'outils aux acteurs concernés pour réduire les risques et optimiser les plus-values des ventes à l'export.

³ DS/MAG 2008, 2009, 2010, 2011, 2012

⁴ INS mars 2013

PARTIE 1 : MARCHE DE L'OIGNON DANS L'ESPACE OUEST AFRICAIN

1.1. Demande d'oignon

- **Demandeurs indicatifs de l'oignon du Niger**

La demande d'un produit est l'expression quantitative et qualitative du besoin en ce produit dans un espace géographique déterminé pendant un temps précis.

Le Ghana, le Nigeria, le Bénin, le Togo, la Côte d'Ivoire et plus récemment l'Algérie constituent les pays demandeurs de l'oignon du Niger.

- **Caractéristiques de la demande**

La demande d'un produit sur un marché est toujours accompagnée dans son expression par des critères caractéristiques du besoin. Il s'agit bien souvent pour l'oignon du volume de la demande, des spécifications techniques (variétés, calibres, couleurs, conditionnements, emballages, traçabilité, etc.), du calendrier des livraisons, des points de destination, du mode de paiement, etc.

- **Volumes indicatifs des importations d'oignon du Niger**

Tableau des exportations d'oignon du Niger (en tonnes) vers le Nigéria, pays UEMOA, pays CEDEAO

Années Espaces/Pays	2008	2009	2010	2011	2012	Moyenne
CEDEAO	74 642	47 977	47 669	43 202	85 120	59 722
UEMOA	30 990	12 714	13 904	10 946	28 873	19 485
CEDEAO hors UEMOA	43 652	35 263	33 764	32 256	56 248	40 237
Nigeria	905	725	571	283	849	666,6

Source : INS, mars 2013

En faisant différents recoupements et en échangeant avec les acteurs de la filière oignon, on doit admettre que ces chiffres officiels ne traduisent pas toute la réalité des exportations d'oignon

1.2. Offre d'oignon

- **Offre de l'oignon au Niger**

L'oignon est produit dans toutes les 8 régions du Niger.

Tableau indicatif de l'évolution de la production (en tonnes) d'oignon par région

Années Production	2007/2008	2009/2010	2010/2011	2011/2012	2012/2013
Agadez	1 511	21 775	13 020	10 777,85	12 359,51
Diffa	6 593		13 055	23 203,45	21 192,03
Dosso	12 798	11 069	14 735	30 440,83	33 998,56
Maradi	27 711	11 720	16 564	24 151,24	26 716,42
Niamey	5 905	6 186	6 268	19 649,63	17 042,71
Tahoua	286 891	243 283	251 513	429 289,90	525 514,90
Tillabéri	5 030		4 894	27 192,75	37 159,84
Zinder	27 197	31 642	51 937	24 708,09	37 979,45
ONAHA				3 312,00	
Production totale	373 636	325 675	371 986	592 725,74	711 963,43

Source : Direction des statistiques, Ministère de l'Agriculture

Tableau indicatif de l'importance et de la spécification de la production dans chacune des régions

Régions	Sites de production	Variétés cultivées	Observations
Agadez	<i>Tabelot, Iférouane, Tchirozérine, vallée du Kori Teloua</i>	Violet de Galmi, Blanc de Soumarana	Oignon de petit calibre, bonne aptitude à la conservation ; 02 campagnes de production dont celle de la période pluvieuse
Diffa	Diffa, Bosso, Chétimari, Gueskéro, mare de Tam (le long de la KOMADOUGOU YOBE	Violet de Galmi, variété locale,	Début de diversification : l'oignon remplace progressivement le poivron
Dosso	Gaya, Birni Ngaouré, Dioundiou, Guéchémé, Tibiri, Soukoukoutan, Harikanassou, Kolbou, Kiota	Violet de Galmi, blanc de Soukoukoutan	Le blanc de Soukoukoutan est un oignon de petit calibre avec de bonnes aptitudes à la conservation
Maradi	Soumarana, Tibiri, Maradi commune, Madarounfa, Djiratawa, N'yelwa, Bargaja, Safo, Tarna, Gazaoua, Golom, Bougouzawa, Gourdjia, Assaya, Gotché, Guidan Kagé, et Laouni	Blanc de Soumarana et violet de Galmi	Une seule campagne, avec prédominance de l'oignon Violet de Galmi et de la production de semences en relation avec la station de recherche de l'INRAN et le Nigéria
Tahoua	Tamaské, Galmi, Tsernaoua, Aréwa, Tounfafi, Guidan Idder, Sabonguida, Karofan, Madaoua	Violet de Galmi	Zone de production d'oignon par excellence, avec plus de 60% de la production nationale ; les paysans pratiquent 03 saisons culturales
Tillabéri	Sakoira, Gothéye, Tera, Ouallam, Dessa, Sansané Haoussa, Karma, Bonkoukou, Ayérou, Kobadjé, Balleyara, Say, Djoga, Méhanna	Oignon Blanc de Goteye, violet de Galmi	Zone de la transformation de l'oignon par excellence ; 50-90% de la production est transformée en Gabou (oignon séché)
Zinder	<i>Dan Barto, Doungou, Tassaou, Maitogayé, Matameye, Bandé, Droum, Korama, Miiriah, Guidimouni</i>	Violet de Galmi	une seule campagne
Niamey	Saga Gorou, Gamkallé,	Violet de Galmi	Une seule campagne

Source : Données PRODEX

- **Pays producteurs de la sous-région**

On rencontre de l'oignon dans tous les pays de la sous-région ouest africaine. Mais en termes d'importance en volumes des exportations, le Niger, le Burkina, le Mali et le Sénégal sont prédominants.

- **Variation saisonnière de l'offre**

Selon les conclusions de la mission commerciale de l'oignon du Niger organisée en septembre 2011 par le PRODEX sur les marchés d'Abidjan, d'Accra, de Lomé et de Cotonou, les périodes de pointe de prévalence de l'oignon du Niger correspondent aux mois d'avril à juillet, période de mise en marché de l'oignon de la région de Tahoua, tandis que de novembre à janvier, intervient la mise en marché de l'oignon d'Agadez.

L'oignon du Burkina est présent sur les marchés des pays côtiers au cours des mois de décembre à avril correspondant à la période de sa production.

L'oignon Hollandais se retrouve sur le marché de la Côte d'Ivoire toute l'année. Sa présence est beaucoup plus marquée dans les mois de juin à décembre, avec un pic en octobre.

La présence de l'oignon produit au Bénin, Ghana et Côte d'Ivoire sur les marchés locaux de ces pays est très brève et correspond aux mois de septembre à novembre.

- **Volumes indicatifs des exportations d'oignon dans les pays côtiers ouest africains**

Le Niger a deux concurrents importants pour l'approvisionnement en oignon des marchés des pays côtiers d'Afrique de l'Ouest : il s'agit du Burkina Faso et des Pays Bas (oignon de Hollande).

En 2009, les Pays-Bas auraient exporté 288 000 tonnes d'oignon en Afrique de l'Ouest dont 64 000 tonnes en Côte d'Ivoire, 120 000 tonnes au Sénégal, 37 000 tonnes en Mauritanie et 34 000 tonnes en Guinée, (Données Eurostat, cité par RECA, juin 2010).

En 2010, le Burkina a atteint un volume de production de 231 000 tonnes contre 100 000 tonnes en 2009, soit une augmentation de 131% (selon le quotidien « OMBRE ET LUMIERE » du vendredi 16 septembre 2011).

- **Critères indicatifs d'analyse de l'offre en régime de concurrence**

Il sera question pour l'exportateur d'analyser son offre d'oignon en rapport avec les spécifications de la demande (variétés, calibres, couleurs, conditionnements, emballages, traçabilité, etc.), la répartition des parts potentielles des offres concurrentes (volumes), la situation géographique du lieu de destination, des échéances des livraisons et de paiements, de façon à apprécier ses chances et ses risques dans la compétition sur le marché, surtout en régime de concurrence.

PARTIE 2 : DISPOSITIONS REGLEMENTAIRES ET INSTITUTIONNELLES

2.1. Normes nigériennes

Selon la norme nigérienne NN/05/001/2005, les bulbes d'oignon sont classés dans l'une ou l'autre des trois catégories suivantes :

Catégorie 1 : les oignons sont de qualité supérieure ; ils doivent avoir les caractéristiques suivantes :

- Bien nettoyés,
- Physiologiquement bien mûrs, non germés,
- Dépourvus de crevasses nettes sur la pellicule extérieure
- Présenter la coloration typique de la variété.

Ils doivent avoir une présentation bien soignée et être exempts de tout défaut y compris toute déformation.

Catégorie 2 : les oignons de cette catégorie sont des oignons de bonne qualité. Ils doivent être bien développés et présenter la coloration typique de la variété. Ils doivent avoir une bonne présentation. Peuvent être cependant admis de légers défauts de forme et de coloration non typiques de la variété dont le cumul n'est pas susceptible d'affecter sensiblement ni l'aspect général, ni la conservation, ni la comestibilité

Catégorie 3 : les oignons de cette catégorie sont de qualité moyenne. Ils doivent être bien développés et présenter la coloration typique de la variété. Ils doivent avoir une bonne présentation. Il est admis dans cette catégorie des oignons dont les bulbes présentent de légers défauts dont le cumul est susceptible d'affecter sensiblement leur aspect général, leur aptitude à la conservation, tout en gardant intact leur comestibilité :

- Défauts légers de forme et de coloration non typique de la variété,
- Début de germination,
- Petites crevasses cicatrisées et légères meurtrissures cicatrisées dues aux outils de récolte.

2.2. Dispositions institutionnelles en matière de commerce

2.2.1. Dispositions au niveau de l'UEMOA

L'Union Économique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) est composée de huit (8) pays de l'Afrique occidentale ayant en commun la même monnaie, le CFA. Il s'agit du Bénin, du Burkina Faso, de la Côte d'Ivoire, de la Guinée Bissau, du Mali, du Niger, du Sénégal et du Togo.

Le Traité modifié de l'UEMOA ratifié le 29 janvier 2003 dispose en son article 4, sans préjudice des objectifs préalablement définis, que l'Union poursuit, dans les conditions établies par le présent Traité, la réalisation des objectifs ci-après :

a) créer entre les Etats membres un marché commun basé sur la libre circulation des personnes, des biens, des services, des capitaux et le droit d'établissement des personnes exerçant une activité indépendante ou salariée, ainsi que sur un tarif extérieur commun et une politique commerciale commune,

b) harmoniser, dans la mesure nécessaire au bon fonctionnement du marché commun, les législations des Etats membres et particulièrement le régime de la fiscalité.

2.2.2. Dispositions au niveau de la CEDEAO

La Communauté Économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) est initialement composée de 16 États (1975). Il s'agit du Bénin, du Burkina Faso, du Cap Vert, de la Côte d'Ivoire, de la Gambie, du Ghana, de la Guinée, de la Guinée-Bissau, du Libéria, du Mali, de la Mauritanie, du Niger, du Nigéria, du Sénégal, de la Sierra Leone et du Togo. A ce jour, elle est constituée de 15 pays après le retrait de la Mauritanie en 2001.

La CEDEAO a pour mission de promouvoir la coopération et le développement dans tous les domaines de l'activité économique, d'abolir à cette fin les restrictions au commerce, de supprimer les obstacles à la libre circulation des personnes, des biens et des services, et d'harmoniser les politiques sectorielles régionales. L'objectif majeur reste la constitution d'un vaste marché commun ouest africain et la création d'une union monétaire.

Au nombre des acquis de la CEDEAO en matière du commerce, existe le protocole additionnel a/sp2/5/90 relatif à l'exécution de la troisième étape (droit d'établissement) du protocole sur la libre circulation des personnes, le droit de résidence, d'établissement ou d'accès à l'activité économique.

Que disent les textes sur le commerce entre pays de l'Afrique de l'ouest ?

Selon les textes communautaires, les produits agricoles doivent circuler librement d'un Etat membre à l'autre sans qu'aucun droit de douane ou taxe d'effet équivalent ne soit perçu. Pour bénéficier de cette exemption, les produits doivent être originaires d'un État Membre et être accompagnés d'un formulaire de déclaration d'exportation.

2.2.3. Dispositions au niveau de l'OHADA

L'organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires (OHADA) est une association panafricaine de normalisation juridique créée par le traité du 17 octobre 1993 à Port-Louis (Ile Maurice). Elle regroupe à ce jour 17 pays (14 de la zone F CFA) mais reste ouverte à tout État du continent africain. Il s'agit du Bénin, du Burkina Faso, du Cameroun, de la République Centrafricaine, des Comores, de la République du Congo, de la Côte d'Ivoire, du Gabon, de la Guinée, de la Guinée-Bissau, de la Guinée Equatoriale, du Mali, du Niger, de la RD Congo, du Sénégal, du Tchad et du Togo. Au nombre des acquis de l'OHADA en rapport au commerce, il y a l'Acte uniforme relatif au droit commercial général du 15 décembre 2010 et l'Acte uniforme relatif au droit des sociétés commerciales et du groupement d'intérêt économique du 17 avril 1997.

Les Actes uniformes révisés disposent, du statut du commerçant, du statut de l'intermédiaire du commerce, de la vente commerciale, des obligations du vendeur, des obligations de l'acheteur, des effets du contrat, Etc.

(cf. Acte uniforme révisé portant sur le droit commercial général).

PARTIE 3 : FORMALITES ADMINISTRATIVES AU NIGER

3.1. Formalités pour obtenir le statut d'exportateur au Niger

Pour être exportateur, il faut remplir les conditions suivantes :

- Être inscrit au registre de commerce et du crédit immobilier (RCCM) en qualité d'exportateur ;
- Être titulaire d'une patente d'exportateur de l'année en cours ;
- Être détenteur d'un numéro d'identification fiscale ;

En outre, l'opérateur doit être en règle :

- vis-à-vis de la chambre de commerce, au titre de la cotisation annuelle dont les montants à verser sont 100 000 FCFA pour les personnes physiques, 300 000 FCFA pour les SARL et 600 000 FCFA pour les SA ;
- vis-à-vis du conseil nigérien des utilisateurs des transports publics au titre de la cotisation annuelle dont les montants à verser sont 30 000 FCFA pour les personnes physiques et 55 000 FCFA pour les personnes morales (SA et SARL).

3.2. Procédures d'exportation du Niger

Les étapes pour l'exportation des marchandises au Niger sont les suivantes :

3.2.1. Obtention du certificat d'origine

Il est délivré par le département promotion des échanges sis à la chambre de commerce. Son prix varie selon la situation de l'opérateur économique vis-à-vis de la chambre de commerce:

- 6 000 FCFA pour l'opérateur économique en règle dans le paiement de ses cotisations annuelles
- 16 000 FCFA pour l'opérateur économique qui n'est pas en règle.

3.2.2. Obtention de la fiche d'enregistrement statistique

- **Fiche d'enregistrement statistique sans devise (FSD)**

Cette fiche s'applique à tous les produits à destination des pays de la zone franc, le Nigéria, et le Ghana. Elle comporte 3 feuillets (blanche, rose, vert) pour les opérations sans achat de devises.

Elle sert aux formalités douanières à l'export, le transit-réexportation s'il y a lieu au cordon douanier. Elle est valable pour trois (3) mois à compter de sa date de signature et est prorogable deux fois pour une validité de trois mois soit au total neuf mois de validité avec prorogation.

- *Coût de la fiche FSD : 3000 FCFA + 9000 FCFA (3 timbres fiscaux de 3000 FCFA) soit 12 000 FCFA pour les exportations inférieures ou égales à 10 000 000 FCFA (sans achat de devises)*
- *Une facture pro-forma ou définitive en trois exemplaires accompagne la fiche. La durée du traitement est dans l'intervalle d'une heure.*

- **Fiche d'enregistrement statistique avec achat de devises ou avec règlement financier (FES/ARF)**

Elle comporte quatre (4) feuillets (blanche, rose, vert et jaune) pour les opérations. Elle sert à régler le fournisseur par le biais de la banque en même temps que les formalités douanières au cordon douanier. Elle est valable pour six (6) mois à compter de sa date de signature et est prorogable deux (2) fois trois (3) mois, soit au total douze (12) mois de validité.

- *Coût de la fiche FES/ARF : 4000 FCFA + 12000 FCFA (4 timbres fiscaux de 3000 FCFA) soit 16 000 FCFA pour les exportations supérieures à 10 000 000 FCFA (avec achat de devises).*
- *Une facture pro-forma ou définitive en quatre exemplaires accompagne la fiche. La durée du traitement est au plus d'une journée.*

- **Circuit de la fiche**

- **Étape 1 :** Achat de la fiche à la Chambre de Commerce et remplissage
- **Étape 2 :** Présentation de la fiche et de la facture au Guichet Unique de Formalités pour le traitement (contrôle du dossier de l'opérateur économique, remplissage, numérotation et apposition de timbres)
- **Étape 3 :** Transmission de la fiche remplie au Chef de Service Guichet Unique pour signature après le visa de l'agent chargé des statistiques pour la fiche FSD.

Lorsqu'il s'agit d'une fiche avec règlement financier (FES/ARF), la fiche est remise à l'opérateur pour sa domiciliation à la banque et son autorisation de change au Ministère des Finances et de l'Economie avant d'être retournée au Guichet Unique pour sa ventilation.

- **Étape 4 : Ventilation de la fiche**
 - o L'original (feuillet blanc) est remis à l'opérateur économique pour la suite des formalités au cordon douanier.
 - o La copie rose est destinée au Ministère du commerce
 - o La copie verte est classée au niveau du guichet unique
 - o La copie jaune (dans le cas de fiche avec règlement financier) est destinée au Ministère des finances.

3.2.3. Contrôle des marchandises à exporter

Contrairement à l'importation, il n'est pas obligatoire de faire inspecter les marchandises avant expédition. Néanmoins, dans le cadre de l'instauration de la confiance et de la crédibilité entre fournisseurs et clients étrangers, il est important pour les exportateurs d'avoir recours au service des sociétés de contrôle avant expédition. Ce sont entre autres :

- VERITAS ;
- COTECNA (présent au Niger) ;
- Société générale de surveillance (SGS)
- Etc.

3.2.4. Domiciliation du paiement des exportations

Le produit de l'exportation des marchandises hors du Niger doit faire l'objet d'une domiciliation auprès d'un intermédiaire transitaire agréé lorsque sa valeur dépasse Dix millions de francs (10.000.000 F CFA). L'intermédiaire doit ouvrir un dossier au nom de l'exportateur comportant :

- un engagement de change ;
- une copie du contrat d'exportation ;
- un exemplaire de l'attestation d'exportation correspondant au règlement de l'exportation domiciliée ; (cette attestation est présentée aux services de la douane en même temps que la marchandise) ;
- un exemplaire de la déclaration d'exportation ;
- l'avis de débit en compte du correspondant étranger ;
- l'avis de transfert reçu via la BCEAO.

L'exportation est considérée comme effective dès lors que les marchandises ont été déclarées à l'exportation et que la douane se sera assurée de la concordance des indications portées sur l'attestation d'exportation et la facture (nature, destination, quantité, valeur).

3.2.5. Procédures de dédouanement à l'exportation au Niger

La sortie des marchandises du territoire Nigérien passe par les étapes suivantes :

- enregistrement des déclarations en détail ;
- vérification documentaire ;
- vérification physique éventuelle ;
- liquidation et acquittement des droits et taxes ;
- enlèvement des marchandises.

3.2.5.1. Enregistrement de la déclaration en détail

Au Niger, toutes les marchandises exportées doivent faire l'objet d'une déclaration en détail leur assignant un régime douanier. La déclaration en détail est faite soit par écrit, soit par voie informatique (SYDONIA), soit verbalement. Cela nécessite quatre (4) étapes :

- o établissement de la déclaration en douane unique (DDU) fait par le commissionnaire en douane agréé ;
- o dépôt de la déclaration en détail à la section des écritures ;
- o recevabilité de la déclaration en détail par le contrôle de la présence des documents obligatoires que sont :
 - ✓ la facture ;

- ✓ le certificat d'origine ;
 - ✓ l'attestation d'engagement de change ;
 - ✓ un contrat d'exportation ;
 - ✓ l'attestation de vérification.
- enregistrement de la déclaration en détail reconnue recevable.

3.2.5.2. Vérification des marchandises

Après enregistrement de la déclaration en détail, l'Administration des Douanes procède au contrôle documentaire. Si elle juge utile, elle procède à la vérification de tout ou partie des marchandises déclarées.

Les résultats de la vérification par épreuve du poids, de la longueur, de la surface, du nombre ou du volume des marchandises, acceptés par le déclarant, servent de base pour déterminer les quantités à prendre en considération pour le dédouanement des marchandises. *Le transport des marchandises sur les lieux de la vérification, le déballage, le remballage et toutes les autres manipulations nécessitées par la vérification sont effectués aux frais et sous la responsabilité du déclarant.*

3.2.5.3. Liquidation et acquittement des droits de taxe

Les droits et taxes à percevoir sont ceux qui sont en vigueur à la date d'enregistrement de la déclaration en détail. Les droits et taxes liquidés par l'Administration des Douanes sont payables au comptant, en numéraire, par chèque certifié ou tout autre moyen légal de paiement.

3.2.5.4. Enlèvement des marchandises

Aucune marchandise ne peut être retirée des bureaux de douane ou des lieux désignés par l'Administration des Douanes sans que les droits et taxes n'aient été préalablement payés, consignés ou garantis.

Les marchandises ne peuvent être enlevées sans l'autorisation de l'Administration des Douanes.

3.3. Principaux documents commerciaux

3.3.1. Facture commerciale

Document indispensable dans toutes les transactions, la facture accompagne les marchandises sur tout leur trajet après chargement jusqu'au passage de la frontière.

Elle doit comporter l'ensemble des mentions obligatoires en droit commercial à savoir, noms et adresse des contractants, termes du contrat, modalités de transport, modalités de paiement, mentions sur l'origine et la destination de la marchandise, description de la marchandise, code éventuel, poids, volume ou nombre d'unités, prix unitaire, montant de la transaction.

3.3.2. Facture douanière

De forme spécifique à un pays ou à un groupe de pays, elle consiste généralement en un imprimé à remplir, reprenant de manière standardisée les éléments essentiels de la facture.

3.3.3. Facture consulaire

Bien que facultative le plus souvent, certains importateurs l'exigent en vue d'une authentification du vendeur par les autorités commerciales du pays exportateur.

3.3.4. Autres Documents

Il s'agit le plus souvent de la déclaration en douane, éventuellement d'une licence d'exportation lorsqu'il s'agit des produits sensibles, et des documents d'importation si l'incoterm prévoit la prise en charge par l'exportateur de formalités y afférent.

3.3.4.1. Certificat d'origine

Il est demandé lorsque l'origine de la marchandise permet de bénéficier de régimes dérogatoires ou revêt de l'importance pour l'importateur. Ce document est visé par la chambre de commerce et d'industrie du pays de l'exportateur.

3.3.4.2. Certificats divers

Il s'agit :

- Certificat phytosanitaire pour l'oignon bulbe et frais,
- Certificats d'analyse requis attestant la sécurité d'hygiène, d'innocuité et l'absence de risques sanitaires lorsqu'il s'agit des produits transformés à base d'oignon.

3.3.4.3. Colisage

Dans le cas de l'expédition d'un nombre important de colis semblables, il est courant de réaliser un colisage (packing list) indiquant de manière explicite le contenu de chaque colis.

Lorsque les colis sont susceptibles de connaître des modifications de poids pendant le transport, il est préférable de joindre une liste de poids, indiquant le poids de chacun des colis.

3.3.4.4. Transit

Il s'agit des attestations de prises en charge par les transitaires et/ou les documents de transport correspondant aux modes de transport utilisés :

- Lettre de voiture pour le transport routier, (CNUT au Niger)
- Lettre de transport maritime (connaissance),
- Éventuellement, lettre de chemin de fer pour le transport ferroviaire,
- Lettre de transport aérien (carte d'embarquement) à titre indicatif dans le cas d'espèce.

3.3.4.5. Bon d'Enlèvement et de commercialisation

Il est créé en République du Niger, par arrêté interministériel n°120/MI/SP/D/AR/MC/PSPMF/MAG du 18/07/2012, un « Bon d'Enlèvement et de Commercialisation (BEC) des produits agro-sylvo-pastoraux ». Le BEC a pour objet d'assurer la fluidité des exportations et de générer des données statistiques sur les flux de ces exportations.

Tout chargement de produits agro-sylvo-pastoraux destiné à l'exportation, doit obligatoirement être accompagné d'un bon d'enlèvement et de commercialisation comportant tous les renseignements et visas prévus. La levée du BEC ne se substitue pas aux dispositions des articles 3 et 8 de l'arrêté n°028/MPE/DCE du 16 août 1990 portant création d'un guichet unique de formalités du commerce extérieur et déterminant les modalités de son fonctionnement. Il ne dispense pas du paiement des impôts et taxes locales prévus par la loi conformément à la réglementation en vigueur.

Le formulaire du bon d'enlèvement et de commercialisation est confectionné par la chambre de commerce, d'Industrie et d'Artisanat du Niger (CCIAN), qui le met à la disposition des comptoirs à titre onéreux. Le prix de cession du formulaire est de trois mille (3 000) FCFA pour les chargements en exportation et de deux (2 000) FCFA pour les chargements en transit d'un lieu à un autre.

PARTIE 4 : GESTION DES RISQUES

Tout produit porté sur un marché rassemble deux catégories de personnes :

- ✓ Le vendeur,
- ✓ L'acheteur

Un accord commercial constitue l'acte juridique conjointement conclu et signé par les deux parties (vendeur et acheteur) dans la perspective de gestion des risques éventuels.

4.1. Parties prenantes des accords commerciaux

Les parties prenantes des accords Achats/Ventes sont essentiellement le propriétaire ou l'offreur du bien ou service désigné par le vocable « **Vendeur** » d'une part, et le client demandeur du bien ou service désigné par le vocable « **Acheteur** » d'autre part.

Dans le cadre des accords commerciaux au sein de l'espace OHADA, « *l'Acte Uniforme Révisé portant sur le droit commercial général du 15/12/2010 à Lomé* », définit en son livre VIII (ventes commerciales) et en son titre III les obligations des parties.

4.2. Formalisation des contrats commerciaux

Une opération d'exportation implique toujours un nombre de documents supérieur à celui d'une opération de vente locale. Une bonne gestion de ces documents est souvent cruciale pour le bon dénouement des opérations.

Quels sont ces principaux documents et quelle est leur utilité ?

4.2.1. Contrat

Les accords commerciaux entre Vendeur et Acheteur d'un bien ou un produit doivent être explicitement formulés, engageant lesdites parties à travers un document entendu « Contrat ». Il est conjointement parafé et signé par toutes les parties contractantes.

Plusieurs paramètres rentrent dans la constitution d'un contrat ; il s'agit essentiellement de la nature du produit, du volume de la demande, du régime du marché, des spécifications du produit, des conditions de livraison et de paiement, etc.

Un contrat de vente/achat d'oignon comporte les informations ci-après :

- Objet du contrat
- Spécifications de l'oignon (variété, couleur, conditionnement, propreté, calibrage, emballage, etc.),
- Prix unitaire,
- Valeur du contrat
- Conditions de livraison
- Mode de paiement
- Dispositions diverses
 - Obligations des parties
 - Révision des termes du contrat
 - Rupture du contrat

4.2.2. Notions sur les incoterms

Le concept « Incoterms », abréviation de "INternational COmmercial TERMS" en anglais, définit les obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur dans le cadre d'un contrat d'achat/vente international.

Classification par groupes des incoterms 2010

Groupe E Départ	Groupe F Transport principal non acquitté:	Groupe C Transport principal acquitté	Groupe D Arrivée
EXW ; vente à l'entrepôt de producteurs ou de marchands	<ul style="list-style-type: none"> • FCA; franco transporteur • FAS; franco le long du navire • FOB; franco à bord 	<ul style="list-style-type: none"> • CFR; coût et fret • CIF; coût, assurance et fret • CPT; port payé jusqu'à • CIP; port payé, assurance comprise, jusqu'à 	<ul style="list-style-type: none"> • DAP; rendu frontière • DDP; rendu droits acquittés

Les Incoterms précisent les responsabilités respectives mais ne définissent pas le moment où est transférée la propriété. Ils fixent le partage des coûts (taxes en vigueur, frais de manutention et transport, assurances, etc.) et la division des risques (annexe).

L'application des Incoterms reste facultative et n'intervient pas automatiquement dans les transactions internationales, mais dès lors que les parties sont convenues de les utiliser, elles doivent impérativement y faire référence dans le contrat qui les lie.

4.2.3. Conditions de livraison

Elles regroupent essentiellement les caractéristiques convenues du produit, les délais de livraison, la prise en charge des frais relatifs au transit et la douane (cf. les incoterms), etc.

Lorsqu'elles sont bien négociées, les conditions de livraison constituent une source potentielle de compétitivité, à partir d'avantages comparatifs significatifs engendrés sur le revenu des ventes.

4.2.4. Conditions de paiement

En dehors des modes classiques de paiement utilisables dans toute opération de commerce local, le risque accru lié aux opérations de commerce international a donné lieu à l'élaboration de nouveaux modes de paiement spécifiques correspondant à l'option convenue.

4.2.4.1. Encaissement simple

C'est la méthode la plus simple de paiement et n'est pas propre aux opérations de commerce international.

L'encaissement simple n'est nullement conditionné, par une quelconque autre remise des documents au client.

4.2.4.2. Encaissement par ordre ou de billet

Le paiement peut se faire par chèque (chèque d'entreprise, certifié ou non) ou chèque de banque, par virement (l'ordre de virement peut être adressé par courrier, par télex, ou et par SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunications), éventuellement par mandat poste international, mais aussi, si des délais de paiement ont été accordés sur la base d'acceptation d'une émission d'un billet.

4.2.4.3. Contre-remboursement "cash on delivery"

Cette technique donne au transporteur final de la marchandise un mandat d'intermédiaire financier. C'est lui qui assure l'encaissement et le rapatriement de l'instrument de paiement. Elle n'est utilisée que pour les expéditions de faible valeur unitaire.

4.2.4.4. Remise documentaire

Il s'agit d'une technique par laquelle l'exportateur mandate sa banque pour recueillir, par l'intermédiaire de son correspondant local, le règlement ou l'acceptation de l'acheteur, au moment de la présentation des documents représentatifs de la marchandise.

Le paiement ou l'acceptation de la traite n'interviendra donc que si les documents exigés sont bien fournis par le vendeur.

Deux banques sont impliquées :

- ✓ La banque du vendeur, ou banque remettante (à qui l'on remettra les documents et qui les transmettra à la banque présentatrice) et
- ✓ La banque locale (banque présentatrice, qui présente les documents à l'acheteur et recueille son règlement, avant de le transmettre à la banque remettante).

Mais il est important de souligner que ces banques ne font qu'exécuter les ordres de leurs clients respectifs : le vendeur pour la banque remettante et l'acheteur pour la banque présentatrice.

Ce mode de paiement n'apporte aucune garantie particulière au vendeur. Il n'est en conséquence utilisé qu'avec des clients habituels et sûrs.

4.2.4.5. Crédit documentaire

C'est la technique qui offre le plus de garanties au vendeur. Le paiement est fait non par l'acheteur, mais par la banque de l'acheteur (dite banque émettrice, car c'est elle qui émet la proposition de crédit documentaire, à la demande de l'acheteur) qui à son tour se fera rembourser par son client (acheteur).

Si le crédit documentaire est confirmé, on fera appel à une deuxième banque, dite banque « notificatrice », qui paiera le vendeur après vérification des documents. Elle transmettra alors les documents à la banque émettrice qui la paiera après vérification des documents.

Chacune des deux banques a donc intérêt à être très pointilleuse sur la vérification des documents puisqu'elle risque de payer et de ne pas se faire rembourser si elle les accepte sans réserve. D'où l'importance accordée à la rigueur dans la gestion de la chaîne documentaire.

PARTIE 5 : REPERTOIRES

5.1. Répertoire des chambres de commerce

5.1.1. Chambre de commerce du Niger

BP 209 Niamey
Tél. (227) 20 73 22 10 / 20 73 51 55
Fax : (227) 20 73 46 68
E-mail : ccaian@intnet.ne / ccaianiger@yahoo.fr
Site web : www.ccaian.org

Chambre de commerce Bénin

01 BP 31 Cotonou (Rép. du Bénin)
Tél. : (229) 21 31 43 86/ 21 31 20 81/ 21 31 12 38
Fax : (229) 21 31 32 99
E-mail : ccib@bow.intnet.bj
Site web : <http://www.ccibenin.org>

Chambre de Commerce du Togo

Tél. +228 22 23 29 00 / 22 21 20 65 / 22 21 70 65
Fax : +228 22 21 47 30
Site web : <http://www.ccit.tg>
E-mail: ccit@ccit.tg

Chambre de Commerce du Ghana

National Secretariat
1st Floor World Trade Centre,
Opp. Children's Park, National theater-Accra
P. O. Box 2325, Accra
Tel: 233 (0) 302 662860
Fax: 233 (0) 302 662866
Email: info@ghanachamber.org

Chambre du Commerce de la Côte d'Ivoire

Tél. 00 225 21 25 82 06
Email : [ccifci\(at\)ccifci.org](mailto:ccifci(at)ccifci.org)

Chambre du Commerce du Burkina

Avenue de Lyon
01 BP 502 Ouagadougou 01
Tél. (226) 50 30 61 14 / (226) 50 30 61 15 –
Fax : (226) 50 30 61 16

Chambre du Commerce du Sénégal

1, Place de l'Indépendance, Dakar
BP:118 Dakar
Téléphone: 33 823 71 89
Fax: 33 823 93 63
<http://www.cciad.sn>

Chambre du Commerce du Mali

Place de la Liberté,
BP : 46 Bamako,
Tél. + 223 20 22 50 36,
Fax : + 223 20 22 21 20
Email : ccim@ccimmali.org

Nigerian Association of Chambers of Commerce ,Industry,Mines & Agriculture

+234 (01)761299;
Fax +234(01)7612099
Naccima30@yahoo.co.uk
www.naccima.com

5.2. Répertoire des importateurs potentiels d'oignon du Niger dans les pays côtiers

5.2.1. Bénin

Tableau 4 : liste des importateurs potentiels d'oignon du Niger au Bénin

N°	Noms et Prénoms	Structures/affiliations	Contacts
1	Namede Paulin	NPG / ASSIHAOC	97 44 82 78, 93 09 17 49
2	Adjignon Pascal	E ^{ts} Petit Pascal & Fils / ASSIHAOC	97 48 91 60, 90 93 82 28
3	Djibril Tadjou dîne		93 72 85 28, 96 71 51 72
4	Guendehou Lucien	Association des Importateurs d'Ail et d'oignon (ASSIAHOC)	32 59 90/ 9143 51/86 18 97 Cotonou, Rép. du Bénin g.vainqueur@yahoo.fr
5	Mariama Idi	Commerçante d'Oignons – Marché de Gbégamé	Tél : (229) 40.22.16 Cotonou, Rép. du Bénin
6	Mr Eric Attayi Guédegbé		groupamazone@yahoo.fr ; groupamazone@hotmail.com
7	ARO Célestin	ASSIHAOC	Tél. 97 07 02 48 ; 98 50 30 50
8	TOGNISSO Omer	E ^{ts} QUALIBAT	Tél. 97 48 80 54 ; 98 23 00 57
9	ADOUGBAGUI William	E ^{ts} INGOD you trust	Tél. 97 27 80 62
10	CODJOVI Blanchard	E ^{ts} DA-CB & Fils	Tél. 96 20 23 19 ; 93 61 17 70
11	MEVO Anatole	E ^{ts} GL & Fils	Tél. 97 50 63 17 ; 95 56 08 74
12	SALAMI LATIF	SALLAT	Tél. 97 26 77 48
13	GNONLONFOUN Emmanuel	ASSIHAOC	Tél. 97 23 17 11
14	ATTINDEHOU Cosme	ASSIHAOC	Tél. 97 57 10 05
15	KPACHA Soglo Claver	WBT SARL	Tél. 97 98 53 94 ; claversinsere@yahoo.fr
16	LAWALI CABBA	Représentants MARADI/Niger	Tél. 00227 96 17 65 38 ; 00229 93 42 33 01
17	SOUDOU Youcoubou		Tél. 99 37 50 38
18	AMADOU Mamane		97 76 26 18
19	ABDOURHAMANE Abdoullaye	Nigérien au Bénin	93 86 36 09
20	IDRISSA Oumarou	Nigérien au Bénin	96 19 80 20
21	ISSA Abdoul Kadri	Nigérien au Bénin	97 47 93 38

Source : mission commerciale oignon, PRODEX, septembre 2011

5.2.2. Togo

Tableau 5 : liste des importateurs potentiels d'oignon du Niger au Togo

N°	Noms et Prénoms	Structures/affiliations	Contacts
1	Bawa Mama Fati	AICOAP	+228 90 11 17 48
2	Aboudou Moudjaratou	AICOAP	+228 90 07 29 16
3	Kaano Abdou Gaoungou	AICOAP	+228 90 22 07 19
4	Mr Sibabi Souradji	ASSIROPAT	+228 90 27 39 02
5	Amédé Kagna Koffi	ASSIROPAT	+228 90 08 57 38
6	Fati Tandja	ASSIROPAT	+228 90 14 75 13
7	Adiza Glowé	ASSIROPAT	+228 90 12 30 12
8	Illo Nassirou	ASSIROPAT	+228 98 45 71 85
9	Noumado Clément	Ets Dieu Seul Suffit	+228 90 17 47 18
10	Vignon Akossi	AICOAP	+228 90 14 40 35
11	Agbo Bidi Kossi	AICOAP	+228 90 32 82 37
12	Sebou Tchaou Daouda	AICOAP	+228 90 13 36 00
13	Zida Seidou	ASSIROPAT	+228 90 03 65 15
14	Elhadj Issaka Anaba	ASSIROPAT	+228 90 16 33 46
15	Bawa Wahabou	ASSIROPAT	+228 99 48 34 54
16	Azonga Daouda	ASSIROPAT	+228 92 46 68 11
17	Kougblenou Kossi Pius	ORO/AOC Togo	+228 98 48 38 48
18	Togbi Kodjo Saté Agbettafa	ORO/AOC Togo	+228 90 05 46 27
19	Talaki Komla célestin	Sté OLAM Togo	+228 90 10 53 56
20	Mensah Esther	ASSIROPAT	+228 90 35 22 21
21	Dognon Ayélé	ASSIROPAT	+228 90 17 70 92
22	Maimouna Inoussa	Indépendante	+228 90 32 41 77
23	Kadri Allassane	Indépendant	+228 90 07 07 24

Source : mission commerciale oignon, PRODEX, septembre 2011

5.2.3. Ghana

Importateurs et commerçants d'oignon ghanéens

N°	Nom/Prénom	Structures/affiliations	Adresse
1	Harouna Agesheka	Président GAPTO	0244379268
2	Mohamed Garba	Accra onion sellers and traders co-operative	024418364
3	Moro Abdul Aziz	Accra onion sellers and traders co-operative	0244177749
4	Ibrahim Abdulrahmane	Progressive Co-operative Onion Farmers & Traders Society	0200710800
5	Zakari Moumouni	Progressive Co-operative Onion Farmers & Traders Society	0244131596
6	Issah Moumouni	Progressive Co-operative Onion Farmers & Traders Society	0244056424
7	Donoathy Ouaye	Ghana Agric, Producers & traders Organization	0244045880
8	Dora Assah	Ghana Agric, Producers & traders Organization	0277442308
9	Luey Osei	Ghana Agric, Producers & traders Organization	0244588594
10	Gifty Osei	Ghana Agric, Producers & traders Organization	0242755304
11	Confat Asave	Ghana Agric, Producers & traders	

		Organization	
12	MacCarthy Oforiwa	Ghana Agric, Producers & traders Organization	0243133701
13	Juliet Fragbor	Ghana Agric, Producers & traders Organization	0242080233
14	Elizabeth Ahinful	Ghana Agric, Producers & traders Organization	0243939003
15	Obpbisa Oppong Ernest	Ghana Agric, Producers & traders Organization	0266121079
16	Jennifer Opoug	Ghana National Chamber of Commerce & Industry	0243423122
17	Esther Ahoagyewa	Ghana Agric, Producers & traders Organization	0272926437
18	Augustina Boamah	Ghana Agric, Producers & traders Organization	0242670732
19	Helen Owisu	Ghana Agric, Producers & traders Organization	0242321720
20	Margaret Adormoa	Ghana Agric, Producers & traders Organization	0266113390

Source : mission commerciale oignon, PRODEX, septembre 2011

Importateurs et commerçants d'oignon nigériens au Ghana

N°	Nom/Prénom	Structures/affiliations	Adresse
21	Umaro Abdul Aziz	Chairman Accra onion sellers and traders co-operative	0244177749
22	Mohamed Garba Osman	Organizer Accra onion sellers and traders co-operative	0244418364
23	Sidi Mohammed	Vice Charman Accra onion sellers and traders co-operative	0244067376
24	Musah Osmanu	Treasure Accra onion sellers and traders co-operative	0243477462
25	Mohammed Aminu Adam	Vice treasure Accra onion sellers and traders co-operative	0244210307
26	Ali Umaru	2ed vice Treasure Accra onion sellers and traders co-operative	0244579032
27	Osman Mohammed Sidi	Secretary Accra onion sellers and traders co-operative	0242249396
28	Nurudeen Danjuman	Vice secretary Accra onion sellers and traders co-operative	0243377090
29	Mohammed Sule	Vice Organizer Accra onion sellers and traders co-operative	0245147742
30	Alhaji Habu Hamma	Advisor Accra onion sellers and traders co-operative	0266641639
31	Alhaji Ali Abdurahaman	Vice Advisor Accra onion sellers and traders co-operative	0266729579
32	Nasiru Issu	Member Accra onion sellers and traders co-operative	0266343813
33	Zakari Mohammed	Member Accra onion sellers and traders co-operative	0266110367

Source : mission commerciale oignon, PRODEX, septembre 2011

Importateurs, commerçants et distributeur de Kumassi

N°	Nom/Prénom	Structures/affiliations	Adresse
34	Chehou Dalo	Commerçant/ Distributeur	0244255466
35	Alhaji Abdourhamane moussa	Member GAPTO Kumassi/Importateur	0243343625
36	Abdousalam Mohamed	Member GAPTO Kumassi/Importateur	0243838288
37	Alhj Aguisa Mohamane	Importateur/ Membre GAPTO	0244638721
38	Idrissa Omorou	Importateur Commerçant Membre GAPTO	0244106835
39	Alhaji seydou Zarou	Member GAPTO Kumassi/Importateur	0244462446
40	Amine Hamo	President GAPTO Kumassi/importateur	0277783478
41	Issa Zackaria	Vendeur/distributeur	0244266733
42	Akilini Chidaye	Vendeur/distibuteur	0244258350
43	Abdoukarim Omorou	Importateur Membre GAPTO	0244617979
44	Ismaila Housseini	Vendeur/distibuteur	

Source : mission commerciale oignon, PRODEX, septembre 2011

Autres Importateurs ghanéens

N°	Nom/Prénom	Structures/affiliations	Adresse
45	Ibrahim Abdourahamane	Président du PCOFTS	
46	Issa Moumouni	Trésorier du PCOFTS	+233244056424
47	Zakari Moumouni	Member Progressive Co-operative Onion Farmers & Traders Society	+233244131596

Source : mission commerciale oignon, PRODEX, septembre 2011

5.2.4. Côte d'Ivoire

Tableau 7 : liste des importateurs potentiels d'oignon du Niger en Côte d'Ivoire

N°	Nom/Prénom	Structures/affiliations	Adresse
1	ABDOUSSALAM S	Ets AROMI	05954907
2	KOMENAN ANDERON	ORO	08837305
3	FOFANA ADAMA	APROMA	09262909
4	COULIBALY KARAMOKO	APROMA	06543002
5	Mme NTCHO	APROMA	07550539
6	DJE Josée Emilie BOLI	ORO	40024985
7	Mme TITO Marthe	Marché ACADENI	09477157
8	Mr KOTTIKOMENAN	ORO	07504704
9	YORO B. Laure	COCONA	05306016
10	VAMARA KONI	Coop WOYOLA	01333013
11	FOUDJO SALIFOU	Coop WOYOLA	01012640
12	BONA E. Jérôme	Coop	02952215
13	SYLLA OUSMANE	OIGNON	05180085
14	IDRISSA MANI	OIGNON	07676833
15	Mme KONE NIKLO	OIGNON	05592025
16	EI SALIF DJOMADI		01276730
17	ZAMBLELOU IRIE		09657100
18	Mme TOURE GBOYPLA		07343652
19	ZOMA BI GONA	SIDEC	06798323
20	Mme ADOU Marie Solange	INSA	07682175
21	Mme DJE BI	ORO	07593238
22	YORO Guillaume	COCO OIGNON	05306016
23	DIABATE LASSIBA		07483363

24	KOLOU Sylvain DJE	ORO	55533726
25	VOHO SATH	ORO	04002972
26	GOBE Simon	DCMA/PAA	05100118
27	SERY Léandre	DCA/PAA	05100162

Source : mission commerciale oignon, PRODEX, septembre 2011

5.3. Incoterms applicables à l'export

5.3.1. Incoterms 2010 utilisables pour tous les modes de transport

- **EXW** : (Ex work), au départ non chargé, non dédouané sortie d'usine (uniquement adapté aux flux domestiques, nationaux) ;
- **FCA** : (free carrier), marchandises dédouanées et chargées dans le pays de départ, chez le vendeur ou chez le commissionnaire de transport de l'acheteur ;
- **CPT** : (carriage paid to), livraison au premier transporteur, frais jusqu'au déchargement du mode de transport, sans assurance pour le transport ;
- **CIP** : (Carriage and Insurance paid to), idem CPT, avec assurance marchandise transportée souscrite par le vendeur pour le compte de l'acheteur ;

5.3.2. Incoterms 2010 utilisables pour les modes de transport terrestre

- **DAT** : (Delivered at Terminal), marchandises (déchargées) livrées sur quai, dans un terminal maritime, fluvial, aérien, routier ou ferroviaire désigné (dédouanement import, et post-acheminement payés par l'acheteur) ;
- **DAP** : (Delivered at place), marchandises (non déchargées) mises à disposition de l'acheteur dans le pays d'importation au lieu précisé dans le contrat (déchargement, dédouanement import payé par l'acheteur) ;
- **DDP** : (Delivered Duty paid), marchandises (non déchargées) livrées à destination finale, dédouanement import et taxes à la charge du vendeur ; l'acheteur prend en charge uniquement le déchargement (si exclusion des taxes type TVA, le préciser clairement).

Ces incoterms peuvent être également utilisés pour le transport maritime et/ou fluvial en vrac et/ou en conventionnel.

5.3.3. Incoterms 2010 utilisables pour les modes de transport par voies fluviales et/ou maritimes

- **FAS** : (Free a longside Ship), sur le quai du port de départ ;
- **FOB** : (free on Board), chargé sur le bateau, les frais de chargement dans celui-ci étant fonction du liner term indiqué par la compagnie maritime (à la charge du vendeur) ;
- **CFR** : (Cost and Freight), chargé dans le bateau, livraison au port de départ, frais payé jusqu'au port d'arrivée, sans assurance pour le transport, non déchargé du navire à destination (les frais de déchargement sont inclus ou non selon le liner term au port d'arrivée) ;
- **CIF** : (Cost, Insurance and Freight), chargé sur le bateau, frais jusqu'au port d'arrivée, avec l'assurance marchandise transportée souscrite par le vendeur pour le compte de l'acheteur.

La Chambre de commerce internationale recommande de n'utiliser ces incoterms que si le point de départ et le point d'arrivée sont des ports. Pour FOB, CFR et CIF, le transfert des risques, donc la livraison se fait une fois que les marchandises sont mises à bord.

BIBLIOGRAPHIE

1. Les Clefs de l'exportation (Niger, Ministère du Commerce et de l'industrie, 1999)
2. Évaluation des récoltes de la campagne 2012-2013, DSA/MAG
3. Code général des impôts, République du Niger, 2012
4. Projet Arrêté interministériel portant création de BEC, République du Niger, juin 2012
5. Règlement n° 03/2010/cm/UEMOA Portant schéma d'harmonisation des activités d'accréditation, de certification, de normalisation et de métrologie dans l'UEMOA
6. Recueil de textes réglementaires pour le commerce dans l'espace UEMOA, Félicien Djossou, octobre 2011
7. IZF.net, Guide pour exporter du Niger
8. Acte uniforme révisé portant sur le droit commercial général, OHADA, Lomé, décembre 2010
9. Protocole additionnel a/sp2/5/90 relatif à l'exécution de la troisième étape (droit d'établissement) du protocole sur la libre circulation des personnes, le droit de résidence et d'établissement, CEDEAO, Banjul, mai 1990
10. Site internet IZF
11. Site internet OHADA
12. Annuaire statistique du Niger 2006-2010 -Institut National de la Statistique – 2011
13. Direction des statistiques – Ministère de l'agriculture
14. Norme NN/05/001/2005
15. Rapport mission commerciale de l'oignon du Niger à Abidjan, Accra, Lomé et Cotonou, PRODEX, septembre 2011