

REPUBLIQUE DU NIGER



BANQUE MONDIALE



MINISTRE DE L'AGRICULTURE



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

GUIDE D'EXPORTATION DU BETAIL SUR PIED



Août 2013

PREFACE



**Chers exportateurs de bétail sur pied,
Chers lecteurs,**

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. La part de l'élevage dans la création du produit intérieur brut du Niger s'élève à 13 %².

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, le 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 bétail. Les productions animales procurent à elles seules 22% des recettes d'exportation du Niger³.

Toutefois, les exportations sous régionales de bétail sur pied 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 qu'offre le bétail sur pied du Niger, il est certes nécessaire de poursuivre l'amélioration des conditions de production/transport, 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 de bétail sur pied 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 engagé la réalisation d'un guide d'exportation du bétail.

Le présent guide a été élaboré de façon participative. Il a été conçu à partir des textes législatifs et réglementaires en vigueur au Niger et dans les zones UEMOA et CEDEAO. Il a ensuite été lu et corrigé par les services techniques en charge de l'élevage, de la normalisation et du développement des échanges commerciaux. Sa validation finale a mobilisé l'ensemble des contributeurs mais aussi les futurs utilisateurs. Que tous soient remerciés ici pour leur contribution, fort appréciable et exemplaire. J'exhorte les exportateurs de bétail sur pied 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 National du PRODEX

¹ Institut National de la Statistique - 2011

² Étude sur la compétitivité des filières viande rouge, bétail sur pied- Ministère du développement agricole/ PRODEX/ Dr Almourar et al. 2008

³ Direction des Statistiques de l'Élevage

SOMMAIRE

Sigles et Abréviations.....	4
I. CONTEXTE ET JUSTIFICATION DU GUIDE D'EXPORTATION DU BETAIL SUR PIED	5
II. OBJECTIFS.....	6
IV. L'OFFRE NIGERIEENNE DE BETAIL SUR PIED	7
4.1. Des avantages comparatifs reconnus	7
V. LE MARCHE REGIONAL.....	11
5.1. Profil pays dans la CEDEAO	11
5.2. La demande de produits animaux en Afrique de l'Ouest	12
VI. EXIGENCES REGLEMENTAIRES ET COMMERCIALES DANS LES OPERATIONS D'EXPORTATION DU BETAIL.....	14
6.1. Exigences réglementaires	14
6.2. Les normes de commercialisation concernant le bétail sur pied.....	15
VII. FORMALITES ADMINISTRATIVES ET COMMERCIALES	17
7.1. Conditions d'obtention du statut d'exportateur de bétail sur pied	17
7.2. Formalités d'obtention de l'agrément d'exportateur de bétail sur pied.....	17
7.3. Formalités d'obtention de la fiche d'enregistrement statistique	17
7.4. Formalités et procédures d'exportation proprement dites.....	18
7.5. Comment gérer les opérations à l'export	21
VIII. LA GESTION DES RISQUES À L'EXPORT	23
8.1. Contrats.....	23
8.2. Sécurisation des paiements.....	23
IX. REPERTOIRES UTILES.....	28
9.1. Répertoire des chambres de commerce	28
9.2. Répertoire de quelques importateurs	29
9.3. Contacts utiles	30
10. QUELQUES DOCUMENTS DE REFERENCE	31

Sigles et Abréviations

AGEX	Agence d'Exécution
ATI	Assistante Technique Internationale
BEC	Bon d'Enlèvement et de Commercialisation
CCIAN	Chambre de Commerce, d'Industrie et d'Artisanat du Niger
CEDEAO	Communauté Économique des États de l'Afrique de l'Ouest
CNUT	Conseil Nigérien des Utilisateurs de Transport
DDU	Déclaration en Douane Unique
DPE	Direction de la Promotion et des Échanges
GIE	Groupement d'Intérêt Économique
MRC	Maladie Réputée Contagieuse
PIB	Produit Intérieur Brut
PRODEX	Projet de Développement des Exportations et des Marchés agro-sylvo-pastoraux
SA	Société Anonyme
SARL	Société à responsabilité limitée
SIM	Système d'Informations sur les Marchés
SYDONIA	Système Douanier Automatisé
SWIFT	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications
UBT	Unité de Bétail Tropical
UCTF	Unité de Coordination Technique et Fiduciaire
UEMOA	Union Économique Monétaire Ouest Africain

GUIDE D'EXPORTATION

«BÉTAIL SUR PIED»

I. CONTEXTE ET JUSTIFICATION DU GUIDE D'EXPORTATION DU BÉTAIL SUR PIED

Selon la Chambre de Commerce d'Industrie et d'Artisanat du Niger (CCIAN) du Niger, il existe très peu d'exportateurs de bétail en règle au Niger. La plupart des exportations se font sur la base de l'agrément de quelques personnes à moins que l'importateur lui-même ne vienne procéder aux opérations lui permettant d'expédier ses animaux. En un mot, le manque de professionnalisation du maillon Commercialisation du bétail est une réalité et un frein pour une meilleure pénétration du marché régional et sous régional.

La plupart des marchands de bétail interrogés pensent que l'agrément d'exportateur n'est pas à leur portée et que la complexité des procédures et circuits d'exportation sont telle qu'ils préfèrent laisser « les grands faire » et eux avec.

Selon le recensement général de l'agriculture et du cheptel 2005-2007, le Niger dispose de 635 marchés à bétail dont 300 marchés référencés. 80 de ces marchés référencés sont suivis régulièrement par le Système d'Information sur les Marchés à bétail (SIM Bétail) sur toute l'étendue du territoire. Ces marchés ont besoin d'être gérés de façon professionnelle pour leur permettre d'assurer une mise en marché efficace et compétitive qui puisse impacter le taux d'exploitation du cheptel et générer plus de valeur ajoutée partagée.

Plusieurs études et missions de prospection commerciale ont signalé les contreperformances de notre système de commercialisation à l'export du bétail su pied. C'est pourquoi, le PRODEX a jugé nécessaire de concevoir un guide d'exportation du bétail sur pied à l'intention des acteurs de la filière.

Le Guide d'exportation «Bétail sur Pied» est conçu comme un outil de renforcement des capacités des exportateurs du bétail sur pied sur le marché de la région Afrique et plus particulièrement dans l'espace CEDEAO-UEMOA.

Il présente des informations générales pour se préparer à l'exportation, mais vise surtout à donner des conseils pratiques sur les questions spécifiques des exportations du bétail sur pied.

Rechercher à se conformer aux différentes exigences réglementaires des différents marchés cibles est une chose, mais une vente export sera réussie si l'exportateur se concentre également sur l'atteinte des objectifs suivants :

- un produit de qualité ;
- une livraison rapide des marchandises ;
- un paiement rapide ;
- des coûts réduits ;
- des clients satisfaits.

II. OBJECTIFS

Objectif global : Accroître le volume des exportations du bétail sur pied Origine Niger

Objectifs spécifiques :

- Élaborer et valider un guide d'exportation de bétail sur pied de façon concertée
- Renforcer les capacités des opérateurs nationaux à mieux maîtriser les opérations et procédures d'exportation de bétail sur pied
- Éditer et diffuser le guide d'exportation de bétail sur pied.

III. METHODOLOGIE D'ELABORATION DU GUIDE

Les étapes clés qui ont permis l'élaboration du guide sont :

- Analyse des objectifs et du public cible
- Élaboration d'un guide méthodologique et d'un canevas commun pour tous les guides
- Recherche documentaire sur : i) l'offre nigérienne en bétail sur pied ii) le marché du bétail sur pied en Afrique de l'Ouest et du Centre iii) les circuits de commercialisation iv) la réglementation du commerce du bétail au Niger et dans les zones CEDEAO-UEMOA v) les normes de qualité applicables au bétail sur pied vi) les procédures d'obtention du statut de commerçant de bétail vii) les procédures d'exportation au Niger viii) la gestion des risques en commerce extérieur ix) les incoterms applicables aux opérations d'exportation du bétail sur pied x) les références de clients et partenaires potentiels
- Entretiens directs avec des responsables du Ministère du Commerce, de la CCIAN, de la direction des statistiques de l'élevage, de l'AGEX BVCP et de personnes ressources de divers horizons
- Élaboration de l'avant-projet de guide par l'ATI ;
- Enrichissement au cours d'une séance de travail regroupant l'UCTF, l'ATI, les agences d'exécution du PRODEX ;
- Amendement, enrichissement et validation lors d'une séance intersectorielle comprenant notamment des experts du Ministère de l'Élevage, du Ministère du Commerce, de la Chambre de Commerce, de l'Assistance Technique Internationale au PRODEX, de l'AGEX BVCP et de représentants des éleveurs et des commerçants de bétail.

IV. L'OFFRE NIGERIEENNE DE BETAIL SUR PIED

4.1. Des avantages comparatifs reconnus

Le Niger possède le 6^{ième} cheptel de la zone Afrique comprenant 36 325 445 têtes en 2011 (soit 13 836 384 UBT) dont : 9 552 611 bovins ; 10 018 860 ovins ; 13 231 430 caprins ; 1 654 805 camelins ; 236 154 équins ; 1 631 585 asins (*Source : FAO, Analyse de la chaîne de valeur du secteur bétail-viande au Niger, rapport final révisé, mars 2011*). Les taux d'exploitation par espèce expriment un potentiel de réponse à la demande intérieure et extérieure. Malheureusement le taux de pénétration du marché extérieur par l'offre nigérienne en bétail sur pied n'atteint guère 10%.

Tableau 1 : Exportations du bétail nigérien entre 2010 et 2011

	Bovins	Ovins	Caprins	Camelins
2011	465 595	990 245	1 006 663	66 697
2010	460 666	939 897	1 058 450	60 178

SOURCE : Rapport Annuel 2011, Les statistiques du Secteur de l'Élevage, Ministère de l'Élevage

Le Niger possède une diversité de bétail dont les viandes sont appréciées par tous les consommateurs des pays importateurs, du fait de leurs qualités organoleptiques « saveur gibier et succulence ». Cette appréciation des consommateurs est un capital déterminant de pénétration du marché extérieur.

Potentiel en production de viande

Les espèces bovines à viande spécifiques au Niger



Le zébu AZAWAK dont le mâle adulte sur pâturage présente un poids variant entre 400 et 500 kg et atteint en embouche 600 à 900 kg ; femelle adulte : entre 250 et 300 kg ; rendement carcasse : 48 à 52%.

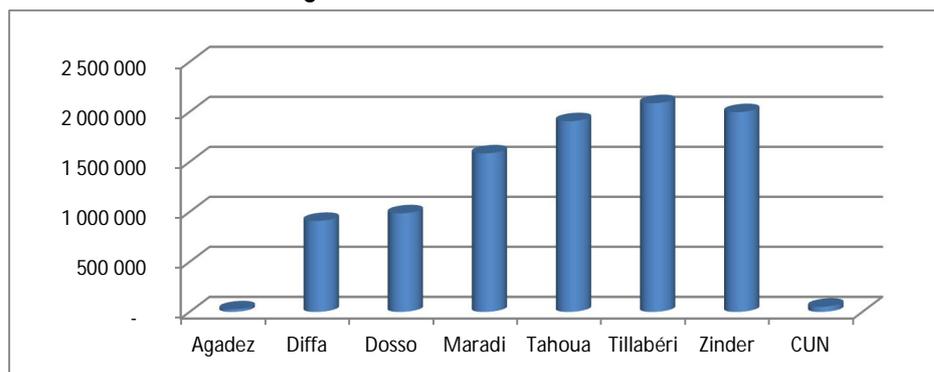
Le zébu BORORO : dont le mâle adulte sur pâturage présente un poids entre 400 et 500 kg et atteint en embouche 500 à 700 kg ; femelle adulte : entre 300 et 450 kg ; rendement carcasse : 40 à 45%

Le zébu GOUDALI dont le mâle adulte sur pâturage présente un poids entre 450 et 560 kg avec des spécimens de 700kg et atteint en embouche 800 à 900 kg ; femelle adulte : entre 300 et 350 kg ; rendement carcasse : 50 à 52%

Le zébu DJELI : poids moyen de l'adulte : 300 kg avec un rendement carcasse de 48 à 50%

Le bovin KOURI : de l'espèce taurine dont le poids adulte sur pâturage varie entre 400 et 675 kg et en embouche 700 à 800 kg ; rendement carcasse : 50%. Viande tendre et savoureuse.

Les zones à bovins au Niger 2011



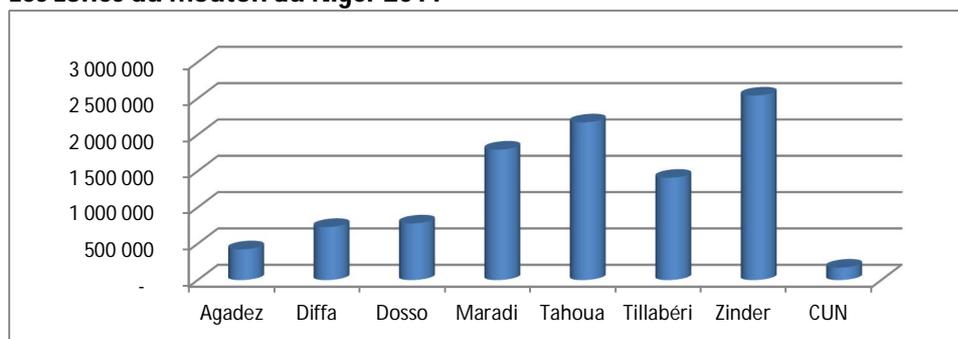
A partir des données du Rapport Annuel 2011, Les statistiques du Secteur de l'Élevage, Ministère de l'Élevage

Les espèces ovines à viande spécifiques au Niger



- **Le mouton BALAMI**, dont le berceau d'origine se trouve dans la zone de Dakoro dans la région de Maradi, est un animal de très grande taille parmi les meilleurs moutons à viande d'Afrique. Le poids peut aller jusqu'à 80 kg chez le mâle embouché. Le rendement carcasse est voisin de 50%.
- **Le mouton BALI BALI** est une variété d'assez grande taille dont le poids adulte chez le mâle sur pâturage varie entre 50 et 60 kg et à l'engrais jusqu'à 70 et 80 kg ; la femelle adulte a un poids adulte de 48 à 52 kg. Rendement carcasse jusqu'à 50%.
- **Le mouton OUDAH est une variété** d'assez grande taille (environ 80 cm) souvent élevé en groupe et dont le poids moyen adulte peut atteindre 50 kg ou plus. La femelle adulte fait 40 kg. Rendement carcasse : 48 à 50%.
Cette race représente 50% du cheptel ovin national. Sa zone d'élevage marquée couvre les régions de Maradi, Diffa, Tahoua et Tillabéri.
On note la présence d'autres variétés de moutons.

Les zones du mouton au Niger 2011



A partir des données du Rapport Annuel 2011, Les statistiques du Secteur de l'Élevage, Ministère de l'Élevage

Les espèces caprines à viande spécifiques au Niger



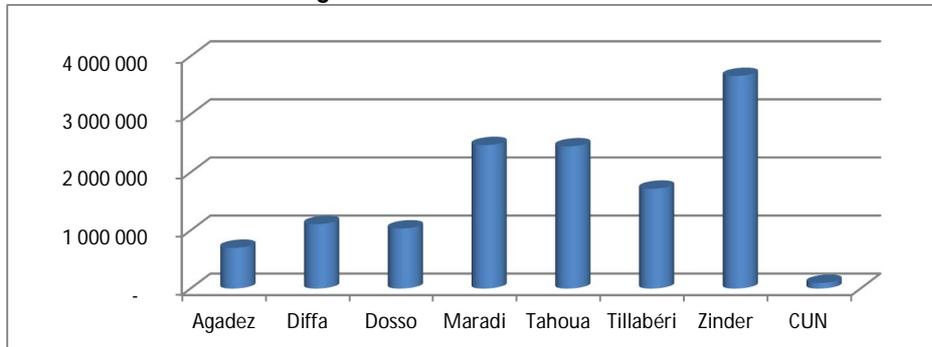
La chèvre du Sahel: elle se rencontre partout au Niger et constitue la race la plus répandue, sauf dans les départements de Maradi et de Zinder. Elle a une bonne aptitude pour les productions de viande et peut atteindre 35 kg en moyenne chez l'adulte au pâturage.

La chèvre Rousse de Maradi

Elle se rencontre dans la partie centrale du pays, dans la région de Maradi en particulier. La chèvre rousse est très prolifique avec des portées de 2 chevreaux en moyenne ; elle est très précoce; sa peau fine, souple et d'une solidité remarquable, est très recherchée en maroquinerie de luxe. Cette importance de la chèvre rousse est à l'origine de sa diffusion dans son berceau d'origine et sa transplantation dans d'autres régions : Zinder, Tahoua, Dosso, Niamey.

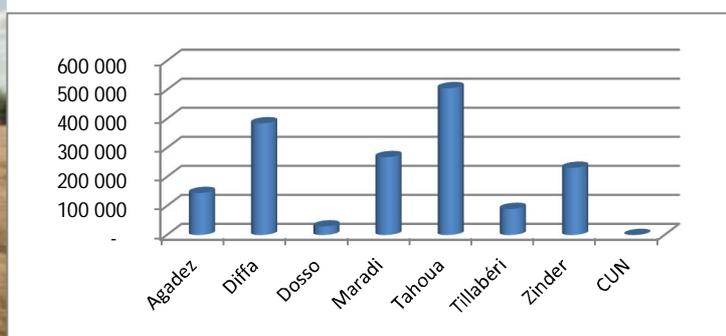
- Adulte male: 35 à 40 kg ;
- Adulte femelle: 30 à 38 kg ;
- Rendement carcasse : 52%.

Les zones à chèvres du Niger 2011



A partir des données du Rapport Annuel 2011, Les statistiques du Secteur de l'Elevage, Ministère de l'Elevage

Zones à camelins 2011



A partir des données du Rapport Annuel 2011, Les statistiques du Secteur de l'Elevage, Ministère de l'Elevage

4.2. Saisonnalité de la production

La bonne saison de production et de collecte: saison pluvieuse (juin à septembre) et saison des récoltes (octobre à décembre) ; les animaux sont en bonne forme. C'est aussi une bonne saison pour la vente des animaux au niveau des éleveurs pour des prix plus rémunérateurs.

La bonne saison de vente à l'export : ce sont les périodes de fêtes religieuses musulmanes (Tabaski, Ramadan), les fêtes de la chrétienté (Noël, Pâques) et les fêtes de fin d'année (Nouvel an).

La mauvaise saison de production et de collecte : c'est la période de soudure qui correspond à la saison sèche chaude et à la baisse drastique de la capacité de charge des pâturages naturels (entre mars, avril, mai). Généralement le niveau de présentation sur les marchés est plus faible.

La mauvaise saison de vente à l'export

Ce sont les périodes où tous les animaux se retrouvent sur les marchés d'exportation.

Des conseils aux exportateurs

L'exportateur doit avoir un plan d'opération étalé sur toute l'année, lui permettant de collecter des animaux de bonne qualité bouchère à tout moment. En effet, tous les animaux de qualité extra et de qualité première conservent leur prix sur le marché quelle que soit la période. Les grandes rencontres qui provoquent les chocs de mévente concernent presque toujours les animaux tout venants.

Pour cela, l'exportateur doit avoir son réseau de fournisseurs d'animaux de qualité. La contractualisation avec des comptoirs installés dans les marchés à bétail ou avec des GIE facilitera le travail.

V. LE MARCHÉ REGIONAL

5.1. Profil pays dans la CEDEAO

a. Pays producteurs-importateurs

- Le Nigéria : premier producteur mais importateur net ;
- Le Sénégal : pays d'élevage, importateur net ;
- La Côte d'Ivoire : pays d'élevage, importateur net ;
- Le Ghana : possède un élevage significatif mais importateur net ;
- Le Togo : possède un élevage significatif mais importateur net ;
- Le Bénin : possède un élevage significatif mais importateur net.

b. Pays producteurs-exportateurs

- Le Mali : troisième cheptel après le Nigéria et le Niger, exportateur net ;
- Le Niger : deuxième cheptel ouest africain, exportateur net ;
- Le Burkina Faso : quatrième cheptel ouest africain, après le Niger et le Mali, exportateur net.

c. Pays importateurs à partir du Niger

Nigéria

Les exportations vers le Nigeria représentent plus de 90% des exportations du Niger (94% en 2002). Ce pays est le marché naturel du Niger du fait de la demande générée par les besoins de son immense population et par les liens historiques et ethniques qui existent entre les deux pays. Les langues, les cultures et les familles sont identiques de part et d'autre de la frontière et cela crée des liens commerciaux très forts.

La revue nationale Élevage Niger (2010) relève sur ce corridor que 2/3 du prix de la valorisation finale de l'animale revient à l'éleveur, tandis que 1/3 est constitué par la valeur ajoutée créée en aval de la production (marges des commerçants et autres frais). Les perceptions de l'État représentent entre 3 et 5% du prix de vente avec une taxation globalement plus forte sur les ovins (4,8%) et moins forte pour les caprins (3,2%). Le premier poste de dépense après le prix d'achat reste le transport représentant entre 4 et 6% du prix de vente, le coût de transport étant plus élevé pour les caprins (6%) que pour les autres races de bétail (4%). En dernier lieu, on constate que la marge bénéficiaire de l'exportateur est plus importante pour le commerce des bovins (environ 30%) que pour les ovins et caprins (27% et 19% respectivement).

Bénin

Les importations à partir du Niger concernent plutôt les caprins et les ovins qui ne représentent que 5% des exportations nigériennes. La marge brute de l'exportateur a été estimée à 24%. Le constat fait est que les coûts de transport sont plus élevés du fait que la plupart des convois des petits ruminants se fait plutôt en camion sur l'ensemble du parcours d'exportation.

Algérie

Les exportations portent surtout sur les ovins et les camelins.

Libye

Les animaux concernés sont les ovins et les camelins (plusieurs dizaine de milliers de chameaux). Les chameaux sont destinés à la boucherie et à l'élevage.

Ce commerce d'exportation du bétail vers la Libye et l'Algérie reste particulièrement contraignant. Les charges d'exportation sont élevées. Au départ d'Agadez, il faut entre 30 et 40 jours de convoi à pied pour atteindre la Libye. Le producteur reçoit environ 2/3 du prix de vente et le commerçant a une marge brute d'environ 22%.

(Sources : FAO, Revue du secteur de l'élevage au Niger, Ministère de l'Élevage, des pêches et des industries animales, 2010)

d. Autres pays importateurs du bétail Origine Niger

- La Côte d'Ivoire ;
- Le Ghana ;
- Le Togo ;
- Le Sénégal ;
- Le Mali
- Le Burkina Faso
- La Guinée Conakry.

5.2. La demande de produits animaux en Afrique de l'Ouest

Avec une croissance annuelle estimée à 4 %, la demande de produits d'origine animale au Sahel et en Afrique de l'Ouest devrait augmenter de plus de 250 % d'ici 2025. Le taux de croissance de la production de ces produits, estimé à moins de 2 %, est significatif bien qu'il reste inférieur à la demande et au taux de croissance de la population. La demande globale continuera à croître.

(Source : Note aux Décideurs N°1, voir bibliographie.)

5.3. Les trois pôles majeurs qui structurent le marché du bétail en Afrique de l'Ouest et du Centre

La demande des trois pôles majeurs qui structurent le commerce du bétail en Afrique de l'Ouest et du centre⁴ :

Le couloir Ouest polarisé sur le Sénégal et la Guinée Conakry

Le Sénégal en est le centre polaire avec 80 000 à 100 000 têtes de bovins reçus annuellement du Mali et du Burkina, amenés à réexporter du bétail nigérien vers ce marché.

Le couloir Central polarisé sur la Côte d'Ivoire, le Ghana et le Togo. Il reçoit annuellement entre 400 000 et 500 000 têtes de bétail sur pied. En 2007 la demande ivoirienne se relançait avec un peu plus de 200 000 têtes de bovins, 300 000 têtes d'ovins et 500 000 têtes de 500 000 caprins. Le Mali, le Burkina et le Niger sont les principaux fournisseurs de ce pôle.

Ce pôle est aussi marqué par la présence des viandes extra africaines et demeure néanmoins la principale destination des animaux sahéliens après le Nigéria.

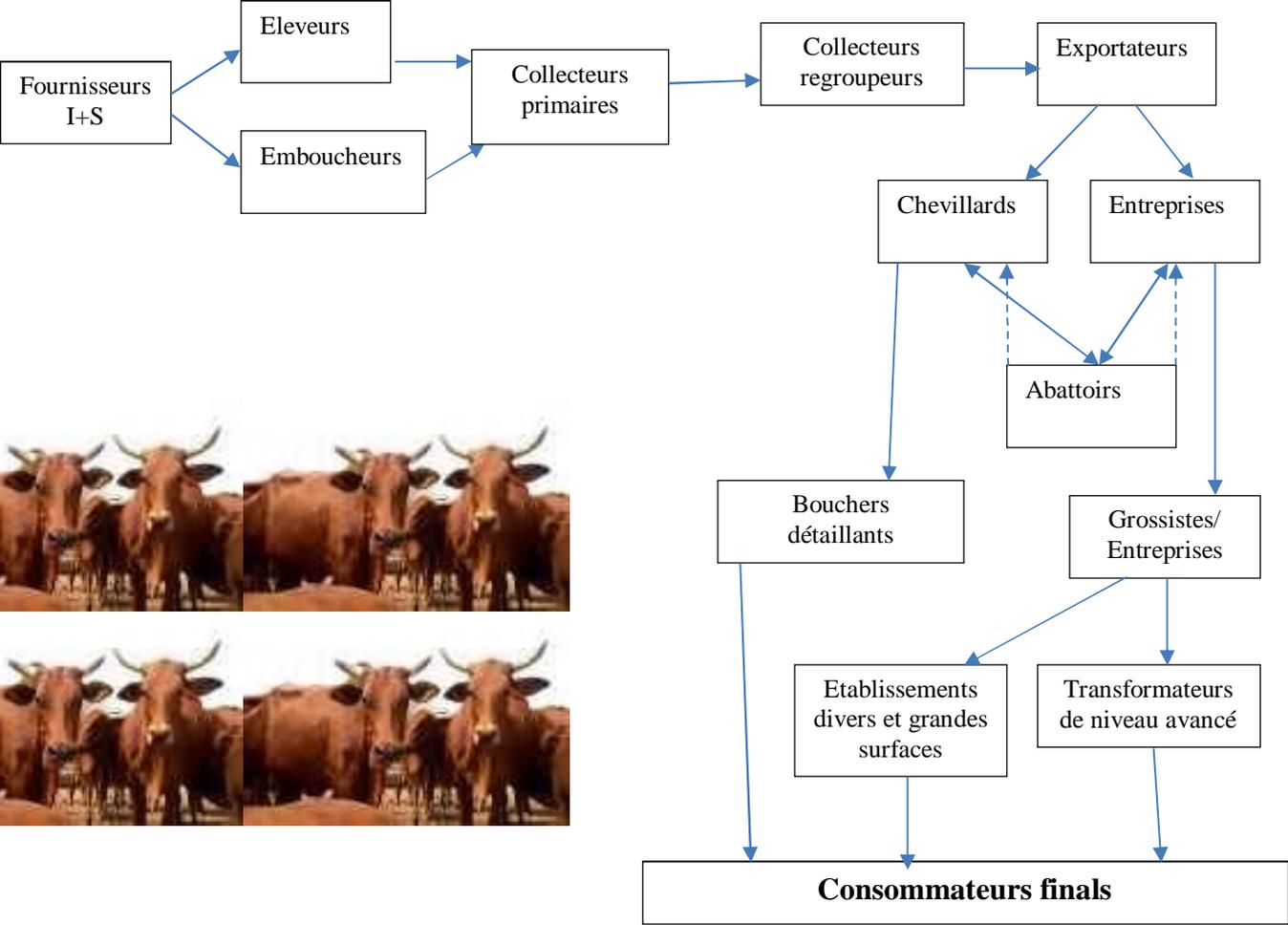
Le couloir Est constitué par le sous espace comprenant le Nigéria et ses voisins

Ce couloir est polarisé sur les principales villes du Nigéria qui connaît une accélération vertigineuse de sa demande intérieure au regard d'une démographie galopante (160 millions d'habitants).

⁴Bernard Bonnet in Commerce du bétail en Afrique de l'Ouest, atouts et défis pour les éleveurs dans Grain de Sel n° 48 — septembre – décembre 2009.

Ce couloir absorberait entre 700 000 à 1 million de têtes de bétail sur pied en provenance du Niger et du Tchad. Le Mali et le Burkina lui apporte quelques 200 000 têtes par an.

Le circuit de la chaîne d’approvisionnement comprend :



VI. EXIGENCES REGLEMENTAIRES ET COMMERCIALES DANS LES OPERATIONS D'EXPORTATION DU BETAIL

6.1. Exigences réglementaires

Exigences et réglementation nationale en matière d'exportation du bétail sur pied

- La qualité d'exportateur de bétail sur pied est assujettie à la délivrance d'un agrément par le Ministère en charge du commerce ;
- Tout animal vendu avec un vice rédhibitoire connu ou non par l'acheteur ou le vendeur est une cause d'annulation de l'acte de vente (art. 38 de la loi 2004-048 du 30 juin 2004 portant loi cadre relative à l'élevage) ;
- Il est interdit de vendre un animal atteint d'une maladie réputée contagieuse que l'acheteur ou le vendeur en ait eu connaissance ou non. L'acte de vente est nul et de nul effet ;
- Des poursuites pénales peuvent être engagées contre celui qui vend un animal atteint d'une maladie réputée contagieuse - MRC (arti. 39 de la loi 2004-048 du 30 juin 2004 portant loi cadre relative à l'élevage) ;
- L'exportation des animaux sur pied est soumise à la délivrance d'un certificat zoo sanitaire par les services vétérinaires nigériens après contrôle et visite sanitaires (arti. 46 et 47 de la loi 2004-048 du 30 juin 2004 portant loi cadre relative à l'élevage).

Il est toujours important de s'informer sur la réglementation relative à l'import/export du bétail sur pied du pays de destination.

Exigences et réglementation zoo sanitaire communautaires

Des dispositions zoo sanitaires strictes ont été définies et réglementées au niveau communautaire (textes de l'ex CEBV repris par l'UEMOA). La substance des dispositions à respecter est résumée ainsi qu'il suit.

- Une visite sanitaire obligatoire à l'entrée et à la sortie (poste de contrôle) ;
- Cette visite ne peut avoir lieu que de jour dans un délai maximum de 72 heures ;
- Mise en quarantaine obligatoire des animaux malades ou suspects aux frais de l'exportateur ;
- Abattage systématique des animaux frappés de maladies réputées contagieuses ou contaminées de MRC ;
- Vaccination obligatoire des bovins contre la peste et la péripneumonie ;
- Les animaux transportés en véhicules sont dispensés des visites zoo sanitaires en cours de route excepté le contrôle à l'entrée/sortie ;
- Le certificat zoo sanitaire est obligatoire.

Dispositions relatives au transport en véhicule

- Les animaux doivent être transportés par des véhicules aménagés de façon adéquate. Le transport mixte est interdit ;
- Au cours du voyage, les animaux doivent le cas échéant recevoir des aliments, l'eau et les soins nécessaires à leur santé et à leur bien-être ;
- Des temps de repos doivent être prévus à intervalles appropriés. Il peut être nécessaire de décharger les animaux dans des lieux adaptés ;
- Les animaux malades ou morts ainsi que les déjections et litières seront éliminés
- (*art. 21-23 de la loi cadre de l'élevage*).

6.2. Les normes de commercialisation concernant le bétail sur pied

En l'absence d'une norme nigérienne de classement du bétail sur pied, la norme communautaire est celle qui prévaut.

6.2.1. Les normes communautaires

Normes relatives à la qualité du bétail

Les qualités distinguées

Au titre de L'Accord N°3/CE/CEBV/CM/71 classe les animaux vivants destinés à la boucherie selon les catégories suivantes :

BOVINS ADULTES

- **Qualité EXTRA** : bovin adulte présentant un très bon niveau de développement des masses musculaires, notamment dans les morceaux de première catégorie : aloyau, train de côtes, globes. La carcasse présente un très bon niveau, avec graisse de couverture abondante, présence de graisse interne, rognon largement couverts, grappé de plèvres. La chair est de couleur franche, ferme à grain fin, marbré ou persillée. La fourchette d'âge optimum pour l'extra se situe entre 4 et 6 ans.
- **Qualité Première** : Bovin adulte présentant un développement musculaire satisfaisant. Graisse de couverture en quantité modérée ; présence de graisse interne ; rognon particulièrement couverts. Chair de couleur franche à grain fin, peu de marbre ou persillé. La fourchette d'âge optimum pour les animaux de cette catégorie se situe entre 4 et 8 ans.
- **Qualité seconde** : Bovin adulte présentant un développement musculaire insuffisant. Absence de graisse de couverture, rognons découverts, peu ou pas de graisse interne. Chair à grain grossier, plus ou moins lâche, de teinte claire chez les animaux jeunes et foncée chez les sujets âgés.

JEUNES BOVINS DE BOUCHERIE

Sont classés jeunes **bovins de boucherie**, les carcasses de bovins mâles castrés ou non, de plus de 8 mois et n'ayant pas de dent de remplacement. On distingue :

- **La qualité Extra** : Animaux bien en chair, présentant un bon état d'engraissement, graisse interne et rognons couverts. Chair de couleur rose claire ou rouge claire.
- **Qualité Première** : Animaux bien en chair, présentant un état d'engraissement moyen, rognons partiellement couverts. Chair de couleur rose claire ou rouge claire.

OVINS ET CAPRINS

- **Qualité Extra** : Mâles castrés, très bon développement musculaire notamment du gigot et des muscles de la région dorsolombaire. Chair rouge vif, graisse interne abondante, ferme, blanche et rognons largement couverts de graisse.
- **Qualité Première** : Développement musculaire satisfaisant, graisse interne moins abondante, rognons incomplètement couverts de graisse.
- **Qualité Seconde** : Développement musculaire insuffisant, apophyses osseuses facilement perceptibles à la palpation, très peu de graisse interne, rognons découverts.

Normes relatives à la classification référée au poids

Les catégories de bétail à l'exportation sont données par l'Accord N°4/CE/CEBV/CM/71 qui classe les animaux vivants des espèces bovine, ovine et caprine selon les catégories suivantes.

Catégories	Critères		
	ZEBUS	TAURINS	OVINS/CAPRINS
Export 1 ^{er} choix	Animaux de plus de 350 kg	Animaux de plus de 280 kg	Animaux de plus e 30 kg
Export 2 ^{ième} choix	Animaux de 350 kg	Animaux de 250 à 280 kg	Animaux de 20 à 30 kg
Boucherie 1 ^{er} choix	Animaux de 250 à 350 kg	Animaux de 200 à 250 kg	Animaux de 20 à 30 kg
Boucherie 2 ^{ième} choix	Animaux de 200 à 250 kg	Animaux de 150 à 200 kg	Animaux de 20 à 30 kg
Réforme	Vaches hors d'âge	Vaches hors d'âge	Animaux âgés
Embouche	Jeunes bovins de moins de 2 ans	Jeunes bovins de moins de 2 ans	Agneaux

6.2.2. Les normes hors zone communautaire (CEDEAO-UEMOA)

Les pays de destination hors CEDEAO-UEMOA ont des exigences spécifiques à prendre en compte dans les contrats et dans les dispositions opérationnelles d'exportation.

Conseil aux exportateurs : Normes et réglementation des pays de destination doivent être connues et appliquées par les exportateurs. C'est pourquoi toute commande doit spécifier les types de produits.

VII. FORMALITES ADMINISTRATIVES ET COMMERCIALES

L'exportateur doit avoir un agrément d'exportateur de bétail sur pied et obtenir sa fiche d'enregistrement statistique.

7.1. Conditions d'obtention du statut d'exportateur de bétail sur pied

Est considérée comme exportateur de bétail sur pied toute personne physique ou morale qui, agissant pour son propre compte, effectue des opérations d'exportation de bétail sur pied. Pour exercer la profession d'exportateur de bétail sur pied il faut remplir les conditions suivantes :

- Être inscrit au registre de commerce en qualité d'exportateur ;
- Être détenteur d'un numéro d'identification fiscale ;
- Être titulaire d'un agrément d'exportateur de bétail sur pied basé sur les critères suivants :
 - *disposer d'installations et de matériels conformes aux dispositions prévues par la réglementation*
 - *procéder à la constitution de lots homogènes ou " assortiments " pour l'exportation ;*
 - *avoir régulièrement collecté du bétail sur pied en bon état ;*
 - *avoir acheté et vendu du bétail sur pied sur la base de la qualité, du nombre et/ ou du poids*
 - *Avoir réalisé des opérations d'exportation en respect des dispositions réglementaires nationales et communautaires.*

7.2. Formalités d'obtention de l'agrément d'exportateur de bétail sur pied

Pour être exportateur/importateur de bétail sur pied au Niger, et tenant compte des préalables ci-dessus, il faut remplir les conditions suivantes à travers un dossier comprenant :

- une demande manuscrite adressée au Ministre chargé du commerce
- Un certificat de nationalité
- Un casier judiciaire
- L'attestation de paiement de la patente de l'année en cours
- Une autorisation d'exercice pour les étrangers
- Une attestation délivrée par les services des ressources animales

L'agrément a une durée de validité de trois ans.

7.3. Formalités d'obtention de la fiche d'enregistrement statistique

- Une copie de la justification d'inscription au registre du commerce et du crédit mobilier,
- Une copie numéro d'identification fiscale,
- Une copie de l'attestation du CNUT après paiement d'une cotisation annuelle dont les montants à verser sont 30 000 FCFA pour les personnes physiques et 55 000 FCFA pour les personnes morales (SA, SARL et autres sociétés commerciales),
- Une copie des statuts de la société (SA, SARL, GIE, sociétés coopératives),
- Une copie de la patente d'exportateur de l'année en cours,

- Un agrément d'exportateur de bétail sur pied délivré par le Ministère du commerce sur la base d'un dossier,
- Une copie de l'attestation de la Chambre de Commerce obtenue après paiement d'une cotisation annuelle de 100 000 FCFA pour les personnes physiques, 300 000 FCFA pour les SARL et autres formes de sociétés commerciales autres que les sociétés anonymes (SA) et 600 000 FCFA pour les SA,
- Une autorisation d'exercice pour les étrangers.

Sur la base de ce dossier, la Chambre de Commerce engage pour l'exportateur les formalités pour la mise en marché de ses produits à l'export.

7.4. Formalités et procédures d'exportation proprement dites

Les étapes comprennent :

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 à jour des cotisations à la chambre de commerce.

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 prorogeable 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 (blanc, 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 prorogeable 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), celle-ci 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
 - L'original (feuille blanc) est remis à l'opérateur économique pour la suite des formalités au cordon douanier.
 - La copie rose est destinée au Ministère du commerce
 - La copie verte est classée au niveau du guichet unique
 - La copie jaune (dans le cas de la fiche avec règlement financier) est destinée au Ministère des finances.

Procédure de dédouanement au Niger

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

Établissement de la déclaration en douane

La déclaration en douane est établie par un commissionnaire en douane ou par un transitaire. Le transitaire est une personne mandatée par l'expéditeur ou le destinataire d'une marchandise qui réalise un ensemble d'opérations en vue d'organiser la liaison entre les différents transporteurs et d'assurer ainsi la continuité du transport, ainsi que toutes les opérations administratives connexes s'y rapportant, dont procédures en douane, gestion administrative, financière et fiscale, dispositions assurancielles, gestion des litiges, gestion des transactions etc. Plusieurs documents lui seront remis dont :

- 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.

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). Cela nécessite quatre (4) étapes :

- établissement de la déclaration en douane unique (DDU) fait par le commissionnaire en douane agréé ;
- dépôt de la déclaration en détail à la section des écritures ;
- recevabilité de la déclaration en détail par le contrôle de la présence des documents obligatoires que sont :
 - la facture ;
 - le certificat d'origine ;
 - fiche d'enregistrement statistique ;
 - l'attestation d'engagement de change (avec achat de devises)
 - l'attestation d'exportation ;
 - l'attestation de vérification à la demande de l'importateur
- enregistrement de la déclaration en détail reconnue recevable.

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.

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 ou tout autre moyen légal de paiement.

Il n'y a pas de taxe à l'exportation à payer. Toutefois il existe la redevance statistique qui est de 3% de la valeur de la marchandise :

- Bovin et camelin (gros ruminants) : valeur mercuriale de référence : 100 000 F par tête soit 3000 F à payer au titre de la redevance statistique et 4 000 F au titre du précompte BSI, soit un montant total de 7 000 FCFA ;
- Ovin : valeur mercuriale de référence : 50 000 F par tête soit donc 1500 F à payer au titre de la redevance statistique et 2 000 F au titre du précompte BSI, soit un montant total de 3 500 FCFA ;
Caprin : valeur mercuriale de référence : 30 000 F par tête soit 900 F à payer au titre de la redevance statistique et 1 200 F au titre du précompte BSI, soit un montant total de 2 100 FCFA.

Pour les produits nigériens à l'exportation, aucune taxe n'est requise si ce n'est la redevance statistique. Elle est payée à raison de 3% de la valeur mercuriale de la marchandise, laquelle est indiquée dans les livres de la Douane. Cette disposition est valable pour les exportateurs en règle vis-à-vis de la réglementation. Dans le cas contraire, l'exportateur doit payer 10% de la valeur mercuriale de référence soit (3% de redevance statistique et 7% de précompte BSI au lieu de 4% au cas où il serait détenteur d'un NIF).

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.

Certificats divers

Il s'agit :

- Certificat de salubrité
- Certificats d'analyses attestant la sécurité sanitaire, l'innocuité et l'absence de risques sanitaires délivrés par les services compétents du ministère en charge de l'élevage.

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 18/07/012, 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 exportateurs 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.

Répression en cas de fraude dont fausse déclaration, non déclaration, usage de faux

En cas de fraude, l'exportateur encourt une saisie totale de son produit et du camion ayant servi au transport des animaux, nonobstant les risques de paiement d'amende et/ ou d'emprisonnement tels qu'énoncés dans le code des douanes.

7.5. Comment gérer les opérations à l'export

Des outils

Toutes les opérations doivent être gérées sur la base d'outils professionnels. L'exportateur doit disposer notamment :

- D'un carnet d'adresse de ses fournisseurs en bétail sur pied : commerçants de bétail, intermédiaires, courtiers, comptoirs e commercialisation, marchés à bétail) ;
- D'un carnet d'adresses de ses clients importateurs de bétail sur pied ;
- D'un carnet d'adresses des transitaires, transporteurs, syndicats, CNUT, et services de douanes) le long des axes des corridors ;
- D'un système d'information étendu sur les prix et la tendance des marchés intérieurs et extérieurs ;
- D'un plan d'opération (planification des commandes et des approvisionnements).

De la méthode pour préparer votre expédition internationale

- Choisissez un transitaire agréé ;
- Tous les documents doivent être préparés avec soin, y compris la facture commerciale, la déclaration de la valeur douanière, l'assurance, les documents, la liste de colisage et les certifications s'il y a lieu ;
- Le conteneur devrait être inspecté pour s'assurer de sa propreté avant le chargement. Généralement l'intérieur du conteneur est recouvert de cartons au plafond et sur les côtés pour absorber l'excès d'humidité et éviter le déplacement des caisses pendant le transport ;
- Les documents d'expédition doivent être envoyés au consignataire (par la poste pour les pour les expéditions maritimes, et par fax pour les expéditions aériennes).

Disposer d'un centre de gestion axée sur la performance

- Disposer d'un personnel compétent, disponible, engagé et organisé ;
- Tenir une comptabilité adaptée avec des outils conformes aux normes comptables et fiscales ;
- Disposer d'un système de contrôle interne rigoureux ;
- Fonctionner sur la base de procédures explicites, claires et formelles.

Développer son Marketing à l'exportation

Le marketing international est l'ensemble des activités menées par l'entreprise dans le but de pénétrer, développer et de rendre profitables ses marchés à l'extérieur. Ces activités doivent lui permettre d'optimiser l'utilisation de ses ressources et lui assurer un avantage concurrentiel à long terme sur les marchés extérieurs.

Après avoir sélectionné le marché export et réalisé une étude de marché, l'entreprise doit encore mettre au point sa stratégie marketing c'est-à-dire développer ses plans d'actions par rapport aux 4 p du marketing mix : le meilleur produit au meilleur prix au bon endroit accompagné de la meilleure communication promotionnelle.

Compte tenu des objectifs commerciaux (part de marché, chiffre d'affaires) qu'elle s'est préalablement fixés et de la position qu'elle ambitionne d'occuper sur ce marché cible :

Le produit. L'entreprise doit développer les caractéristiques tangibles et intangibles du produit de façon à satisfaire les besoins des consommateurs étrangers ciblés.

Le prix. L'entreprise doit fixer des prix et des conditions générales de vente qui rendent le produit accessible financièrement aux consommateurs étrangers et qui permettent, par ailleurs, de générer un profit suffisant.

La place / la distribution. L'entreprise doit, à travers sa politique de pénétration et de sélection des réseaux de distribution, rendre disponible le produit aux consommateurs ciblés.

La promotion/ la communication. L'entreprise doit mettre au point une politique de communication pour faire connaître et rendre désirables ses produits aux acheteurs potentiels.

Votre plan marketing doit être examiné, révisé et modifié continuellement en fonction de l'évolution de votre entreprise et de l'environnement.

VIII. LA GESTION DES RISQUES À L'EXPORT

Les types de risques sont à gérer :

- Les risques liés à la fluctuation du prix : faire des cotations selon les prix de la période de livraison ; régler par contrat les dispositions y relatives ; ne jamais perdre.
- Les risques liés aux paiements : régler tout par contrat : paiement par banque du client après réception sur bordereau des produits ; contrat adossée sur une Lettre de Crédit, etc.
- Les risques liés au transport : choisir un transporteur agréé et travaillant selon les règles du transport du produit ; veiller à ce que la couverture assurancielle soit assurée ; signer le contrat en choisissant l'incoterm le plus adapté et le moins risqué.
- Les risques liés aux cas de force majeure : régler par contrat ; prendre une assurance.

8.1. Contrats

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.

Quelle loi doit régir les contrats à l'export ?

Les trois possibilités

Les deux parties sont placées devant trois possibilités.

Retenir le droit du pays exportateur : ce sera bien souvent le souhait du vendeur que de voir son droit s'appliquer étant donné qu'il s'agit de celui qu'il connaît le mieux. Ce n'est cependant pas toujours la meilleure solution. En effet, certains droits, comme le droit français ou belge, protègent plus fortement l'acheteur.

Retenir le droit du pays importateur : ce droit peut-être plus intéressant pour l'exportateur lorsqu'il est moins contraignant, mais il est alors nécessaire de le connaître et de le maîtriser car il serait dangereux d'être soumis à une réglementation totalement ou partiellement ignorée.

Retenir le droit d'un pays tiers : ce choix permet de neutraliser le nationalisme juridique. C'est souvent un choix utilisé dans un souci commercial, pour des raisons de compromis ou de commodité (dans le cas où le tribunal compétent appartiendrait à ce pays tiers).

Le droit Suisse

Le droit suisse est, à cet égard, souvent recommandé, car il est plutôt favorable à l'exportateur et, surtout, il a l'avantage d'appartenir à un État neutre, ce qui est un atout pour les parties dans la conduite de la négociation commerciale.

8.2. Sécurisation des paiements

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.

7.2.1. 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.

8.2.2. 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.

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.

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.

La lettre de crédit, également connue sous le nom de crédit documentaire, communément appelé « crédoc », et est parfois désignée par « L/C », abréviation de *letter of credit*.

Le crédit documentaire est aujourd'hui très utilisé pour sécuriser les transactions de commerce international.

8.2.3. Assurance

L'assurance est une disposition qui permet une couverture de risques selon le contrat d'assurance : accident avec perte de produits, incendie au magasin ou en cours de circuit des opérations, perte dont l'origine est mentionnée dans le contrat d'assurance etc.

L'exportateur peut prendre un contrat pour ses produits et le transporteur a l'obligation de prendre une assurance couvrant les risques de transport et de perte des produits par le fait du transporteur.

Si vous devez assurer vos produits vous-mêmes, discutez-en avec votre transitaire pour qu'il prépare un contrat standard. **Généralement, l'assurance coûte entre 3 à 5% de la valeur des produits, en fonction de la nature des produits.** Vous incluez ces frais dans le calcul du prix final désigné « C.A.F. ».

8.2.4. Incoterms

Les INCOTERMS (International Commercial Terms) ont été mis au point par la CCI (Chambre de commerce internationale), et servent à uniformiser les termes commerciaux les plus utilisés dans le commerce international : c'est le langage en commerce international concernant la répartition des frais liés au transport de marchandises et le transfert des risques au cours du transport

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.

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.

Pour l'exportation du bétail sur pied les incoterm suivants sont pertinents.

Répartition des charges selon l'Incoterm négocié dans le contrat

LIBELLES	Départ usine	Transport principal non acquitté par le vendeur			Transport principal acquitté par le vendeur				Frais d'acheminement supportés par le vendeur jusqu'à destination		
		FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP		DAP	DDP
Incoterm / Coût	EXW										
Emballage	V	V	V	V	V	V	V	V		V	V
Chargement à l'usine	A	V	V	V	V	V	V	V		V	V
Pré acheminement	A	V	V	V	V	V	V	V		V	V
Douane export	A	V	V	V	V	V	V	V		V	V
Manutention au départ	A	A	A	V	V	V	V	V		V	V
Transport principal	A	A	A	A	V	V	V	V		V	V
Assurance transport	A	A	A	A	A	V	A	V		V	V
Manutention à l'arrivée	A	A	A	A	A	A	A	A		V	V
Douane import	A	A	A	A	A	A	A	A		A	V
Post acheminement	A	A	A	A	A	A	A	A		A	V
Déchargement usine	A	A	A	A	A	A	A	A		A	V

V : Coût à la charge du vendeur

A : Coût à la charge de l'acheteur

* non obligatoire

Incoterms applicables pour le bétail sur pied à l'export dans l'espace CEDEAO

Ex Works (EXW) / Départ ferme ou parc de stabulation

Vendeur

L'exportateur livre le produit correspondant au terme du contrat au niveau de ses installations (usine, entrepôts). Il ne supporte pas les frais de transport et tous autres frais y relatifs après le départ du camion.

Acheteur

L'acheteur supporte tous les frais et risques inhérents au transport, du départ de l'usine au lieu de destination. Il existe des variantes à régler au contrat.

CAF ou FCA : (Free Carrier / Franco-Transporteur, lieu de livraison convenu)

Vendeur

Si la livraison s'effectue dans les locaux du vendeur, c'est le vendeur qui fait le chargement de la marchandise emballée convenablement sur le véhicule fourni par l'acheteur, (précisez « FCA locaux du vendeur »). Le dédouanement export est à la charge du vendeur.

Cet incoterm peut comporter des arrangements permettant de transférer la marchandise, les frais et les risques en un point convenu à l'intérieur du pays du vendeur au maximum jusqu'à la frontière.

Acheteur

L'acheteur choisit le mode de transport et le transporteur avec lequel il conclut le contrat de transport et paie le transport principal. Le transfert des frais et des risques se fait au moment où le transporteur prend en charge la marchandise. Les parties doivent convenir du lieu de remise des marchandises (terminal du transporteur ou locaux du vendeur). Le vendeur doit, le cas échéant, fournir à l'acheteur en temps utile, voire l'assister pour obtenir, tout document ou information relative à la sécurité nécessaire pour l'exportation et/ou l'importation de ses marchandises et/ou pour leur transport à leur destination finale. Les documents fournis et/ou l'assistance prêtée sont aux frais et risques de l'acheteur.

Les variantes sont à régler au contrat.

Le terme FAS : Free Alongside Ship / Franco le long du navire, port d'embarquement convenu

Vendeur

Les obligations du vendeur sont désormais remplies lorsque la marchandise est placée **dédouanée** le long du navire sur le quai ou dans les allèges au port d'embarquement convenu.

Acheteur

A partir de ce moment, l'acheteur supportera tous les frais et risques de perte ou de dommage dès que la marchandise aura été livrée le long du navire, notamment dans le cas de retard du navire ou d'annulation de l'escale. L'acheteur désigne le transporteur, conclut le contrat de transport et paie le fret.

Obligation de lieu et de moment

Le vendeur ne livre FAS que s'il livre le long du bord du navire lorsque le navire est à quai. C'est une obligation de lieu et de moment (De Marseille à Anvers, où chaque compagnie offre au moins un départ par semaine, livrer plus de huit jours avant la date du navire choisi par l'acheteur est prématuré).

Obtention d'une fiche d'enregistrement statistique

L'obtention d'une fiche d'enregistrement statistique ou autre autorisation officielle est aux frais et risques du vendeur. Il en est de même du côté de l'acheteur à l'import. Ce dernier doit donner au vendeur toute information sur les références du camion ou de la voiture (transport ferroviaire ou du navire, le lieu de chargement et le moment de livraison choisi dans la période convenue.

Frais de documentation

Le vendeur doit, le cas échéant, fournir à l'acheteur en temps utile, voire l'assister pour obtenir tout document ou information relative à la sécurité nécessaire pour l'exportation et/ou l'importation de ses marchandises et/ou pour leur transport jusqu'à leur destination finale. Les documents fournis et/ou l'assistance prêtée sont aux frais et risques de l'acheteur.

Le terme DAP (Rendu au lieu de destination, lieu convenu)

Vendeur

Il doit livrer les marchandises en les mettant à la disposition de l'acheteur, sur le moyen de transport d'approche prêt pour le déchargement, au lieu de destination convenu. Il doit dédouaner les marchandises à l'export, cependant il n'a aucune obligation de dédouaner les marchandises à l'import. Le vendeur doit conclure à ses propres frais un contrat pour le transport de marchandises au lieu de destination convenu et les décharger à l'arrivée du moyen de transport arrivant. Le vendeur n'a pas l'obligation, vis-à-vis de l'acheteur, de conclure un contrat d'assurance. Il doit aussi fournir à ses propres frais à l'acheteur le document lui permettant de prendre livraison des marchandises.

Acheteur

Il doit payer le prix des marchandises tel que prévu dans le contrat de vente et prendre livraison de ces marchandises dès qu'elles ont été livrées.

Sécurité

L'acheteur doit aviser le vendeur de la nécessité de lui fournir toute information relative à la sécurité dont il aurait besoin pour l'exportation, l'importation, le transport des marchandises jusqu'à leur destination finale. Cette nouvelle règle remplace le DDU. Il est conseillé de l'utiliser uniquement dans les pays où les moyens de transport à destination sont maîtrisables.

DDP : DeliveredDutyPaid / Rendu Droits Acquittés, lieu de destination convenu

Vendeur

Le vendeur a ici l'obligation maximale. Les transferts de frais et de risques se font à la livraison chez l'acheteur. Le dédouanement import lui incombe également.

Acheteur

Prend livraison au lieu de destination convenu et paye les frais de déchargement. Il doit également aviser le vendeur de la nécessité de lui fournir toute information relative à la sécurité dont il aurait besoin pour l'exportation, l'importation, le transport des marchandises à leur destination finale.

DDP versus EXW

Le terme DDP est exactement l'opposé de EXW.

IX. REPERTOIRES UTILES

9.1. Répertoire des chambres de commerce

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

9.2. Répertoire de quelques importateurs

Adresses de quelques importateurs lors de la mission de prospection commerciale de décembre 2011

Liste des importateurs positionnés / KANO – Nigéria

Nom Prénom	Structure d'attache	Contacts
ALI MHHAMMED Rimindako	Réseau BILLITAL MAROBE OF AFRICA NIGERIA BRNCH	Mobile : +234 080 2941 8107/ 080 6777 7173 Email : rimindako@yahoo.com
OUSMAN Manga	FULDAN	Tél : +234 080 659 34101
INOUSSA Guidado	FULDAN	Tél +234 070 382 87815
El hadj RABO Maifulani	Miyyetti Allah kawtalhore	Tél : +234 070 6317 1094
El Hadj AMADOU Rabiou	Animals Trade Association Kano State	Tél : +234 081 866 19 861
YACOUBA Cheffou	Cattle Dilans Association and Trade	Tél : +234 081 241 757 28
El haj Mahamoudou DAN BORNOU	Animals Trade Association Kano State	Tél : +234 081 241 757 28

Liste des importateurs positionnés Cotonou/ BENIN

Nom et prénom	Structure	Adresse
HAMIDOU Soumaila	Association des commerçants de bétail ressortissants du Niger (ACNB)	Tél : +229 93680000
SOUMANA Tahirou	ACNB	+229 93416594
SOUMANA Youssoufou	ACNB	+229 93479589
ABDOULAYE harouna	ACNB	+229 97478808
HAMZA Moussa	ACNB	+229 93395598
SEYNI Mamane	ACNB	+229 93484848
ALDOUL KARIM Zakou	ACNB	+229 93411060
MOUSSAHamani	ACNB	+229 93050502
SADIKOU Moumouni	ACNB	+229 93411748
SEYBOU Abdou	ACNB	+229 93661838
ABDOU Soumaila	ACNB	+229 97472155
YACOUBA Moussa	ACNB	+229 97898901
ALI Djibrilla	ACNB	+229 93263939
HAMADOU Niandou	ACNB	+229 93010302
SALOU Hamadou	ACNB	+229 93411351
ABDOU Hamidou	ACNB	+229 99357144

9.3. Contacts utiles

L'importateur aura si possible dans son carnet d'adresses les contacts suivant.

- Postes de douanes Axe Kano
- Postes de douanes Axe Bénin
- Postes de Douanes Axe Burkina –Ghana
- Postes de douanes Axe Burkina-Côte d'Ivoire

- Postes de Police Axe Kano
- Postes de Police Axe Bénin
- Postes de Police Axe Burkina –Ghana
- Postes de Police Axe Burkina-Côte d'Ivoire

- Postes de Gendarmerie Axe Kano
- Postes de Gendarmerie Axe Bénin
- Postes de Gendarmerie Axe Burkina –Ghana
- Postes de Gendarmerie Axe Burkina-Côte d'Ivoire

- Procureurs de la République des 8 capitales régionales du Niger
- Procureurs de la République des capitales des pays de destination
- Ministères de l'élevage des pays de destination

10. QUELQUES DOCUMENTS DE REFERENCE

- FAO, **Revue du secteur de l'élevage au Niger**, Ministère de l'Élevage, des pêches et des industries animales, 2010, 39P.
- FAO, **Profil Élevage Niger**, Ministère de l'Élevage, des pêches et des industries animale, 2011, 15P.
- **Recueil de textes de la CEBEV**
- PPEAP, **Le Niger à la conquête du marché international**
- Normes nigérienne de conditionnement des bétail sur pied
- **Norme de classement du bétail sur pied**
- Projet Guide Export élaboré par l'expert Marketing et Communication du PRODEX
- CTA, **L'exportation des produits biologiques, comment accéder au marché**, 2006.
- USAID, Guide d'exportation des produits agroalimentaires pour les marchés américains et européens, 2006.
- USAID, **Guide à l'exportation du beurre de karité**, 2006.
- Guide pour exporter dans les pays de la zone franc / Mali
- MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET CAC, **Étude des filières Élevage**, PSA, Mai 1995
- MINISTERE DU DEVELOPPEMENT AGRICOLE, **Filière Bétail Viande, Cuirs et peaux**, Novembre 2008
- Dr. MAÏGA ALMOUZAR MOHALY et al, **Étude sur la compétitivité des filières Viande rouge, Cuirs et peaux**, PRODEX, Décembre 2008
- Code Général des Impôts du Niger
- Niger Guide Investir
- MINISTERE DU COMMERCE ET DE L'INDUSTRIE DU NIGER, **Guide, les clefs de l'exportation**, , 1999.