REPUBLIQUE DU NIGER

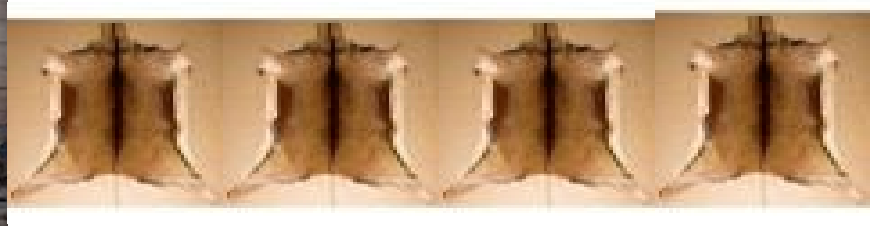
BANQUE MONDIALE

MINISTERE DE
L'AGRICULTURE

PRODEX

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

GUIDE D'EXPORTATION
«CUIRS ET PEAUX»



Août 2013

PREFACE

Chers exportateurs de cuirs et peaux
Chers lecteurs,

Le secteur agricole est un des piliers de l'économie nigérienne. Les activités agrosylvopastorales contribuent pour 42% au produit intérieur brut[1] 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, bétail viande cuirs et peaux, le sésame, la gomme arabique et le souchet.
Les cuirs et peaux du Niger, pour peu qu'ils aient été sélectionnés, sont compétitifs sur le marché sous régional le plus important, celui du Nigéria, en raison de leur qualité et de la proximité[3].

Toutefois, les exportations sous régionales de cuirs et peaux 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 règlementaires 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. Pour se soustraire de ces « tracasseries », certains opérateurs économiques préfèrent réaliser leurs transactions avec les acheteurs étrangers sur le territoire nigérien, y compris l'enlèvement par les acheteurs (vente EXW). Ce qui réduit les risques mais laisse aussi « filer » une partie de la valeur ajoutée vers l'étranger.

Afin de saisir les potentiels d'exportation qu'offrent les cuirs et peaux du Niger, il est certes nécessaire de poursuivre l'amélioration des conditions de production/traitement/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 cuirs et peaux 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 de cuirs et peaux.

Le présent guide a été élaboré de façon participative. Il a été conçu à partir des textes législatifs et règlementaires 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 cuirs/peaux 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] INS - 2011
[2] Étude sur la compétitivité des filières viande rouge, cuirs et peaux- Ministère du développement agricole/ PRODEX/ Dr Almouzar et al. 2008
[3] Idem que 2.

Sommaire

Sigles et Abréviations....4
I. CONTEXTE ET JUSTIFICATION DU GUIDE D'EXPORTATION DES CUIRS ET PEAUX....5
II. OBJECTIFS....6
III. L'OFFRE NIGERIENNE....7
3.1. Des avantages comparatifs certains....7
3.2. Potentiel de production des cuirs et peaux au Niger....8
3.3. Les zones de production au Niger....9
3.4. Saisonnalité de la production de cuirs et peaux au Niger....10
3.5. Circuits de commercialisation....11
IV. LE MARCHE REGIONAL....11
4.1. Profil pays dans la CEDEAO....11
4.2. Demande de cuirs et peaux en Afrique de l'Ouest....12
V. LE MARCHE INTERNATIONAL....12
VI. EXIGENCES REGLEMENTAIRES ET COMMERCIALES....14
6.1. La norme nigérienne de classement....14
6.2. La norme UEMOA....16
VII. FORMALITES ADMINISTRATIVES ET COMMERCIALES....17
7.1. Conditions d'obtention du statut d'exportateur de cuirs et peaux....17
7.2. Formalités d'obtention de l'agrément d'exportateur de cuirs et peaux....17
7.3. Formalités et procédures d'exportation proprement dites....18
7.4. Comment gérer les opérations à l'export....21
VIII. LA GESTION DES RISQUES À L'EXPORT....24
8.1. Les contrats....24
8.2. La sécurisation des paiements....25
8.3. L'assurance....26
8.4. Les incoterms....26
IX. REPERTOIRES UTILES....33

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
GIE	Groupement d'Intérêt Économique
PIB	Produit Intérieur Brut
PRODEX	Projet de Développement des Exportations et des Marchés agro-sylvo-pastoraux
SA	Société Anonyme
SARL	Société à responsabilité limitée
SCP	Sahélienne des Cuirs et Peaux
SYDONIA	Système Douanier Automatisé
SWIFT	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications
UCTF	Unité de Coordination Technique et Fiduciaire

GUIDE D'EXPORTATION DES «CUIRS ET PEAUX» ORIGINE NIGER

I. CONTEXTE ET JUSTIFICATION DU GUIDE D'EXPORTATION DES CUIRS ET PEAUX

Depuis plus de 50 ans, le Niger est mondialement connu comme pays producteur et exportateur des cuirs et peaux. Sa réputation est faite surtout autour de l'excellente qualité de la peau de la chèvre rousse de Maradi, très appréciée par les industriels européens.
De nombreux abattoirs de brousse et des abattoirs modernes, équipés de séchoirs pour la plupart, ont été créés. Une société nationale de collecte de cuirs et peaux (SNCP) a été mise en place. Cette centrale de collecte et de commercialisation approvisionnait l'unique tannerie de l'époque et exportait le surplus sur l'Europe. Plus tard, l'État a créé une tannerie moderne à Maradi et contribué à l'amélioration des tanneries artisanales.
Aujourd'hui toutes les sociétés d'État de la sous filière cuirs et peaux sont privatisées. D'autres tanneries privées ont vu le jour à Zinder (Mallam Yaro), Maradi (Sahélienne des Cuirs et Peaux) et à Niamey. Il existe de nombreux collecteurs (petits et grands), fournissant à ces unités industrielles et artisanales et exportant une bonne part sur le marché nigérian en l'occurrence.

Les difficultés rencontrées pour la mise en marché des cuirs et peaux nigériens sont apparues de la suite du retrait de l'État dans l'encadrement de la filière.

En effet, si le secteur privé formel et informel a contribué à rehausser le niveau des prix au producteur et augmenté considérablement les quantités collectées, il se trouve aujourd'hui confronté à des difficultés liées à la baisse de la qualité des cuirs et peaux, à une méconnaissance des normes attachées au commerce de ce produit et à une complexité grandissante des procédures d'exportation, de sorte que les opérateurs de la filière ont du mal à formaliser par eux-mêmes leur activité et à mieux pénétrer le marché extérieur en toute sécurité.
Ceci entraîne des contreperformances qui ne sont pas de nature à assurer une bonne compétitivité des produits de la filière.
C'est pourquoi, le PRODEX a jugé nécessaire de concevoir un guide d'exportation des cuirs et peaux à l'intention des acteurs de la filière.
Le Guide Export « Cuirs et Peaux » est conçu comme un outil de renforcement des capacités des exportateurs des cuirs et peaux bruts sur le marché de l'espace CEDEAO-UEMOA et dans la zone Afrique.
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 des cuirs et peaux. Chercher 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 : développer les exportations des cuirs et peaux « Origine Niger »
Objectifs spécifiques :

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

IIII. 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 spécifique
- Recherche documentaire sur : i) l'offre nigérienne en cuirs et peaux ii) le marché régional et international des cuirs et peaux iii) les circuits de commercialisation iv) la réglementation du commerce des cuirs et peaux au Niger et dans les zones CEDEAO-UEMOA v) les normes de qualité applicables aux cuirs et peaux vi) les procédures d'obtention du statut de commerçant de cuirs et peaux vii) les procédures d'exportation au Niger viii) la gestion des risques en commerce extérieur ix) les incoterms applicables aux opérations d'exportation des cuirs et peaux 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.
- Amendement, enrichissement et validation lors d'un atelier PRODEX-Ministère de l'Élevage, Ministère du Commerce, Ministère des Finances, Chambre de Commerce, SCP, Tannerie Mallam Yaro, autres opérateurs de la filière.

III. L'OFFRE NIGERIENNE

3.1. Des avantages comparatifs certains

Les cuirs et peaux du Niger jouissent d'une bonne réputation et sont fortement prisées dans la sous-région. En effet la peau de la chèvre rousse de Maradi est d'une qualité exceptionnelle et de structure appréciée (grain prononcé et profond, fibres d'élastine dense compactes avec peu de graisse) ; la peau du mouton Bali-Bali de taille appréciable ferme et peu pilleuse peut dépasser 4 pieds carré ce qui constitue un grand avantage ; les cuirs des bovins bororo et Kouri (races de grande taille) sont épais et très lourds, caractéristiques favorables pour les différentes utilisations notamment en industrie et maroquinerie.*(PRODEX 2008, Étude sur la compétitivité des filières Viande, cuirs et peaux)*

3.2. Potentiel de production des cuirs et peaux au Niger

Le potentiel d'abattage indique le potentiel de production des cuirs et peaux. Selon les indications de la direction des statistiques de l'élevage, les cuirs et peaux non contrôlés représenteraient 70% du volume contrôlé. Ceci porte la production réelle comme suit (année de référence 2008).

Tableau N°1- Production contrôlée de cuirs et peaux en nombre d'unités

		2010	2011
BOVINS	BAV	0	0
	BS	160 214	143 884
	AB	136 248	96 994
	Total	**296 462**	**240 878**
OVINS	BAV	0	**0**
	BS	381 841	453 037
	AB	547 929	541 077
	Total	**929 770**	**994 114**
CAPRINS	BAV	0	0
	BS	838119	893 305
	AB	678 525	845244
	Total	**1 683 363**	**1 703 732**

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

BAV : Boucherie Arseniquée Vert ; BS : Boucherie Sèche ; AB : Apprêté Brousse

Le potentiel d'abattage indique le potentiel et cuirs et peaux. Selon les indications de la direction des statistiques de l'élevage, les cuirs et peaux non contrôlés représenteraient 70% du volume contrôlé, proportion équivalente aux abattages non contrôlés. Ceci porte la production réelle comme suit (année de référence 2011).

Tableau N°2- Production réelle des cuirs et peaux base 2011

ANNÉES	BOVINS	OVINS	CAPRINS
Production contrôlée	240 878	994 114	1 703 732
Production non contrôlée	168 615	695 880	1 192 612
Production Totale	**409 493**	**1 689 994**	**2 896 344**

Au-delà des cuirs et peaux brutes, le Niger produit et exporte le wet blue à partir de la tannerie Mallam Yaro (environ 1 million de peaux en 2010) et du crust à partir de la Sahélienne des cuirs et peaux (production actuelle estimée à 1 million de peaux par an).

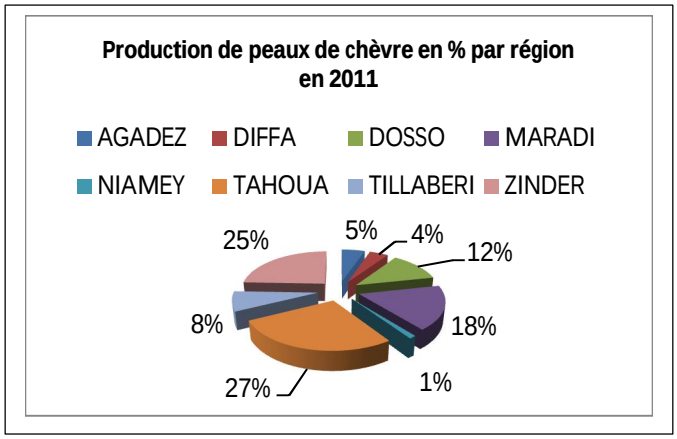
Pour compter de 2011, la Sahélienne des Cuirs et Peaux produit au Niger du Crust (peau fini à partir du Wet blue) destiné en majeure partie à l'exportation en Europe.

3.3. Les zones de production au Niger

3.3.1. Peaux de chèvres par région

Tableau N°3- Classement des régions en 2011 selon le nombre de peaux de chèvre contrôlées

Région	***Nombre de peaux de chèvres***	***Rang***
Agadez	82 770	6ième
Diffa	57 208	7ième
Dosso	235 449	4ième
Maradi	267 204	3ième
Niamey	17 482	8ième
Tahoua	419 776	2ième
Tillabéry	122 085	5ième
Zinder	466 535	1ière
	1 668 509	

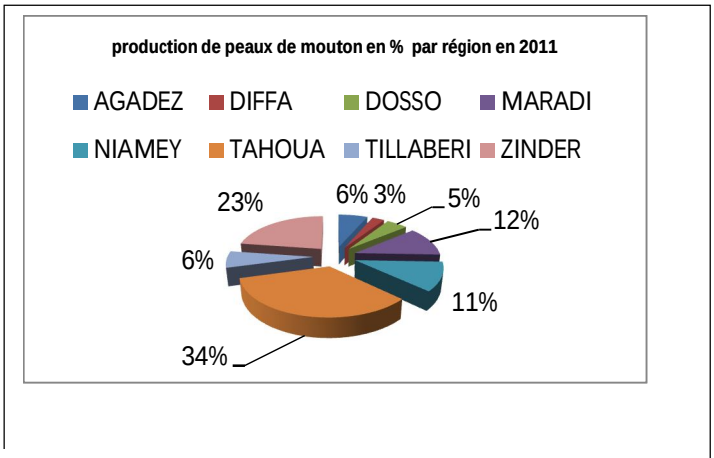


SOURCE : Rapport Annuel 2011, Les statistiques du Secteur de l'Élevage, Ministère de l'Élevage et cartographie de la filière BVCP, PRODEX

3.3.2. Peaux de moutons par région

Tableau N°4 -Classement des régions en 2011 selon le nombre de peaux de moutons contrôlés

Région	***Nombre de peaux de moutons***	Rang
Agadez	68 213	5ième
Tillabéry	53 065	6ième
Dosso	46 492	7ième
Niamey	102 109	3ième
Tahoua	306 839	1ière
Zinder	229 350	2ième
Maradi	89 855	4ième
Diffa	25 118	8ième
Total	**921 041**	



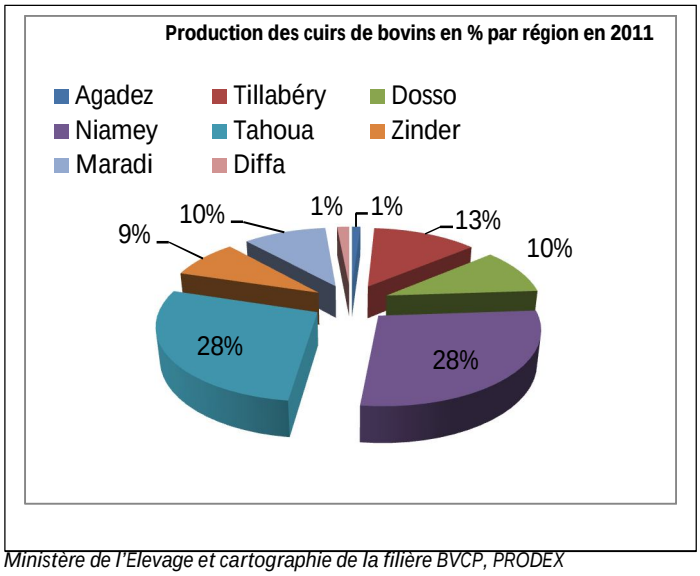
SOURCE : Rapport Annuel 2011, Les statistiques du Secteur de l'Élevage, Ministère de l'Élevage et cartographie des filières, PRODEX

3.3.3. Le cuir de bovin

Le cuir de bovin fait peu l'objet de tannage artisanal et industriel. Il est essentiellement collecté aux fins de transformation alimentaire. Cependant, compte tenu de l'existence d'un énorme potentiel de production et d'une demande croissante au niveau international, les exportateurs ont intérêt à pénétrer le marché des cuirs pour l'industrie du tannage. Au Niger, le cuir se collecte facilement autour des grands centres urbains dont le niveau d'abattage des bovins et des camelins est important. Il s'agit notamment des grands abattoirs comme Niamey, Tahoua, Maradi et Zinder.

Tableau N°4 -Classement des régions en 2010 selon le nombre de peaux de moutons contrôlés

Région	Nombre de cuirs de bovins	Rang
Agadez	2 531	8ième
Tillabéry	30 905	3ième
Dosso	24 170	5ième
Niamey	67 574	1ière
Tahoua	66 905	2ième
Zinder	20 634	6ième
Maradi	24 542	4ième
Diffa	3 617	7ième
Total	240 878	



SOURCE : Rapport Annuel 2011, Les statistiques du Secteur de l'Élevage, Ministère de l'Elevage et cartographie de la filière BVCP, PRODEX

3.4. Saisonnalité de la production de cuirs et peaux au Niger

La courbe de production des cuirs et peaux suit celle des abattages. La mise en parallèle de la saisonnalité des abattages avec celle de la production des cuirs et peaux dans les grands abattoirs donne la situation ci-dessous.

Tableau N°6- Saisonnalité de la production de viandes/ cuirs et peaux dans les abattoirs frigorifiques

LOCALITE	Période Creuse				Période de Pointe			
	Bovins	Camelins	Ovins	Caprins	Bovins	Camelins	Ovins	Caprins
Maradi	Avril -août	Octobre - décembre	Oct. – janvier	Oct. - janvier	Oct. - janvier	Février - mai	Mars - août	Mars - août
Niamey	Avril-Août	Août-février	Décembre-Février	Août-février	Sept-Mars	Mars-juillet	Mars-Nov	Mars-juillet
Tahoua	Avril -août	Sept - novembre	Décembre-mars	Nov. - février	Sept ;- janvier	Mars - juin	Juillet-nov.	Août – sept.
Zinder	Avril - août	Août – nov.	Décembre - mars	Nov. - février	Sept. - janvier	Mars - juin	Juillet – nov.	Août - sept

Source : PRODEX 2008, étude sur la compétitivité des filières viande rouge, cuirs et peaux

3.5. Circuits de commercialisation

Le circuit de commercialisation des cuirs et peaux bruts est un circuit à plusieurs niveaux qui met en relation les producteurs, les collecteurs, les exportateurs et les transformateurs.

- La commercialisation du cuir tanné traditionnel met en face le producteur (tanneur traditionnel) et le consommateur (artisan).
- S'agissant du cuir tanné industriel, le circuit de commercialisation est un circuit à un niveau qui met en relation la tannerie moderne et le partenaire extérieur.
- La commercialisation des cuirs et peaux bruts mobilise un certain nombre d'acteurs qui sont les producteurs, les collecteurs, les transformateurs et les exportateurs.
- Les principaux producteurs sont les bouchers qui demeurent les seuls propriétaires des cuirs et peaux au niveau des abattoirs.
- Les collecteurs se répartissent en petits collecteurs, collecteurs moyens et grands collecteurs. Les collecteurs moyens fréquentent les marchés importants pour constituer le stock qu'ils revendent aux grands collecteurs. Les grands collecteurs parachèvent le tri et conditionnent les produits qu'ils envoient aux tanneurs et aux exportateurs
- Les exportateurs forment le dernier maillon du circuit de commercialisation. Ils reclassent et conditionnent les cuirs et peaux avant l'exportation.
- Les Consommateurs des cuirs et peaux bruts sont les tanneurs traditionnels et les tanneries modernes.
- L'exportateur des cuirs et peaux finis ou semi finis est le fait des tanneries industrielles.

IV. LE MARCHE REGIONAL

Les pays africains qui possèdent 20 % des bovins et 25% des ovins et caprins du Monde, produisent 8 % des cuirs et 14 % de peaux de moutons et de chèvres. Malgré ce potentiel important, l'Afrique participe peu au commerce mondial. Sa part dans ce commerce est évaluée à moins de 2% des cuirs et peaux bruts, 2% des produits en cuir et moins de 1% des chaussures en cuir et partiellement en cuir.

4.1. Profil pays dans la CEDEAO

4.1.1. Pays producteurs-importateurs/Pays producteurs-exportateurs

- Le Nigéria : gros producteur gros importateur exportateur
- Le Sénégal : pays producteur exportateur
- La Gambie : producteur exportateur
- La Côte d'Ivoire : pays producteur gros importateur exportateur
- Le Ghana : pays producteur gros importateur exportateur
- Le Togo : pays producteur importateur exportateur
- Le Bénin : pays producteur importateur exportateur
- Niger : gros producteur exportateur fournir les chiffres du Niger
- Burkina Faso : gros producteur gros importateur exportateur

- Mali : gros pays producteur importateur exportateur : en 2009, la production contrôlée de cuirs et peaux était de 273.174 cuirs bovins et 747.611 peaux ovines et caprines (DNPIA, 2009).

4.1.2. Principaux pays importateurs à partir du Niger

- Nigéria : première destination
- Burkina Faso pour la tannerie TAN ALIZ
- Ghana
- Côte d'Ivoire.

4.2. Demande de cuirs et peaux en Afrique de l'Ouest

Les gros importateurs sont le Nigeria, le Ghana et la Côte d'Ivoire.

Les importations intra régionales sont faibles et relativement stables tandis que les exportations sont fortes et fluctuantes.

V. LE MARCHE INTERNATIONAL

Le cuir est un des produits les plus négociés du monde. Le commerce du cuir représente en moyenne 60 milliards de dollars US par an.

- Du fait de la délocalisation des industries de tannage très polluantes par les pays développés, on assiste à une progression des activités de tannage dans les pays en développement, notamment en Asie (Inde, Pakistan, Thaïlande, Chine) et en Afrique (Nigéria). De ce fait, ces derniers sont devenus des importateurs nets des cuirs et peaux bruts.
- Le marché mondial de cuirs et peaux est instable pour la peau brute et semi finie et relativement stable et porteur pour les produits finis et de meilleure qualité. Il a subi les chocs de la triple crise : énergétique, alimentaire et financière de 2007-2008.
- Le marché Européen est le principal marché d'exportation suivi du marché asiatique.
- Les acheteurs européens sont surtout intéressés par les peaux semi-transformées, car le produit brut entraîne des coûts de transport plus élevés et la première transformation soulève des problèmes d'environnement qui ont causé son déclin en Europe. La transformation au-delà du stade « wet-blue » nécessite, elle, un haut niveau de savoir-faire et c'est là que les Européens ont bâti leur réputation. La demande mondiale de peaux semi-transformées est forte et devrait encore s'accroître, tout déclin de la demande européenne étant plus que compensé par une augmentation de la demande asiatique.

- Les plus gros exportateurs de cuirs et peaux au monde sont les Etats-Unis d'Amérique, le Canada, les Pays Bas, les Royaume Uni, la Russie, l'Allemagne, l'Australie, la Chine et la France.

- Les plus gros importateurs de cuirs et peaux au monde sont **l'Italie, la France, les Pays Bas, l'Allemagne, le Royaume Uni, l'Espagne, les Etats-Unis, L'Irlande, l'Iran, l'Australie et la Suisse.**

- L'Italie étant le premier client au monde ou le principal pays transformateur des cuirs et peaux, l'analyse du comportement du marché mondial des cuirs et peaux est faite à partir des données des importations et exportations d'Italie.

Les principales exigences du marché international sont :

1° l'homogénéité (qualité)

Les importateurs indiquent souvent que l'homogénéité et la régularité des produits bruts sont des conditions indispensables. A l'état brut, les cuirs et peaux doivent être classés par qualité et dégrossis en fonction des spécifications de l'importateur. L'homogénéité est également essentielle au stade de la finition, pour la couleur et le grain. L'homogénéité permet à la tannerie importatrice d'économiser un temps considérable, en lui évitant des vérifications et des mesures qui prennent du temps.

2° La régularité

La régularité dans la transformation est importante pour les pays en développement qui exportent des produits en cuir semi-finis et finis. Elle suppose un contrôle de qualité dans l'usine, de façon que les expéditions successives correspondent aux conditions fixées dans le contrat de vente. La régularité dans la transformation est obtenue en utilisant les mêmes procédés et les mêmes produits chimiques, teintures et résines, de façon à obtenir les mêmes nuances et le même fini.

3° L**e mode et la création**

Le marché des cuirs et peaux est fortement influencé par la demande en chaussures, habillement, produits de maroquinerie et d'ameublement. Les approvisionnements pour chaque type de produit sont basés sur des spécifications extrêmement précises.

4° Le **respect des échéances de livraison**

La ponctualité des livraisons est une condition qui s'applique plus que toute autre à tous les stades de la transformation. Le respect d'un calendrier fondé sur le temps nécessaire pour produire, emballer, transporter jusqu'au port ou à l'aéroport, dédouaner et charger la marchandise permet d'éviter des retards dans la livraison qui peuvent entraîner des annulations de commandes ou leur non-renouvellement. Dans de telles situations, les acheteurs cherchent d'autres fournisseurs tant que la confiance n'est pas rétablie.

VI. EXIGENCES REGLEMENTAIRES ET COMMERCIALES

6.1. La norme nigérienne de classement

La Direction de la Normalisation, de Qualité et de la Métrologie (DNQM) du Ministère du Commerce, de l'Industrie et de la Normalisation a, en s'appuyant sur les mécanismes de concertation des acteurs mis en place, élaboré les Normes NN-01-08-001 (Cuirs et peaux : Conditionnement) et NN-01-08-002 (Cuirs et peaux : Classement). Ces normes ont été homologuées par arrêté N° 016/MCI/PSP/DNQM du 07 mars 2005 et sont conformes aux normes UEMOA.
La norme nigérienne PNN 01/08/002 stipule en ce qui concerne le classement des cuirs et peaux :

« Le classement est la base de toute opération commerciale et sert en particulier à la détermination du prix. Le classement est effectué selon plusieurs critères : le poids et la qualité ».

6.1.1. Classification des cuirs de bovins selon le critère Qualité

- **1ier choix** : pas de défauts visibles dans le croupon. Défauts dans le collet ou dans les flancs évalués au maximum à 8 unités de défaut au total. Défaut dans la culée tolérée jusqu'à 5 cm à partir de la base de la queue, sur le cuir sans queue à partir de 5 cm du bord postérieur du cuir.

- **2ième choix** : 8 à 15 unités de défauts. Défauts dans le croupon, le collet et les flancs évalués au maximum à 15 unités de défauts dont 8 au maximum dans le croupon.

La putréfaction, les trous ou les coups de hache ne sont pas admis dans le croupon. La mauvaise forme est inadmissible en 1ier et 2ième choix.

- **3ième choix** : 15 à 24 unités de défauts et la surface du cuir utilisable doit être au moins égale à 50%.

- **4ième choix** : écarts ou rebus, inexploitable. Plus de 50% de la surface est inutilisable. Tous les autres cas qui ne peuvent pas être inclus dans le 1ier, 2ième et 3ième choix.

6.1.2. Classification des cuirs de bovins selon le critère Poids

- **Lourd** : 10 kg
- **Moyen** : 7 à 10 kg
- **Sub-moyen** : 5 à 7 kg
- **Très léger** : moins de 3 kg.

6.1.3. Classification des peaux d'ovins et de caprins (moutons et chèvres) selon le critère Poids

- **1ier choix :** pas de défauts visibles au-delà de 5 cm des bordures. 2 petits défauts sur les côtés à moins de 5cm des bordures peuvent être admis à condition de ne jamais dépasser 4 unités de défauts. La plupart des peaux seront sans défaut visible.

- **2ième choix** : peaux similaires au premier choix mais pouvant comporter quelques petits défauts entre 5 et 8 unités au total.

- **3ième choix** : Défauts évalués à plus de 8 unités de défauts au total, avec une surface utilisable étant égale au plus à 50% de la surface.

- **4ième choix** : plus de défauts qu'au 3ième choix, et tous les cas non prévus au 1ier, 2ième et 3ième choix.

6.1.4. Classification des peaux de moutons et de chèvres

- **Lourde** : plus de 600 g
- **Moyenne** : 300 à 600 g
- **Sub-moyenne** : 220 à 300 g
- **Légère** : moins de 220 g

Les opérations spécifiques selon la norme nigérienne de conditionnement

Estampillage

Cette opération a pour but de permettre l'identification d'une peau en connaissant son origine et son mode de conditionnement.
L'estampille est appliquée dès la sortie du séchoir, sur le collet de la peau avec un produit qui doit disparaitre au tannage. Le plus utilisé est le bleu de méthylène. Le marteau en relief est à proscrire en raison des décollements de fleur causés par la percussion.

- **Estampille d'origine**

En général, on appose l'initiale du nom du pays suivie d'une lettre caractéristique de la circonscription, du secteur ou du département d'élevage.
Par exemple : NM : Niger Maradi ; NT : N Tahoua ; MB : Mali Bamako ; SD : Sénégal Dakar, etc.
Ces lettres sont suivies d'un chiffre (1, 2,3 etc.) qui est l'indicatif du centre de traitement dans chaque secteur.

- **Estampille de conditionnement**

Elle indique le mode de conditionnement de la peau.
On indique :

- **B.A.V** : Boucherie arseniquée vert.

C'est une peau provenant d'un animal tué dans un abattoir agréé et régulièrement contrôlé, qui a été arseniquée à l'état vert, c'est-à-dire aussitôt après la dépouille ;

- **B.S.A** : Boucherie sec arseniquée.

Peau ayant la même provenance que la précédente mais qui a été séchée avant d'être arseniquée ;

- **B.S** : Boucherie sec.

Peau provenant d'un abattoir régulièrement contrôlé qui a été séchée mais non arseniquée ;

- **A.B.A** : Apprêtée brousse arseniquée.

C'est une peau ne provenant pas d'un abattoir régulièrement contrôlé, ou d'aucun abattoir (abattage familial), mais qui a été apportée à un centre de traitement et arseniquée ;

- **A.B.S** : Apprêtée brousse sec.

Peau ayant la même origine que la précédente, séchée mais non arseniquée.

- **Stockage**

A côté du hangar de séchage, il sera aménagé un magasin de stockage de cuirs et peaux. La salle aménagée à cet effet doit permettre la libre circulation de l'air, bien éclairée pour permettre le classement et accessible aux camions. Le sol doit être pourvu de claies permettant de stocker les cuirs et peaux à une hauteur de 10 cm au moins. La capacité du magasin doit correspondre à trois (03) mois de stockage.

- **Emballage**

➢ **Pliage**

Si les cuirs et peaux séchés sont destinés à l'exportation, la manière dont ils sont pliés et emballés après classement joue un rôle important dans la commercialisation.
Un cuir sec (ou peau sèche) est plié selon sa ligne médiane le côté chair à l'extérieur.
Un cuir salé vert ou peau salée vert est plié en rabattant les deux flancs, la tête et la queue. Les cuirs et peaux salés sont exportés sur palettes.

➢ **Constitution des lots**

Les cuirs et peaux secs sont rassemblés en balles ou ballots homogènes ne comprenant qu'une seule espèce et un seul choix.
Un ballot de cuir bovin est constitué de 15 pièces ; un ballot de peau est constitué de 100 pièces. A l'aide d'une presse on attache solidement le ballot.

Autres informations utiles à l'export

- 1 container 40' Dry peut prendre 20 000 peaux
- PUR : Prix Unitaire de Référence à l'achat : mouton 3400 CFA/U ; chèvre 1900 CFA/U
- PURE : Prix Unitaire de Référence en Europe = 1,5 Euros/ Pieds Carrés (PC)
- Normes requises : mouton 8-10 PC ; chèvre 5 PC

6.2. La norme UEMOA

NORMCERQ : Sur proposition du Secrétariat Régional de la Normalisation de la Certification et de la Promotion de la Qualité **(NORMCERQ)**, ont été examinés et adoptés en mai 2008, par le Comité Technique Régional de Normalisation des produits de l'élevage **(CTRN)**, deux projets de normes **UEMOA** portant sur le conditionnement et le classement des cuirs et peaux.
Le processus d'homologation (Conseil des Ministres de l'**UEMOA**) et de publication (Commission **UEMOA**) suit son cours.

VII. FORMALITES ADMINISTRATIVES ET COMMERCIALES

7.1. Conditions d'obtention du statut d'exportateur de cuirs et peaux

Est considérée comme exportateur de cuirs et peaux toute personne physique ou morale qui, agissant pour son propre compte, effectue des opérations d'exportation de cuirs et peaux. Pour exercer la profession d'exportateur de cuirs et peau 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 cuirs et peaux basé sur les critères suivants :
  - *disposer d'installations et de matériels conformes aux dispositions prévues par la réglementation*
  - *procéder à la constitution de ballots homogènes ou " assortiments " pour l'exportation ;*
  - *avoir régulièrement collecté les cuirs et peaux en bon état ;*
  - *avoir acheté et vendu tous les cuirs et peaux sur la base de la qualité aussi bien que du poids - avoir procédé au classement des cuirs et peaux suivant les normes prescrites par la réglementation en vigueur.*

7.2. Formalités d'obtention de l'agrément d'exportateur de cuirs et peaux

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

- 1 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).
- 1 copie des statuts de la société (cas des SA, SARL, GIE, sociétés coopératives)
- 1 copie de la patente d'exportateur de l'année en cours ;
- 1 agrément d'exportateur de cuirs et peaux délivrée par le Ministère du commerce sur la base d'un dossier
- 1 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 ;

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.

7.3. Formalités et procédures d'exportation proprement dites

Les étapes comprennent :

7.3.1. L'établissement du certificat d'origine

Il est délivré par le département de la 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.*

7.3.2. Fiche d'enregistrement statistique (FSD)

- **Fiche d'enregistrement statistique sans devises (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 (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 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), 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
  - L'original (feuillet 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 fiche avec règlement financier) est destinée au Ministère des finances.

7.3.3. Procédure de dédouanement au Niger

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

- Établissement de la déclaration en douane par le commissionnaire (transitaire) de l'exportateur

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 (connaissement),
- 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. Pour les produits nigériens à l'export, 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 règlementation. Dans le cas contraire, l'exportateur doit payer 7% de la valeur mercuriale de référence.

- **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.

7.3.4. Transit

Il s'agit de l'ensemble des opérations réalisées par le **transitaire** (personne mandatée par l'expéditeur ou le destinataire d'une marchandise). Sa mission est 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 (connaissement),
- 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.

7.3.5. Certificats divers

Il s'agit :

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

7.3.6. Colisage

Dans le cas de l'expédition d'un nombre important de colis semblables, il est courant de réaliser un colisage (picking 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.

7.3.7. 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.

7.4. Comment gérer les opérations à l'export

7.4.1. 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 cuirs et peaux : collecteurs de cuirs et peaux, centres de collecte
- D'un carnet d'adresses de ses clients importateurs de cuirs et peaux
- 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
- Du contact avec le bureau du procureur de la république pour toute fin utile
- D'un plan d'opération (planification des commandes et des approvisionnements).

7.4.2. De la méthode pour préparer votre expédition internationale

Indiquer que c'est le cas général

- Utilisez des emballages dont les dimensions sont appropriées pour la maximisation sur les palettes ou le chargement dans les conteneurs aériens ou maritimes

- Le poids maximum des colis manutentionnés manuellement ne devrait pas dépasser 22 kg (50 lbs)
- Les colis contenant vos produits devraient réussir l'essai de chute
- 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 expéditions maritimes, et par fax pour les expéditions aériennes).

Dans tous les cas, l'exportateur devra se conformer aux exigences de son contrat.

7.4.3. 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.

7.4.4. 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 étrangers. Ces activités doivent lui permettre d'optimiser l'utilisation de ses ressources et lui assurer un avantage concurrentiel à long terme sur les marchés étrangers.

Le marketing international doit être géré par des managers mieux sensibilisés aux différences socioculturelles et capables de choisir des techniques et des outils différents, appropriés aux particularités des marchés étrangers.

Il peut être confié à des professionnels suivant des termes de contrats bien étudiés et précis.

Pour mettre en œuvre sa politique marketing, l'entreprise assurera un certain nombre de tâches décrites ci-dessous :

- **Analyse du potentiel export**. L'entreprise doit identifier ses forces et ses faiblesses afin d'évaluer son degré de préparation aux marchés étrangers.
- **Sélection et étude des marchés**. L'entreprise doit sélectionner parmi les différents marchés étrangers celui ou ceux qui offrent le plus grand potentiel pour ses produits compte tenu de son savoir-faire export et de ses ressources. Les marchés les plus prometteurs feront ensuite l'objet d'une étude plus approfondie qui les décrira sous différents angles parmi lesquels les aspects économiques, sociaux, politiques, culturels et concurrentiels. Elle permettra de confirmer les choix des marchés cibles mais aussi d'orienter la stratégie marketing mise en œuvre sur ceux-ci.
  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 de marketing mix 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 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 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 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 taux de change : prendre les dispositions dans le contrat pour ne pas être pénalisé en cas de forte fluctuation du taux de change

- Les risques liés aux paiements : régler tout par contrat : paiement par banque du client après réception sur bordereau des produits ; contrat adossé 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. Les 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.

- Objet du contrat
- Spécifications du produit (type, qualité, poids, conditionnement, , 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.

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 Etat neutre, ce qui est un atout pour les parties dans la conduite de la négociation commerciale.

8.2. La 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.

8.2.1. 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.

82.3. 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.

Le crédit documentaire est l'opération par laquelle une banque émettrice s'engage d'ordre et pour compte de son client importateur, le « donneur d'ordre », à régler à un tiers exportateur, le « bénéficiaire », dans un délai déterminé, via une banque intermédiaire (ou banque notificatrice) un montant déterminé contre la remise de documents strictement conformes justifiant la valeur et l'expédition des marchandises.
Le crédit documentaire est soumis aux Règles et Usages Uniformes en matière de crédit documentaire de la Chambre de commerce internationale. La commission bancaire de la Chambre de commerce internationale a révisé ces Règles et Usances par décision du 25 octobre 2006 avec entrée en vigueur le 1er juillet 2007. Il s'agit de la publication n° 600 de la CCI (RUU 500 auparavant)[1]. Les principales modifications de cette nouvelle version des RUU consistent en une simplification des principes applicables, le nombre d'articles des RUU ayant d'ailleurs été réduit de 49 à 39. Il est toujours possible d'émettre une lettre de crédit soumise aux RUU 500 de la CCI.

8.3. L'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.

Les conventions internationales suivantes régissent les responsabilités des transporteurs de marchandises internationales :
• *La Convention Internationale de 1968 sur le Connaissement*, plus connue sous le nom de « Règles de La Haye » concernant les responsabilités des transporteurs maritimes.
• *La Convention Internationale de Varsovie de 1929* et le *Projet de Traité de Montréal de 1975* déterminent les responsabilités des transporteurs aériens.

Vous devez lire chaque contrat d'assurance attentivement. L'assurance doit couvrir les frais de cargaison et vous devez être en mesure de faire une déclaration de sinistre en cas d'accident. La couverture est généralement limitée à un certain montant par kilogramme de marchandises perdues ou endommagées.
L'assurance de vos marchandises doit être préparée par votre acheteur si vous vendez « C&F –Coût & Fret » ou si vous vendez « CAF ». – Coût, Assurance et Fret. Voir la section sur les

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 leur nature.** Vous inclurez ces frais dans le calcul du prix final désigné « C.A.F. ».

8.4. Les 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 des cuirs et peaux les incoterm suivants sont pertinents.

Répartition des coûts 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		
Incoterm / Coût	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP
Emballage	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Chargement à l'usine	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Pré acheminement	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Douane export	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Manutention au départ	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V	V
Transport principal	A	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V
Assurance transport	A	A	A	A	A	V	A	V	V*	V	V
Manutention à l'arrivée	A	A	A	A	A	A	A	A	V	V	V
Douane import	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Post acheminement	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Déchargement usine	**A**	**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

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 AlongsideShip / 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.

Le terme FOB : Free on Board / Chargé à bord (port d'embarquement convenu)

Vendeur
Il doit mettre la marchandise à disposition au port d'embarquement désigné, à bord du navire choisi par l'acheteur et accomplir les formalités de douane à l'exportation, s'il y a lieu. Sous un contrat de type FOB, le vendeur remplit son obligation de livraison quand la marchandise est à bord du navire au port d'embarquement désigné ou, dans le cas des ventes successives, le vendeur se procure les marchandises ainsi livrées aux fins de leur transport jusqu'au lieu de destination désigné et indiqué dans le contrat de vente.

Acheteur
Il choisit le navire, paye le fret maritime et l'assurance et s'occupe des formalités à l'arrivée. Il supporte aussi tous les frais et risques de perte ou de dommage que peut courir la marchandise à partir du moment où elle a été livrée.

Variante
Pour information, la « mise à FOB » : est la terminologie utilisée par les transitaires pour indiquer que les opérations préalables à la mise à bord ont été effectuées y compris, si nécessaire, les opérations de dédouanement export. L'ensemble de ces opérations représente un coût, à payer par le vendeur, appelé parfois frais de mise à FOB. Le « FOB STOWED » et/ou le « FOB STOWED and TRIMMED » (FOB arrimé et équilibré ou FOB arrimé) est une variante. Le vendeur prend en charge la totalité des frais supportés par la marchandise au port d'embarquement.

Le terme CFR : Cost and Freight / Coût et Fret, port de destination convenu

Vendeur
Il choisit le transporteur, conclut et supporte les frais en payant le fret jusqu'au port de destination convenu, déchargement non compris. Le chargement des marchandises dédouanées sur le navire lui incombe ainsi que les formalités d'expédition. Par contre, le transfert de risques est le même qu'en FOB.

Acheteur
Il supporte le risque de transport lorsque la marchandise a été livrée à bord du navire au port d'embarquement, la réceptionne auprès du transporteur et prend livraison de la marchandise au port de destination convenu.

Frais de documentation
Le vendeur doit, à ses propres frais, fournir à l'acheteur un document de transport usuel jusqu'au port de destination convenu couvrant les marchandises contractuelles afin de lui servir et valoir ce que de droit (ex : réclamation de la marchandise au transporteur, vente de la marchandise en transit, etc.). Il doit aussi lui donner toutes les informations nécessaires lui permettant de prendre les mesures idoines pour réceptionner les marchandises. Les informations et documents relatifs à la sécurité dont l'acheteur a besoin pour l'exportation et/ou l'importation et/ou le transport jusqu'à la destination finale doivent être fournis par le vendeur à l'acheteur suite à sa demande et à ses frais et risques.

Le terme CIF : Cost Insurance Freight / Coût Assurance Fret, port de destination convenu

Vendeur
Terme identique au CFR avec l'obligation supplémentaire pour le vendeur de fournir une assurance maritime contre le risque de perte ou de dommages aux marchandises. Le vendeur paye la prime d'assurance. L'assurance doit être conforme à la garantie minimum des clauses sur facultés de l'Institute of London Underwriters ou de toute autre série de clauses similaires. Elle doit couvrir au minimum le prix prévu au contrat majoré de 10 % et doit être libellée dans la devise du contrat. C'est une assurance FAP (franc d'avarie particulière) sur 110 % de la valeur. Il est possible de majorer jusqu'à 20 % sans justification. Une majoration supérieure peut être admise par les assureurs si elle est justifiée. Cette majoration de valeur sert à couvrir les frais résultant de l'avarie (frais de constitution de dossier et de suivi, correspondances, etc.) et les pertes financières (intérêts) entre le moment de la perte et l'indemnisation par les assureurs. Le vendeur paie la prime d'assurance.

Acheteur
Supporte le risque de transport lorsque la marchandise a été livrée à bord du navire au port d'embarquement, réceptionne et prend livraison de la marchandise auprès du transporteur au port

de destination convenu. Les acheteurs apprécient cet Incoterm, car ils se dégagent des formalités logistiques.

Frais de documentation
Les informations et documents relatifs à la sécurité dont l'acheteur a besoin pour l'exportation et/ou l'importation et/ou le transport jusqu'à la destination finale doivent être fournis par le vendeur à l'acheteur suite à sa demande et à ses frais et risques.

Le terme CPT : Carriage Paid To / Port Payé jusqu'à, lieu de destination convenu

Vendeur
Le vendeur maitrise la chaine logistique. Après avoir pris en charge le dédouanement export, il choisit les transporteurs et paie les frais jusqu'au lieu convenu.

Acheteur
Les risques d'avaries ou perte sont supportés par l'acheteur à partir du moment où les marchandises ont été remises au premier transporteur. Ensuite, l'acheteur prend en charge le dédouanement import et les frais de déchargement.

Les frais de déchargement
Il est important de bien clarifier la notion de frais de déchargement dans le cadre du contrat de transport. L'acheteur doit normalement supporter les frais de déchargement sauf si ceux-ci sont incorporés dans le prix du transport. Dans ce cas, ils sont à la charge du vendeur. Le vendeur doit donc bien clarifier la question avec son acheteur pour éviter de se trouver dans la situation où, le destinataire refusant de payer, le transporteur se retourne vers son donneur d'ordre (le vendeur) et exige de sa part le paiement des frais de déchargement et les éventuels frais d'immobilisation du véhicule dans l'attente de la résolution du problème.

Précisions géographiques
Dans la règle CPT, il y a transfert des risques et des frais dans des lieux distincts. Il est recommandé que les parties indiquent avec précision dans leur contrat aussi bien le lieu de livraison où le risque passe à l'acheteur que le lieu de destination convenu jusqu'auquel le vendeur est appelé à conclure un contrat de transport.

Frais de documentation
Les informations et documents relatifs à la sécurité dont l'acheteur a besoin pour l'exportation et/ou l'importation et/ou le transport jusqu'à la destination finale doivent être fournis par le vendeur à l'acheteur suite à sa demande et à ses frais et risques.

Le terme CIP : Carriage and Insurance Paid To / Port Payé Assurance Comprise Jusqu'au… (lieu de destination convenu)

Vendeur
Le CIP est identique au CPT, mais le vendeur doit fournir en plus une assurance transport. Le vendeur conclut le contrat de transport, paie le fret et la prime d'assurance

Acheteur
Les risques d'avaries ou perte, sont supportés par l'acheteur à partir du moment où les marchandises ont été remises au premier transporteur. Ensuite, l'acheteur prend en charge le dédouanement import et les frais de déchargement.

Couverture d'assurance
Selon le terme CIP le vendeur n'est tenu de souscrire l'assurance que pour une couverture minimale. Si l'acheteur souhaite être protégé par une couverture d'assurance plus large, il lui faudra, dans ces conditions, obtenir l'accord du vendeur, ou bien souscrire lui-même une assurance complémentaire.

Frais de documentation
Les informations et documents relatifs à la sécurité dont l'acheteur a besoin pour l'exportation et/ou l'importation et/ou le transport jusqu'à la destination finale doivent être fournis par le vendeur à l'acheteur suite à sa demande et à ses frais et risques.

Le terme DAT (Rendu au terminal, terminal convenu au port ou au lieu de destination)

Vendeur
Il doit livrer les marchandises en les mettant à la disposition de l'acheteur au terminal convenu dans le port ou au lieu de destination, à la date ou dans les délais convenus. Le vendeur doit conclure à ses propres frais un contrat pour le transport de marchandises jusqu'à ce terminal et décharger les marchandises 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 néanmoins fournir à l'acheteur, à ses propres frais, le document lui permettant de prendre livraison des marchandises. L'Incoterm DAT oblige le vendeur à dédouaner les marchandises à l'export. Cependant, il n'a aucune obligation d'effectuer le dédouanement à l'import.

Acheteur
Il doit prendre livraison des marchandises dès qu'elles ont été livrées et payer leur prix comme prévu dans le contrat de vente. L'acheteur doit en outre 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. Cette règle Incoterms a été créée spécifiquement pour le transport conteneurisé. Elle est aussi adaptée au transport maritime conventionnel lorsque le vendeur veut conserver les risques du déchargement du navire au port de destination. Il convient dans ce cas de préciser le lieu de mise à disposition (quai, sous palan…).

IX. REPERTOIRES UTILES

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

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

Références bibliographiques

- FAO, **Revue du secteur de l'élevage au Niger**, Ministère de l'Elevage, des pêches et des industries animales, 2010
- FAO, Profil Elevage Niger, 2011
- Recueil de textes de la CEBEV
- PPEAP, **Le Niger à la conquête du marché international**
- Normes nigérienne de conditionnement des cuirs et peaux
- Norme nigérienne de classement des cuirs et peaux
- 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.
- Guide pour exporter dans les pays de la zone franc / Mali
- Ministère de l'Agriculture et CAC, **Etude des filières Elevage**, PSA, Mai 1995
- Ministère du Développement Agricole, Filière Bétail Viande, Cuirs et Peaux, Novembre 2008
- Dr.MAIGA ALMOUZAR MOHALY et al, **Etude sur la compétitivité des filières Viande rouge, Cuirs et Peaux**, PRODEX, Décembre 2008
- Code Général des Impôts du Niger
- MINISTERE DES RESSOURCES ANIMALES, **Plan d'action Cuirs et Peaux du Burkina Faso**
- Niger Guide Investir
- MINISTERE DU COMMERCE ET DE L'INDUSTRIE, **Les Clefs de l'exportation, Niamey,** 1999
- Code général des impôts, République du Niger, 2012
- Arrêté interministériel portant création de BEC, République du Niger, juin 2012
- Règlement n° 03/2010/cm/UEMOA Portant schéma d'harmonisation des activités d'accréditation, de certification, de normalisation et de métrologie dans l'UEMOA
- PRODEX, **Recueil de textes règlementaires pour le commerce dans l'espace UEMOA**, Niamey, octobre 2011
- IZF.net, Guide pour exporter du Niger
- Acte uniforme révisé portant sur le droit commercial général, OHADA, Lomé, décembre 2010
- Protocole additionnel a/sp2/5/90 relatif a 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
- Site internet IZF
- Site internet OHADA
- Annuaire statistique du Niger 2006-2010 -Institut National de la Statistique –
- Ministère de l'Elevage, Rapport Annuel 2011, Les statistiques du Secteur de l'Elevage.