

3696

COMITE PERMANENT INTER-ETATS
DE LUTTE CONTRE LA SECHERESSE DANS LE SAHEL
PROGRAMME D'APPUI REGIONAL AUX ORGANISMES CEREALIERES
CILSS/PAROC
01 B.P. 67 Ouagadougou 01/BURKINA-FASO

GUIDE DE L'IMPORTATEUR DE CEREALES (NIGER)

Niamey, Aout 1992

MALIKI BARHOUNI
Ministère du Commerce,
des Transports et du Tourisme
B.P. 480 NIAMEY (Niger)

COMITE PERMANENT INTER-ETATS
DE LUTTE CONTRE LA SECHERESSE DANS LE SAHEL
PROGRAMME D'APPUI REGIONAL AUX ORGANISMES CEREALIER
CILSS/PAROC
01 B.P. 67 Ouagadougou 01/BURKINA-FASO

GUIDE DE L'IMPORTATEUR DE CEREALES (NIGER)

Niamey, Aout 1992

MALIKI BARHOUNI
Ministère du Commerce,
des Transports et du Tourisme
B.P. 480 NIAMEY (Niger)

SOMMAIRE

INTRODUCTION

<u>I. STATUT DE COMMERÇANT IMPORTATEUR</u>	5
1.1 Notion de commerçant au sens général.	5
1.11 Restrictions à la liberté du Commerce.	5
1.12 Obligations du commerçant.	6
1.2 Comment obtenir le statut d'importateur ?	6
 II. PREPARATION ET PRISE DE LA DECISION D'IMPORTATION.	11
2.1 Informations générales sur le marché de céréales.	11
2.11 Situation du marché.	11
2.12 Intervenants.	14
2.13 Structures d'appui.	14
2.14 Autres informations.	18
2.2 Régime des importations.	19
2.21 Réglementation du commerce extérieur.	19
2.22 Procédure d'obtention des titres d'importation.	22
2.23 Réglementation des prix.	23
2.24 Réglementation douanière.	25
2.3 Autres étapes de la chaîne.	31
2.31 Transports.	31
2.32 Transit.	35
2.33 Assurances.	37
2.34 Financement de l'opération.	40
2.35 Paiement.	44

III. CONTRAT DE VENTE.....	46
3.1 Particularités du contrat de vente commerciale.	46
3.11 Formation du contrat.	47
3.12 Modalités relatives au transfert de propriété.	48
3.2 Termes de vente.	49
3.21 Règles particulières aux ventes maritimes	49
3.22 En matière Transport Maritime	49
3.3 Document de Vente	51
3.4 Conditions de Vente	52
3.41 Contenu du Contrat	52
3.42 Prix	53
3.43 Normes de Qualité	53
3.44 Contrôle de Qualité	55
CONCLUSION	56

ANNEXES

- Textes régissant les importations de céréales
- Modèle d'un contrat de vente de céréales
- Modèle d'un avis d'appel d'offres
- Adresses utiles

INTRODUCTION

Les importations des céréales représentent un élément important de la sécurité alimentaire des pays du CILSS en raison notamment de l'insuffisance de leur production céréalière.

Le Niger, pays sahélien et enclavé, n'échappe pas à cette dure réalité. Aussi, plusieurs agents économiques interviennent dans les opérations d'importation des céréales. Mais les mécanismes complexes de réalisation de ces opérations sont mal connus et difficiles à appréhender du fait du caractère épars et peu accessible de la réglementation et des diverses autres informations indispensables à la prise d'une décision rationnelle. Ce qui engendre des coûts excessifs dont l'économie profiterait certes au commerçant mais aussi aux consommateurs.

Le présent guide élaboré pour le compte du CILSS PAROC vise à combler cette lacune par l'amélioration des connaissances des procédures d'importation de céréales au niveau des organismes céréaliers et des autres intervenants actuels ou potentiels, qu'il s'agisse des commerçants privés, des groupements, des institutions ou autres organismes donateurs dans les pays du CILSS en général et au Niger en particulier.

Par rapport à ces préoccupations, ce guide mettra l'accent sur :

- le statut de commerçant importateur ;
- la préparation et la prise de la décision d'importation
- le contrat de vente

I. STATUT DE COMMERÇANT IMPORTATEUR

L'importateur est avant tout un commerçant.

1.1 - NOTION DE COMMERÇANT AU SENS GENERAL

L'activité commerciale au Niger est régie par (1) :

- le Code de Commerce Français de 1808 (et les textes modificatifs subséquents) rendu applicable au Niger par une loi du 7 Novembre 1850.
- le Décret du 15 Septembre 1950 adoptant la Loi du 18 Mars 1919 créant un Registre du Commerce et ses textes d'application ;
- la Loi N° 64-27 du 14 Août 1964 fixant les sanctions pénales en cas d'inobservation des dispositions des articles 8 et 9 du Code de Commerce relatives à la tenue de la comptabilité.

Au regard de ces dispositions, est commerçant "toute personne physique ou morale qui exerce des actes de commerce en son nom et pour son propre compte et en fait sa profession habituelle".

1.11 - Restrictions à la liberté du commerce

De façon générale, le Niger adhère au principe de la liberté du commerce. Toutefois pour assurer la protection de l'intérêt général et du commerçant lui-même, des restrictions sont apportées au principe de la liberté du commerce. D'où l'existence de cas d'incapacité, d'incompatibilité, de déchéance ou d'interdiction.

1.111 Incapacités

Il y a deux catégories de personnes incapables :

- les incapables majeurs qui sont des personnes dont la capacité juridique est supprimée du fait de l'altération de leurs facultés mentales ou corporelles ;
- les mineurs qui ne sont pas habilités à exercer la profession de commerçant.

1.112 Incompatibilités

L'incompatibilité est l'interdiction faite à certaines personnes d'exercer le commerce en raison de leur statut ou de leur profession : fonctionnaire ou salarié employé à titre permanent dans un établissement public ou privé, officier ministériel ou auxiliaire de justice, expert-comptable.

1.113 Interdictions et déchéances

L'exercice de la profession commerciale est interdite à certaines personnes: faillis et liquidés judiciaires non réhabilités, personnes ayant subi une condamnation définitive à six mois d'emprisonnement au moins sans sursis pour vol, escroquerie, abus de confiance, recel, personnes déchues par décision judiciaire.

1.12 Obligations du commerçant

Le commerçant est soumis aux obligations suivantes :

- inscription au registre du commerce au greffe du tribunal de première instance. Les changements dans la situation juridique ou d'activité doivent y être mentionnés ;
- pour les étrangers, avoir une autorisation d'exercice délivrée par le Ministre chargé du commerce ;
- se conformer aux dispositions en matière de création de sociétés ;
- payer la patente de l'année en cours ou s'inscrire au rôle de contribution de la patente ;
- tenir une comptabilité.

1.2 - COMMENT OBTENIR LE STATUT D'IMPORTATEUR

L'importateur en tant que commerçant est soumis à toutes les obligations et contraintes liées à l'exercice de cette profession. Il est soumis en outre aux exigences de la profession d'import - export. Aussi, l'obtention du statut d'importateur suppose :

a) Inscription au registre du commerce en qualité d'importateur-exportateur.

A cet effet, un dossier comprenant les pièces suivantes doit être constitué :

pour les personnes physiques :

- un certificat de nationalité ;
- un casier judiciaire datant de moins de trois mois ;
- un certificat d'inscription au rôle de la patente ou une attestation du paiement de la patente de l'année en cours ;
- un certificat d'inscription à la Caisse Nationale de Sécurité Sociale ;
- une autorisation d'exercice pour les étrangers.

Pour les personnes morales :

- les pièces d'Etat civil des associés (certificat de nationalité, acte de naissance) ;
- le statut de la société ;
- le numéro d'enregistrement au domaine ;
- l'attestation des contributions diverses ;

b) acquittement de la patente de l'année en cours.

Le commerçant importateur est assujéti au paiement de la patente de grossiste dont le montant est fonction de son chiffre d'affaires. Actuellement, le taux minimum est de 555.000 F.CFA par an.

c) Acquittement de la cotisation annuelle de la Chambre de Commerce, d'Agriculture, d'Industrie et d'Artisanat du Niger.

Le taux annuel de cette cotisation varie selon le chiffre d'affaires annuel :

- 50000 F.CFA pour les importateurs dont le chiffre d'affaires est inférieur ou égal à 100 Millions de F.CFA
- 200000 F.CFA pour ceux ayant un chiffre d'affaires compris entre 100 et 500 Millions de F.CFA
- 400000 F.CFA pour ceux dont le chiffre d'affaires est supérieur à 500 Millions.

d) acquittement de la cotisation annuelle du Conseil Nigérien des Utilisateurs des Transports.

Son taux est de 30000 F.CFA pour les personnes physiques et 50000 F.CFA pour les personnes morales.

e) avoir l'autorisation d'exercice pour les étrangers

L'exercice des activités professionnelles non salariées par les étrangers (personnes physiques ou morales) est régie, par les dispositions des textes ci-après :

- Ordonnance N° 87-010 du 12 Mars 1987 fixant le régime d'exercice des activités professionnelles non salariées par les étrangers ;
- Décret N° 87-036/PCMS/MCIT du 12 Mars 1987 fixant les conditions d'exercice des activités professionnelles non salariées par les étrangers ;
- Arrêté N° 021/MCIA/MDI du 8 Août 1988 portant modalités d'application du Décret 87-036/PCMS/MCIT sus-visé.

La demande d'autorisation doit préciser la nature de l'activité sollicitée, le lieu d'implantation et l'adresse complète du requérant. Elle est adressée au Ministre chargé du commerce ou au Préfet du lieu d'exercice.

Elle doit être accompagnée des pièces suivantes:

- un certificat de nationalité du requérant ou du représentant pour les sociétés;
- une attestation d'inscription au rôle de la patente;
- un casier judiciaire datant de moins de trois mois du requérant ou du représentant pour les sociétés;
- un exemplaire des statuts ou projets de statuts pour les sociétés ;
- les moyens financiers, humains et matériels du requérant, affectés à l'exercice de l'activité.

Des autorisations provisoires d'une durée de trois mois, renouvelable une fois, peuvent être accordées aux requérants en attendant une suite définitive à leur dossier.

L'autorisation d'exercice est personnelle. Elle est délivrée pour une durée renouvelable de cinq ans pour les personnes physiques et les sociétés qui exercent des activités commerciales et dix ans pour les personnes physiques et morales qui exercent des activités industrielles.

Un timbre de 25.000 F.CFA est apposé sur l'autorisation définitive.

f) Se conformer aux règles relatives à la création des sociétés pour les personnes morales.

La création des sociétés au Niger est régie par les textes ci-après :

- Ordonnance N° 80-15 du 19 juin 1980 modifiant les Lois du 24 juillet 1867 sur les sociétés et du 7 Mars 1925 instituant les Sociétés à Responsabilité Limitée (SARL) ;
- Ordonnance 87-009 du 12 Mars 1987 portant suppression de l'autorisation préalable à la constitution des sociétés.

Aux termes des dispositions de ces textes, les postulants à la création de sociétés s'adresseront directement à un notaire qui les aidera pour l'élaboration des statuts et procédera à la publicité légale requise. Le Ministre chargé du commerce en sera simplement informé.

Ces statuts doivent faire l'objet d'enregistrement auprès de la Direction de l'Enregistrement du Ministère des Finances. Pour ce faire des frais équivalant à 2% du capital sont exigés.

Pour ces formalités, les pièces suivantes doivent être fournies au notaire : projet de statuts, pièces d'identité des fondateurs et casier judiciaire du gérant statutaire, autorisation d'exercice pour les étrangers.

En rémunération de ses prestations le notaire perçoit des émoluments en raison de :

- 1,5% pour un capital inférieur à 10 millions ;
- 1% pour un capital compris entre 10 et 40 millions ;
- 0,5% pour un capital compris entre 40 et 100 millions
- 0,3% pour un capital compris entre 100 et 400 millions;

-0,2% pour un capital compris entre 400 millions et un milliard;

- 0,1% au delà de un milliard.

Une T.V.A. de 17% est perçue sur les émoluments du notaire.

En outre, des frais de timbre d'environ 50.000 F.CFA et des frais divers estimés à 20.000 F.CFA sont prévus.

La création d'une société anonyme nécessite un capital minimum de dix millions de F.CFA divisé en actions de dix mille F CFA avec au moins sept actionnaires.

Celle d'une société à responsabilité limitée (SARL) nécessite au moins deux millions de F CFA de capital avec des parts sociales de cinq mille F CFA chacune et au plus cinquante associés. Sont considérées comme sociétés ou entreprises nigériennes,celles répondant à la totalité des critères ci-après:

- que le capital social appartienne en totalité ou au moins à 51 % à des personnes physiques ou morales denationalité nigérienne;
- que le Président Directeur Général ou la personne en tenant lieu, les gérants ou les directeurs ayant la signature sociale soient de nationalité nigérienne.

II. PREPARATION ET PRISE DE LA DECISION D'IMPORTATION

La prise de toute décision d'importation suppose la connaissance de certaines informations sur le marché des céréales, la maîtrise du régime d'importation et de plusieurs autres étapes de la chaîne.

2.1 - INFORMATIONS GENERALES SUR LE MARCHE DES CEREALES

Elles concernent ;

- la situation du marché ;
- les intervenants sur le marché ;
- les structures d'appui ;
- les publications sur les marchés et les bourses de céréales.

2.11 - La situation du marché

A ce niveau, l'importateur doit disposer de certaines informations essentielles à sa prise de décision.

- * sources d'approvisionnement possibles ;
- * taille du marché ;
- * prix pratiqués ;
- * programme d'importation des grandes sociétés minières (COMINAK et SOMAIR), des bailleurs de fonds et des O.N.G;
- * Situation du marché régional, sous régional et international des céréales ;

Les sources d'approvisionnement auxquelles l'importateur nigérien peut avoir recours varient selon la nature des produits.

Ainsi, les importations du mil et sorgho pourront être effectuées à partir des pays voisins, notamment le Nigéria.

Pour le maïs, des sources plus diversifiées peuvent être utilisées : Bénin, Togo, Ghana, Nigéria, Côte d'Ivoire.

Concernant le riz, l'importation peut se faire à partir des pays asiatiques (Pakistan, Thaïlande, Vietnam, Chine) ou des ports voisins (Bénin, Togo), par commande ou sur les bateaux flottants.

Les fournisseurs de blé sont le plus souvent Européens. L'estimation de la taille du marché est faite à partir de la production, des besoins annuels globaux de consommation des différentes céréales. Ces données varient chaque année. Une actualisation constante de l'information s'impose donc. A cet effet, les principales sources d'information sont :

- * le Ministère chargé de l'Agriculture qui publie un bilan céréalier à la fin de chaque campagne ;
- * la Direction de la Statistique et de la Démographie au Ministère des Finances et du Plan qui publie régulièrement des données globales chiffrées sur le commerce extérieur;
- * Le Ministère chargé du Commerce peut fournir des informations utiles sur la situation des stocks sur les marchés et les prix des céréales dans différentes localités. Il reçoit également, par le biais de l'Attaché Commercial à Kano, le prix de certaines céréales sur les marchés du nord Nigéria (Kano), ainsi que les cours officiels et parallèles de la Naïra par rapport au Franc C.F.A.
- * le Système d'Alerte Précoce (SAP) qui est un service du Cabinet du Premier Ministre et chargé, entre autres du suivi de la situation alimentaire du pays ;
- * le CILSS/DIAPER ;
- * la B.C.E.A.O. et la F.A.O.

Les prix pratiqués sur les marchés qui varient d'une année à l'autre en fonction du niveau de la récolte et au cours de la même année selon les localités. Ils sont généralement bas au moment des récoltes et connaissent une augmentation au fur et à mesure qu'on s'éloigne de celles-ci pour atteindre un maximum pendant la période de soudure. Il convient de noter que les prix de céréales ne

font pas l'objet de fixation au niveau national. Mais il peut y avoir des prix fixés dans certaines communes ou arrondissements. Cette situation est assez rare dans la réalité du fait de la léthargie des commissions locales de lutte contre la vie chère.

Les données sur les prix pratiqués sur les marchés peuvent être obtenues au niveau de l'OPVN, de la Direction du Commerce Intérieur et des prix du Ministère du Commerce, de la Direction des Etudes et de la statistique au Ministère de l'Agriculture, du CILSS/DIAPER. - Plusieurs bailleurs de fonds (bilatéraux ou multilatéraux) ou ONG accordent une aide alimentaire au Niger en fonction de la situation de la campagne. Ils procèdent généralement par appels d'offres pour leurs achats sur le marché intérieur. Le FED, le PAM, l'USAID, la France, la Japon, le Canada, la RFA, interviennent dans ce domaine. Des informations utiles concernant le programme d'aide peuvent être obtenues auprès de l'OPVN, du PAM (Coordonnateur de l'Aide Alimentaire), du Système d'Alerte Précoce (SAP)

- Concernant la situation des marchés sous régionaux, régionaux ou internationaux les informations pouvant intéresser

l'importateur sont de plusieurs ordres :

- * la production céréalière dans la sous-région. A cet effet les données peuvent être obtenues auprès de la FAO, du CILSS, de la BCEAO ou de la CEAO.
- * La production, les disponibilités, la consommation, les échanges au plan mondial qui peuvent être obtenus en se référant à la F.A.O, au P.A.M, au CILSS et au CNCE (qui contactera le CCI en besoin) ;
- * Les cours des marchés internationaux des produits agricoles peuvent être obtenus en consultant les "Marchés Tropicaux et Méditerranéens", le "London Corn Circular", le "Monthly Commodity Price Bulletin".

2.12- Intervenants

L'intervention des différents agents économiques dans le commerce de céréales a évolué en fonction de la politique menée par l'Etat. Ceci étant, deux catégories d'intervenants se trouvent sur le marché :

- organismes para-publics : il s'agit surtout de l'O.P.V.N., du Riz du Niger et de la Copro Niger.
- importateurs privés du secteur moderne ou informel qui jouent un rôle prépondérant dans l'approvisionnement du pays en céréales. En effet, les importations commerciales par les organismes para-publics, sont de plus en plus limitées voire inexistantes. De plus, contrairement à ce qu'il en est dans certains pays de la sous région, au Niger la Caisse de Stabilisation et de Péréquation (C.S.P.P.N.) n'intervient pas directement dans la réalisation des opérations d'importation. Son rôle se limite à la perception d'une partie de la taxe de péréquation instituée par l'Etat pour protéger la filière rizicole. Par ailleurs, il y a lieu de souligner qu'il n'existe pas de société de courtage dans le domaine de l'importation de céréales installées sur place. Les importateurs prennent contact directement avec les fournisseurs, ou s'adressent à des intermédiaires d'achats extérieurs.

2.13 - Structures d'appui

Elles apportent un concours diversifié à l'importateur dans le cadre de ses activités.

Ils s'agit essentiellement :

- de la Chambre de Commerce, d'Agriculture, d'Industrie et d'Artisanat du Niger ;
- du Centre Nigérien du Commerce Extérieur ;
- du Conseil Nigérien des Utilisateurs des Transports Publics
- des syndicats et associations professionnels.

2.131 - Chambre de Commerce, d'Agriculture, d'Industrie et d'Artisanat du Niger.

Elle a pour rôle entre autres :

- de faire des propositions au gouvernement sur les moyens de développer les activités commerciales, industrielles, agricoles et artisanales ;
- d'assurer l'encadrement, l'information, la formation et la sensibilisation de ses membres ;
- de favoriser la création des associations professionnelles, groupements, syndicats en vue de la promotion des activités sus-indiquées ;
- de tenir un fichier des entreprises commerciales, agricoles, industrielles ou artisanales pouvant être consulté par les opérateurs économiques. L a Chambre de Commerce représente les intérêts de ses membres auprès des pouvoirs publics.

Aussi, cette structure peut fournir à l'importateur des informations utiles sur la réglementation, le marché, les prix, les fournisseurs et les clients potentiels. Elle gère actuellement le guichet unique de formalités d'import-export et publie régulièrement un bulletin d'informations.

La chambre consulaire dispose de deux établissements spécialisés lui permettant de mener à bien les missions qui lui sont assignées : le Centre Nigérien de Commerce Extérieur (C.N.C.E.) et le Centre National de Perfectionnement à la gestion (C.N.P.G.).

2.132 Centre Nigérien du Commerce Extérieur (C.N.C.E.)

Il a pour missions de promouvoir les échanges commerciaux avec l'extérieur en offrant des prestations dans plusieurs domaines :

- la coordination et l'harmonisation des efforts respectifs du gouvernement, des opérateurs économiques dans le processus des échanges commerciaux avec l'extérieur ;
- la mise en oeuvre de moyens permettant la rationalisation des importations et le développement des exportations

- l'assistance technique aux entreprises et sociétés à travers la réalisation d'études ;
- la formation des opérateurs économiques aux techniques du commerce extérieur ;
- les conseils aux opérateurs économiques sur les techniques d'import-export ;
- la collecte et la diffusion des renseignements économiques et commerciaux (tarifs douaniers, réglementations nationales, études de potentialités des marchés, statistiques, techniques et normes de production) ;
- l'information commerciale à travers la mise à la disposition des importateurs, exportateurs de l'information nécessaire relative à leurs activités ;
- l'aide aux entreprises pour le développement de leurs supports promotionnels ;
- la promotion commerciale par l'organisation et l'appui à la participation des hommes d'affaires aux foires et expositions nationales et étrangères, aux missions commerciales, à l'établissement des relations d'affaires.

2.133 Conseil Nigérien des Utilisateurs des Transports

(C.N.U.T.)

Le C.N.U.T. a pour missions la recherche, l'étude et la mise en oeuvre de toutes les mesures permettant d'améliorer l'efficacité et la maîtrise des coûts de transports publics.

Il est représenté aux ports de Lomé et de Cotonou, au terminal ferroviaire de Parakou, à Gaya et à Niamey. Il est également présent à travers des conventions dans plusieurs ports européens.

Le C.N.U.T. fournit plusieurs prestations dans le domaine de la facilitation des transports internationaux de marchandises et l'encadrement des importateurs/exportateurs pour une meilleure connaissance des ?

De façon plus spécifique, il intervient dans les domaines ci-après :

- transports maritimes : stabilisation et abaissement des taux de fret maritime, assurer la régularité des services maritimes desservant les ports de transit à destination du Niger, maîtrise de fret général généré par le commerce extérieur ;
- portuaires : assurer l'efficacité et la célérité des opérations dans les ports de transit pour les marchandises à destination et en provenance du Niger, rechercher un coût réduit de passage dans les ports concernant l'accostage, la manutention, l'entreposage et le stockage ;
- transports routiers, fluviaux ou ferroviaires : garantir une meilleure organisation et une exploitation optimale de la chaîne de transports, organiser efficacement le transfert des marchandises aux points de rupture de charge, veiller au respect de la clé de répartition entre différents transporteurs.
- services associés aux transports : mettre tout en oeuvre pour assurer l'efficacité des activités de transit, coordonner les opérations administratives liées aux échanges internationaux entre chargeurs, transitaires, douaniers et transporteurs.

2.134 Syndicats et associations professionnels.

Ils apportent un appui à leurs membres à travers la défense de leurs intérêts corporatistes. Parmi les plus importants pour l'importateur on peut citer :

- le Syndicat National des Commerçants du Niger (S.N.C.N.) regroupant essentiellement les opérateurs économiques nationaux du secteur informel ;
- l'Association des Femmes Commerçantes et Entrepreneurs du Niger (A.F.C.E.N.) ;
- le Syndicat des Importateurs et Exportateurs du Niger (SYMPEXNI) qui regroupe surtout les sociétés étrangères intervenant dans l'import-export.

2.14 - Autres informations :

Elles concernent l'information commerciale dont l'importateur a besoin pour la réalisation de son opération.

- L'OPVN fournit des informations utiles sur le marché intérieur des céréales à travers le Système d'Information sur les Marchés mis en place (SIM). On y trouve essentiellement des informations sur les prix des céréales dans différentes régions du pays. Ces informations sont également fournies par le bulletin "Marché Céréaliier" mensuellement publié par l'OPVN. En outre cet Office peut fournir des informations sur la situation du marché et des prix dans les autres pays du CILSS grâce aux échanges d'informations initiés entre les offices céréaliiers des différents pays membres.

- La Chambre de Commerce d'Agriculture, d'Industrie et d'Artisanat du Niger publie un bulletin hebdomadaire dans lequel on peut trouver des informations relatives aux offres commerciales et à la réglementation.

- Le CNCE, relié au centre de documentation et de traitement de l'information du CCI peut sur demande donner des informations sur les tendances du marché mondial des céréales, les prix sur le marché international et les adresses des fournisseurs.

- Le C.N.U.T. publie un bulletin mensuel d'informations à travers lequel il diffuse des renseignements sur les mouvements et à la situation des marchandises au Port ou relatifs aux prix pour le compte des importateurs.

- Le Journal Officiel de la République du Niger publie les textes officiels pris par le Gouvernement (ordonnance, décret, arrêté) dont la connaissance est nécessaire lors de la prise de décision d'importation.

- Le "Sahel Dimanche", presse d'Etat, et les journaux privés ("Haské", "Anfani", "Le Republicain" et "Le Démocrate") publient régulièrement les appels d'offres lancés au niveau national.

- Jeune Afrique Economie : on peut y trouver des appels d'offres internationaux.
- Les "Marchés Tropicaux et Méditerranéens" fournit des informations utiles sur les tendances du marché international relatives aux stocks et aux prix.
- Les publications annuelles ou mensuelles de la FAO fournissent des informations utiles sur le marché international des céréales : production, prix, stocks etc. Le fichier fournisseur qui sera prochainement mis en place par le CILSS qui pourra permettre à tout importateur ressortissant d'un pays membre d'obtenir des contacts utiles.

La participation à des manifestations commerciales (foires, expositions) et aux missions commerciales organisées par le CNCE peut également permettre de nouer des relations d'affaires directes avec certains fournisseurs. Les informations reçues devraient être vérifiées pour s'assurer de la crédibilité du partenaire car il existe souvent des fournisseurs fictifs prêts à escroquer leurs clients. Il est à noter qu'il n'existe pas de bourses de céréales au Niger ni même dans toute la sous région ouest africaine auxquelles l'importateur pourrait s'adresser.

2.2 - REGIME DES IMPORTATIONS

Les aspects relatifs au régime des importations concernent la réglementation du commerce extérieur, des prix et douanière.

2.21 - Réglementation du commerce extérieur

Le commerce extérieur est régi par les textes ci-après:

- Décret N° 90-146/PRN/MPE du 10 Juillet 1990, portant libéralisation des importations et des exportations de marchandises ;

- Arrêté N° 026-MPE/DCE du 12 Juillet 1990, portant réglementation des importations et exportations au Niger ; modifié par l'arrêté N° 004/MPE/DCE/PE/STS du 16/01/91 ;
- 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 ;
- Circulaire N° 108/MPE/DCE/PE du 30 Janvier 1991 relative au fonctionnement du Guichet Unique ;

Il découle de ces textes que l'importation, de toutes origines ou de toutes provenances de tous produits (y compris les céréales) sous un régime douanier quelconque, est libre sur toute l'étendue du territoire national sous réserve du respect de la réglementation de changes et des relations financières avec l'étranger. Ainsi, le Décret n° 90-146 PRN/MPE a supprimé les licences pour tous les produits non prohibés. En conséquence, l'importation de céréale n'est pas soumise à la levée d'une licence. Toutefois concernant le riz, des mesures restrictives ont été prises pour assurer la protection de la production nationale. L'importation de ce produit pour la consommation et le transit est suspendue temporairement.

Dans le cadre des mesures d'accompagnement à la suppression des licences, il a été créé et placé au niveau de la chambre de commerce un guichet unique de formalités du commerce extérieur. Celui-ci a pour missions :

- d'informer et de sensibiliser les opérateurs économiques ;
- d'enregistrer les informations statistiques du commerce extérieur ;
- de veiller au respect des règles générales d'import-export citées précédemment.

Les commerçants remplissant les conditions requises pour être importateurs reçoivent un numéro d'identification unique et utilisable sur l'ensemble du territoire national. Le numéro leur permet d'exercer durant toute l'année.

L'attribution des numéros se fait auprès du guichet unique pour les opérateurs économiques de Niamey et au niveau des guichets uniques secondaires de résidence pour ceux de l'intérieur du pays.

Pour certaines de leurs importations, les opérateurs économiques doivent se faire délivrer une fiche d'enregistrement statistique. Une liste de produits soumis à la levée de ces fiches lors de l'importation, de l'exportation ou de la réexportation a été établie.

L'importation de céréales n'est pas soumise à la levée de feuillets.

La fiche d'enregistrement statistique comporte les renseignements relatifs :

- à la nature de l'opération : importation, exportation, réexportation ou transit ;
- au déclarant : nom ou raison sociale, adresse et surtout numéro d'identification ;
- à la marchandise : nature, nomenclature tarifaire, quantité, valeur, pays d'origine, de provenance et de destination ;
- aux modalités de règlement : banque domiciliataire et autorisation de change s'il y a lieu.

De nouvelles dispositions en matière de commerce extérieur ont été récemment adoptées par le Gouvernement. Il s'agit d'une loi sur le régime applicable à l'exécution des opérations du commerce extérieur et son décret d'application.

Ces textes réaffirment le principe de la liberté des échanges commerciaux entre le Niger et l'étranger sous réserve des engagements souscrits, du respect des dispositions douanières et des règlements relatifs aux relations financières avec l'étranger, de l'observation de certaines interdictions ou restrictions, du respect des conditions générales d'exercice de la profession.

Ils prévoient également des dispositions permettant une protection efficace des unités industrielles.

Les importations pour usage personnel restent limitées aux seules quantités et valeurs autorisées par le code des douanes.

2.22. Procédure d'obtention des titres d'importation des céréales

La procédure d'obtention des titres d'importation est la suivante :

- En début d'année budgétaire prendre les dispositions pour obtenir tout d'abord un numéro d'identification auprès de la Chambre de Commerce après avoir satisfait à toutes les conditions requises pour être importateur-exportateur citées précédemment.

- Achat de timbres fiscaux, auprès des services du Trésor, d'une valeur de 9.000 F. pour les importations hors Zone Franc ou de 6.000 F. pour celles effectuées à l'intérieur de la zone monétaire.

- achat, à la Chambre de Commerce, de fiches d'enregistrement statistique (feuillet) pour 2.000 F CFA par jeu, pour les demandes initiales, et 1.000 F. pour les prorogations ;

Le guichet unique de formalités du commerce extérieur peut apporter son appui à l'importateur au besoin en l'aidant à remplir le formulaire et en faisant les démarches nécessaires auprès du service des Finances Extérieures pour l'obtention de l'autorisation de changes en cas d'importation avec règlement financier avec l'étranger.

La durée de validité des fiches d'enregistrement statistique est de six (6) mois avec possibilité de prorogation de trois (3) mois deux fois de suite pour les opérations d'importation avec règlement financier. Pour les opérations sans règlement financier, la durée de validité est de trois (3) mois avec possibilité de prorogation de trois (3) mois, deux fois de suite. La prorogation ne porte que sur les quantités restant à apurer.

Les fiches d'enregistrement statistique, une fois levées, doivent être présentées au cordon douanier avant toute opération de dédouanement. Elles sont présentées à la banque pour certification pour les opérations avec règlement financier. L'autorisation de change est portée sur le feuillet.

Cette procédure est actuellement sur le point d'être modifiée, pour certains produits, par des projets de textes en cours d'élaboration réinstituant les licences. Ces textes une fois entrés en vigueur, l'essentiel des formalités se feront, pour les produits concernés, au Ministère chargé du Commerce.

2.23 - Réglementation des prix

La réglementation des prix au Niger est jusque là régie par la loi 74-23 du 6 Avril 1974 et ses textes d'application qui sont :

- le Décret N° 81-012/PCMS/MAECI du 5 Février 1981 instituant des commissions d'officialisation des prix de gros des matériaux de construction siégeant à Niamey, Maradi et Zinder.
- le Décret N° 87-165/PCMS/MCIT du 06 Novembre 1987 fixant la liste des produits soumis à homologation ;
- le Décret N° 89-078/PCMS/MCI/A du 7 Avril 1989 fixant les prix des produits généralement vendus sur les marchés coutumiers ;

- le Décret N° 90-141/PRN/MPE du 29 Juin 1990 fixant la liste des produits soumis à taux de marque ;

Conformément au Décret N° 90-141/PRN/MPE du 29 Juin 1990 sus-indiqué, les marchandises et produits, initialement soumis à taux de marque sont libérés de tout contrôle.

Par conséquent, le contrôle des prix ne subsiste plus que pour les catégories de produits ci-après :

- les cinq produits à prix homologués : le pain, les hydrocarbures, l'eau, l'électricité, les transports publics de personnes et de marchandises ;
- les produits de certaines entreprises soumises au régime du Code des Investissements ;
- les produits généralement vendus sur les marchés coutumiers (céréales, fruits et légumes, viandes, poissons, etc.) dont les prix sont contrôlés par les Commissions Locales de Lutte contre la Vie Chère ayant une compétence territoriale limitée aux arrondissements ou aux communes.

La publicité des prix doit être assurée à l'égard des consommateurs par voie de marquage, d'étiquetage et d'affichage.

La délivrance d'une facture est obligatoire pour toute vente en gros ou demi-gros. Elle est également obligatoire pour toute vente en détail à la demande de l'acheteur sauf pour certains achats effectués dans les halls, foires et certains marchés.

Sur les factures d'achat doivent être indiquées certaines mentions obligatoires : quantité, prix unitaire, marge ou remise accordée.

La politique des prix a été revue après l'adoption de l'Ordonnance N°92-025 du 07 Juillet 1992 portant réglementation des prix et de la concurrence(1). Par rapport aux anciennes dispositions ce texte réaffirme le principe de la liberté des prix, le contrôle devenant l'exception. En outre il énonce un certain nombre de mesures de nature à favoriser la libre concurrence tout en assurant la protection des consommateurs. Il s'agit, notamment de :

- la réglementation des conditions de vente ou de prestations de service pouvant avoir pour effet de favoriser la libre concurrence ;
- l'interdiction, dans certaines conditions, du refus de vente, des ventes jumelées ou discriminatoires ;
- l'obligation faite aux producteurs ou aux commerçants de communiquer à tout revendeur, qui en fera la demande, son barème de prix et ses conditions de vente ;
- la réglementation des ventes spéciales ;
- l'interdiction des fausses publicités, de la rétention des stocks et toutes autres actions sur le marché visant à opérer une hausse artificielle des prix ;

Le non respect de ces dispositions entraîne des sanctions sous forme d'amendes, de suspension d'activité ou de fermeture de l'établissement.

2.24 - Réglementation douanière

Dans le cadre de ses activités l'importateur est en relation constante avec l'administration douanière qui lui impose plusieurs obligations et lui offre certaines facilités.

1 Il est à noter que les textes d'application de cette ordonnance n'ont pas encore été adoptés.

La réglementation douanière a fait l'objet d'un Code consacré de par la Loi N° 61-17 du 31 Mai 1961 et le décret N°61-211 du 14 Octobre 1961. Divers textes (lois ou ordonnances, décrets, arrêtés, circulaires) modifient continuellement ces dispositions. La Loi des Finances, adoptée chaque année, contient également des informations utiles sur la réglementation douanière et fiscale et doit être régulièrement consultée par l'importateur.

2.241 Formalités douanières

Elles sont effectuées au bureau de destination ou au bureau frontalier dans certains cas.

Lors des importations de marchandises, les formalités ci-après sont obligatoires :

- la conduite de la marchandise : toute marchandise doit être transportée par la voie légale accompagnée des documents d'importation au bureau des douanes le plus proche.

- la déclaration en douane : elle consiste à donner un régime douanier à la marchandise. Cela suppose l'obligation de déclarer la marchandise en détail dans un délai de 21 jours. Si, au terme de ce délai, l'importateur n'a pas déclaré la marchandise, la douane considère celle-ci en dépôt pour quatre (4) mois.

Après ces quatre mois il est fait appel au juge qui vérifie les marchandises et les met aux enchères publiques. Le montant de la vente servira à régler le trésor (droits de douane) le reste s'il y en a sera versé à la caisse de dépôts et consignations. L'opérateur économique a deux jours pour réclamer son dû ; faute de quoi le trésorier général le verse à la caisse de l'Etat.

- le paiement des droits : Il se fait au comptant, par crédit d'enlèvement ou de droit. Pour le crédit d'enlèvement un délai de quinze (15) jours est accordé. Dans le cas du crédit de droits, l'enlèvement de la marchandise se fait après la signature d'une traite au profit du Trésorier Général. La liste des opérateurs pouvant bénéficier de ce crédit est établie annuellement.

Un plafond leur est fixé en fonction de leur solvabilité et du niveau de leurs activités.

- l'enlèvement des marchandises: une marchandise ne peut être enlevée sans que les droits n'aient été acquittés au comptant, consignés ou garantis.

- l'utilisation des services d'un transitaire pour les formalités au delà d'un million de valeur en douane.

Pour le dédouanement des céréales importées, il est exigé une déclaration à laquelle doivent être jointes les pièces ci-après :

- la facture fournisseur ;
- le certificat phytosanitaire ;
- le carnet T.I.R. établi par le déclarant (l'importateur ou son transitaire) et comportant le signalement du véhicule (immatriculation), l'état du chargement (poids, nombre de colis, valeur et origine des marchandises, destination). Il est exigé lorsque le dédouanement doit être effectué dans un bureau autre que celui d'entrée de la marchandise ;
- le certificat d'origine pour les marchandises originaires de la C.E.A.O.

En cas de transport de marchandises, d'un bureau frontalier à un bureau de plein exercice, celles-ci sont accompagnées d'un carnet T.I.R et font l'objet d'une escorte à la charge de l'importateur.

2.242 Droits et taxes de douane

La fiscalité au Niger se compose de droits à l'importation et à l'exportation. Les droits et taxes sont assis sur la valeur C.A.F. (Coûts, Assurance, Fret) des marchandises à l'exception des produits dont la valeur en douane est mercuroialisée. Membre de la CEAO et de la CEDEAO, le Niger applique les règles communes de ces organisations (libre circulation des produits du cru, agrément à la TCR etc.). Les droits exigibles à l'importation des marchandises varient selon que l'on se trouve en régime de droit commun, en régime économique ou en régime C.E.A.O.

a) Régime de droit commun.

En régime de droit commun on distingue généralement les droits et taxes ci-après :

- le Droit de Douane (D.D) dont le taux est de 5% (suspendu dans certains cas) ;
- le Droit Fiscal (D.F) dont le taux varie de 0 à 100 % selon la nature des produits ;
- la Taxe Statistique (T.S) : elle est d'un taux fixe de 4,5% advalorem ;
- la Taxe sur la Valeur Ajoutée (T.V.A) : les marchandises importées subissent la TVA lors du dépôt de la déclaration en douane. Hormis les cas d'exemption, elle comporte trois taux:
 - * 10% pour les produits de grande consommation, biens d'équipement ;
 - * 17% taux normal ;
 - * 24% pour les produits de luxe.
- le Prélèvement Communautaire de Solidarité (P.C.S.), d'un taux de 1%, pour les produits originaires de la C.E.A.O.
- l'Acompte B.I.C., d'un taux de 3%, exigé des opérateurs économiques non imposés au régime du réel.

Certains produits font l'objet de taxation additionnelle au titre de leur consommation. La perception de ces taxes est transférée à la douane dans le cas des importations.

b) Régime C.E.A.O.

Le Niger participe aux mécanismes de coopération commerciale de la Communauté Economique de l'Afrique de l'Ouest (C.E.A.O) en accordant aux marchandises originaires de ses partenaires 3 régimes douaniers dérogeant au droit commun :

- les produits du cru et de l'artisanat traditionnel sont exonérés des droits de porte (droits de douane et droit fiscal). Ils n'acquittent que la fiscalité dite intérieure : taxe statistique et taxe sur la valeur ajoutée ;

- les produits industriels non agréés à la T.C.R. bénéficient de l'exemption du droit de douane ;
- les produits industriels agréés au régime de coopération régionale (T.C.R) sont soumis à une fiscalité globale qui ne dépasse pas la moitié de celle appliquée en régime de droit commun.

Les taux sont fixés cas par cas aux produits fabriqués dans la Communauté et réunissant les conditions d'éligibilité à ce système original de coopération. La réglementation douanière tout en permettant à l'Etat de disposer de ressources nécessaires à son fonctionnement est un moyen privilégié de protection des industries naissantes et d'orientation des activités économiques.

c) Cas spécifique des céréales.

En régime normal, l'importation des céréales est soumise aux droits et taxes ci-après en fonction de leur nature :

	D.D	D.F.	STAT.	T.V.A.	T.P.	P.C.S.	B.I.C
Mil	EXO.	2%	4,5%	EXO.	-	1%	3%
Sorgho	EXO.	2%	4,5%	EXO.	-	1%	3%
Maïs	EXO.	0,3%	4,5%	EXO.	-	1%	3%
Riz	5%	14 %	4,5%	EXO.	25.000 /tonne	1%	3%
Blé	EXO.	EXO.	4,5%	EXO.	-	1%	3%

La base de calcul de ces droits et taxes est soit la valeur C.A.F. (Valeur d'achat augmentée des frais d'assurances et de fret), soit la valeur barémée qui est fixée administrativement. La valeur barémée est appliquée pour :

- le mil et le sorgho : 25.000 F par tonne ;
- le maïs : 20.000 F par tonne ;

- le riz 80.000 F par tonne
pour le trafic frontalier uniquement (origine Nigéria).

La valeur C.A.F. est prise en compte pour le dédouanement du blé et du riz d'autres origines.

Depuis 1987, en vertu des dispositions de l'arrêté N° 085/ MCI-A/MF du 12 décembre 1997, portant réglementation de l'importation de certaines céréales, et de la circulaire n° 36/DGD du 23 décembre 1987, l'importation de certaines céréales, de toutes origines, est dispensée de la levée d'un titre et du paiement des droits et taxes : mil, sorgho, maïs, gruaux, semoules et son de mil, de sorgho et de maïs ainsi que leur emballage. Toutefois les importations de ces produits sont passibles du paiement du P.C.S (origine CEA) et, pour les opérateurs économiques non soumis au réel, du B.I.C.

2.243 Facilités douanières

Plusieurs facilités peuvent être accordées aux opérateurs économiques par les services des douanes.

Pour en bénéficier le commerçant est tenu d'adresser une demande soit au Ministre chargé des finances soit au Directeur Général des douanes.

Ces facilités sont :

- les facilités relatives au paiement des droits et taxes qui sont le crédit d'enlèvement et le crédit de droits. Les céréales sont admises sur la liste des produits visés. A cet effet une demande est exigée.
- les facilités de circulation des marchandises que sont le transit ordinaire, le transit international. Les formalités sont la déclaration de transit sous forme de carnet de transit, le paiement de la cotisation au fonds de garantie, l'escorte des marchandises par les agents des douanes.
- les facilités de détention des marchandises qui sont les entrepôts réels, spéciaux et fictifs.

- les facilités concernant l'utilisation des marchandises relatives à l'admission temporaire normale quand il s'agit de marchandises appartenant à l'Etat et à l'admission temporaire spéciale pour les entreprises étrangères et nationales.

2.3 - AUTRES ETAPES DE LA CHAÎNE

En plus des aspects réglementaires sus-évoqués, l'importateur, pour la prise de sa décision a besoin de cerner d'autres paramètres non moins importants.

Il s'agit essentiellement des questions relatives au transport, au transit et aux assurances auxquelles l'importateur doit attacher une importance particulière car elles conditionnent le bon aboutissement de ses opérations. De plus, le coût de transport influe de façon significative sur le prix de revient des céréales importées en raison de l'enclavement du pays.

2.31 Transport

Plusieurs modes de transport peuvent être utilisés pour l'acheminement des céréales selon la provenance et la destination souhaitées : maritime ou terrestre.

2.311 Transport maritime

Le coût afférent au transport maritime peut être compris ou non dans le prix de vente selon les termes du contrat conclu avec le vendeur. Dans le cas où le prix de ce transport n'est pas inclus dans le prix de vente du fournisseur, il devra être négocié par l'importateur auquel deux possibilités sont offertes:

- s'adresser à un transitaire qui, en raison de sa fonction utilise les espaces à bord d'un navire négociés avec les transporteurs maritimes. Ce qui présente l'avantage d'une célérité et d'une réduction substantielle des coûts de transport.

- s'adresser directement à une compagnie de transport maritime. Dans les ports des pays voisins il existe plusieurs sociétés pouvant fournir cette prestation :

- * la Société Ivoirienne des Transports Maritimes (SI-TRAM)
- * la Société Togolaise de Navigation Maritime (SOTO-NAM)
- * la Compagnie Béninoise de Navigation Maritime (COBENAM).

Au Niger, plusieurs sociétés de transit (NITRA, TRANSCAP...) disposent d'un réseau de correspondants de part le monde leur permettant de fournir des prestations dans le domaine du transport maritime dans les meilleures conditions.

En outre, le Conseil Nigérien des Utilisateurs de Transport (CNUT) peut fournir des renseignements sur les mouvements, le programme des navires et leur position au port de déchargement.

L'entrée en possession de la marchandise au port de débarquement est subordonnée à l'accomplissement de plusieurs formalités qui sont essentiellement :

- la reconnaissance de la marchandise au port ;
- l'obtention du Bon à Enlever auprès du consignataire du navire ;
- la déclaration en douane ;
- l'acquittement des taxes portuaires ;
- l'enlèvement de la marchandise et son chargement sur camion ou wagon.
- l'émission des documents des transports internationaux (T.I.F. ou T.R.I.E.) selon qu'il s'agisse d'un transport par rail ou par route.
- l'étiquetage et le plombage des camions ou wagons.

Pour l'accomplissement de ces différentes formalités (transit externe), il convient de recourir au service d'un transitaire à qui il sera transmis par endossement le connaissance maritime.

Pour les formalités au port, le C.N.U.T. peut offrir plusieurs prestations à Cotonou et Lomé.

2.312 Transport terrestre

Deux modes de transports sont utilisés (routier ou ferroviaire) à travers quatre principales voies :

- la voie béninoise : les marchandises débarquant à Cotonou à destination du Niger sont chargées par rail jusqu'à Parakou (438 KM) et, ensuite, par route jusqu'à Dosso (482 KM) ou Niamey (622 KM) ;
- la voie togolaise : l'acheminement des marchandises de Lomé à Niamey se fait par la route sur une distance d'environ 1200 KM à travers le Togo et le Burkina-Faso. La route est en générale en bon état sauf sur deux tronçons de 130 KM au Togo. Il est à noter que la traversée du Burkina donne lieu à beaucoup de contraintes dues aux tracasseries administratives telles que les contrôles, les escortes douanières etc. Elle offre cependant l'avantage de ne pas avoir de rupture de charge.
- La voie ivoirienne : la distance Abidjan-Niamey via Ouagadougou est de 1700 KM de route entièrement bitumée. Cette voie est essentiellement utilisée pour l'importation de produits en provenance de la Côte d'Ivoire.
- la voie nigériane : elle est plus adaptée pour l'approvisionnement du Niger Centre et Est (départements de Maradi, Zinder et Diffa). Ainsi, de Lagos à Zinder la distance est de 1340 KM contre 2257 KM par Lomé et 1659 KM par Cotonou.

L'état de la route est satisfaisant. Il est possible d'effectuer un transport mixte rail-route de Lagos à Kano et de Kano aux différentes localités du Niger.

Pour le transport des céréales, les voies béninoise et togolaise sont les plus utilisées.

Les tarifs de transport international sont négociés entre les pays : Burkina, Togo, Côte d'Ivoire pour les voies ex-Abidjan et ex-Lomé, Bénin-Niger pour la voie ex-Cotonou dans le cadre de l'OCBN.

Sur le plan intérieur les tarifs de transport sont réglementés. L'arrêté n° 023/MCT/DCP du 30 août 1982, fixe les tarifs qui varient selon la nature de la route (bitumée, en terre ou piste). En outre, la tarification tient compte de l'existence ou non de fret au retour. Ainsi, pour un aller et retour en charge, les tarifs varient entre 16 et 18 Francs par tonne kilométrique (TK) sur route bitumée et 21 à 23 Francs sur route en terre.

Pour les trajets dont le retour se fait à vide les tarifs sont classifiés par groupe de produits et varient de 24,76 à 28,14 F la TK sur route bitumée et 32,94 à 35,93 F la TK sur route en terre.

Le parc de transport de marchandises est constitué de 1265 ensembles articulés dont 134 citernes. La capacité théorique ponctuelle de ce parc calculée sur une base de 25 tonnes par chargement est estimée en 1986 à 34500 tonnes dont 24500 tonnes pour les gros porteurs et 4110 M³ pour les citernes.

Le marché nigérien de transport de marchandises est caractérisé par la présence de trois catégories de transporteurs :

- les sociétés de transport que sont la S.N.T.N. et la N.A.T. Elles se distinguent par l'importance de leur parc, la spécialisation du personnel et leur gestion.
- les artisans transporteurs qui disposent d'un ou plusieurs véhicules et évoluent dans le secteur informel ;
- les commerçants transporteurs qui se caractérisent par la diversité de leurs activités avec la prédominance du commerce. Ils effectuent souvent le transport pour leur propre compte. En ce qui concerne le réseau routier, le Niger dispose de 11.300 KM de routes et pistes dont 3.538 KM de routes bitumées et 2.500 KM de routes en terre. L'état des routes est généralement satisfaisant sur une grande partie de ce réseau. Ce qui constitue un atout certain pour le transport routier et influe favorablement le coût des transports.

2.32 - Transit

Le transitaire fournit des prestations variées à son client en tant que consignataire, courtier, commissionnaire en douane, agence de voyage, manutentionnaire portuaire. Son rôle consiste à suppléer le chargeur ou le réceptionnaire dans les opérations préalables ou postérieures au transport maritime.

2.321 Rôle du transitaire

A l'importation le transitaire prend livraison de la marchandise en douane, décharge le transporteur, par acquis à caution ou connaissance endossé à son ordre, formule les réserves qui peuvent être motivées par les avaries et manquants, prend toutes les mesures conservatoires destinées à assurer les recours de son mandant contre le navire et les assureurs (constat contradictoire, rapport d'expertise) ou à sauvegarder la marchandise (reconditionnement en emballage) mises sous hangars), accomplit les formalités douanières et réexpédie les colis jusqu'à leur destination finale ; il paie au besoin le fret, la manutention, le magasinage, la réexpédition, se substitue au destinataire pour tout ce qui lui incomberait s'il procédait lui-même au retrait de la marchandise. Son action est bien souvent complète et s'exerce de bout en bout de la chaîne de transport, faire appel à toutes les techniques de transport terrestre, maritime dont il doit coordonner et surveiller l'accomplissement jusqu'à leur arrivée en destination. Il agit alors comme commissionnaire de transport. Le transitaire s'engage uniquement à exécuter les instructions de son mandant en mettant en oeuvre tous les moyens dont il dispose et ne répond que de ses propres fautes. Toutefois, lorsqu'il agit en tant que commissionnaire de transport, il s'engage personnellement à faire parvenir la marchandise dans l'état où elle lui a été remise et répond non seulement de ses fautes mais aussi de celles de ses sous-traitants.

Le transitaire conseille aussi son client sur la meilleure façon d'organiser le transport. Il le renseigne, le cas échéant, sur les formalités exigées par les différentes administrations des pays traversés. D'une façon générale, pour la totalité du transport et pour toutes les opérations qu'il comporte, la sauvegarde des intérêts du client est la ligne de conduite du transitaire. Il est aidé en cela par une connaissance approfondie et une grande pratique du commerce international, des règlements et des tarifs.

2.322 Coûts des prestations du transitaire.

Ses coûts comportent deux principaux volets :

- remboursement, appelé "débours", des avances faites pour le compte du destinataire. Il s'agit des frais portuaires, du transport, des heures supplémentaires, des frais de passage en magasin sous-douane, des taxes et droits de douane, du Fonds de Garantie (0,25 % de la valeur en douane), du crédit d'enlèvement etc. ;
- interventions comprenant les frais d'ouverture de dossiers, les honoraires d'agréé en douane (H.A.D.) qui varient de 2000 à 3000 francs par tonne en fonction de la quantité et des relations avec le client, les commissions sur débours correspondant à 2% des sommes engagées, les frais de remise documentaire, la T.V.A., les frais de manutention, etc. ;

2.323 Facilités offertes par le transitaire

Elles sont de plusieurs ordres :

- l'octroi de délai de règlement allant de 30 à 60 voire 90 jours ;
- organisation de la tierce détention pour le compte du fournisseur ou du banquier. Ce qui leur permet d'accorder les facilités de paiement ou des prêts à l'importateur. Ainsi, le client peut acheminer des marchandises qui sont logées dans des magasins. Ces marchandises sont livrées en fonction de l'échéancier convenu par fraction par le transitaire.

- la mise en entrepôts fictifs.

Ce système permet d'importer des marchandises en suspension des droits. La mise en entrepôts fictifs est faite sous la garantie du transitaire qui constitue, à cet effet, une caution bancaire pour le compte des services de douane.

Pour les céréales, le coût de cette intervention est de 125 francs par tonne et par jour.

- intervention aux frontières des différents pays de transit pour faciliter le passage des marchandises ;

- déclaration et paiement des droits pour le compte du client.

Au Niger, il existe plusieurs sociétés de transit : NITRA, TRANSCAP, UNITRAF, S.T.C., etc. dont certaines sont en relation avec les transitaires extérieurs de par le monde.

2.33 Assurances

L'Ordonnance n°85-15 du 23 Mai 1985, instituant une obligation d'assurance en matière de facultés à l'importation et le décret n° 85-52/PCMS/MF du 23 Mai 1985, portant modalités d'application de ladite ordonnance, rendent obligatoire la souscription d'une assurance auprès d'une entreprise d'assurance agréée au Niger pour toute importation dont la valeur F.O.B. est égale ou supérieure à un million de Francs C.F.A en transport aérien et cinq millions en transport maritime ou terrestre. Le mode d'assurance est librement fixé par les parties. Toutefois, à défaut d'une couverture tout risque, l'assurance doit être faite, pour le transport maritime, aux conditions minimales de la garantie " Franc d'Avaries Particulières Sauf... (événements majeurs)" (F.A.P. Sauf). Pour tout autre mode de transport, l'assurance obligatoire est limitée à la couverture des "risques d'accidents caractérisés".

Les produits transportés doivent être garantis de "bout en bout" depuis le port d'embarquement jusqu'à la destination finale au Niger qui est le bureau des douanes. Les parties peuvent toutefois convenir d'une couverture d'assurance portant sur les risques préliminaires ou complémentaires au voyage. L'organisme d'assurance doit délivrer à l'assuré un document justificatif exigé au cordon douanier.

Dans la pratique, l'assurance est très souvent souscrite aux conditions minimales de la garantie. Elle peut être souscrite par le transitaire qui incorpore alors son coût dans le prix du transit.

2.331 Types d'assurances pouvant être souscrites par l'importateur.

Selon les termes du contrat de vente, l'assurance maritime peut-être souscrite par le fournisseur ou l'importateur. Pour assurer sa marchandise, l'importateur peut recourir à deux types d'assurances maritimes :

- l'assurance tout risques ;
- l'assurance "Franc d'Avaries Particulières sauf" qui ne couvre que les risques liés à la responsabilité du bateau (accident sur corps bateau ou quand celui-ci a chaviré). Elle ne couvre pas, entre autres risques, ceux résultant d'une confiscation, d'une faute intentionnelle ou inexcusable de l'assuré, d'un vice propre aux marchandises assurées d'une insuffisance ou d'une inadaptation de l'emballage ou du conditionnement, de la guerre, capture ou piraterie etc.

Pour le transport terrestre, le risque peut être couvert par la souscription d'une assurance "accidents caractérisés". L'accident doit-être lié au véhicule. Dans le cas où les marchandises sont endommagées, sans que le véhicule ne soit en cause, la garantie ne joue pas. Il n'existe pas d'assurance "tous risques" pour le transport terrestre.

2.332 Conditions de souscription

Pour souscrire l'assurance, l'importateur s'adresse à l'un des assureurs installés sur place.

Les pièces ci-après doivent être présentées lors de la souscription :

- facture originale : elle indique la valeur, le poids, le nombre de colis, la nature de la marchandise.
- connaissance ;
- date de départ de la marchandise et la référence du navire
- ports d'embarquement et de débarquement ;
- nature de l'emballage ;
- la destination et la référence du véhicule pour le transport terrestre.

Le document d'assurance doit indiquer la nature du risque couvert.

Le montant de la prime (tarif) est fonction du type d'assurance souscrite, de la valeur de la marchandise, du type d'emballage utilisé et des relations entre le client et l'assureur. Un tarif préférentiel peut être obtenu en cas d'abonnement. A titre indicatif, le tarif courant pour l'assurance "Accidents Caractérisés" est de 0,1 à 0,3 % de la valeur de la marchandise. Le même tarif est applicable pour l'assurance "Franc Avaries Particulières Sauf". Pour l'assurance "Tous Risques", le taux de la prime varie de 1 à 3 %.

Outre la prime, une taxe sur contrat d'assurance est perçue aux taux de 8 % pour le transport maritime et 12 % pour le transport terrestre ainsi que des frais accessoires de 2.500 F par police d'assurance.

Les risques d'avaries, de manquants, de non conformité de la céréale livrée par rapport à l'échantillon présenté à la conclusion du contrat sont fréquents ; d'où la nécessité de se couvrir par une assurance. Ce qui permettra, en cas de besoin, de faire une réclamation auprès de l'assureur.

2.333 Mise en jeu de la garantie.

Pour que la réclamation soit acceptée, les documents ci-après doivent être présentés à l'assureur :

- certificat original d'assurance ;
- connaissance original (pour le transport maritime) ou lettre de voiture (pour le transport terrestre) ;
- facture originale pour la totalité des marchandises
- rapport d'expertise et constat d'avarie ou de dommages ;
- lettre de réserve adressée au transporteur et sa réponse ;
- certificat définitif de non livraison ;
- certificat de destruction (au besoin) ;
- facture de réclamation chiffrée ;

Au Niger, il existe plusieurs compagnies d'assurance : LEYMA, U.G.A.N., CAREN.

Certaines ont des correspondants à l'extérieur. Elles sont en relation avec des compagnies d'experts maritimes et des sociétés de surveillance tant au Niger que dans les ports de transit pour opérer les contrôles nécessaires.

2.34 Financement de l'opération

Les opérations d'importation supposent des moyens de financement importants : d'où la nécessité d'une bonne connaissance des mécanismes de financement qu'il s'agisse des sources, des conditions ou des procédures d'octroi.

2.341 Sources de financement

Les sources de financement pouvant être utilisées par l'importateur pour la réalisation de son opération sont de trois ordres :

- les fonds propres ;
- le crédit fournisseur ;
- le crédit bancaire.

a) Fonds propres

Cette source de financement est la moins coûteuse pour l'opérateur économique puisque n'occasionnant que très peu de frais bancaires. Toutefois, il est fait obligation à l'importateur de domicilier l'opération au delà d'un montant de 25.000F. Mais cette source s'avère souvent insuffisante pour faire face à un volume de plus en plus important d'activités réalisées par l'importateur. De ce fait elle doit être complétée par d'autres formes de financement.

b) Crédit fournisseur

Il est surtout fonction de la confiance entre l'importateur et son fournisseur. Sa durée varie souvent de 30 à 90 jours suivant le degré de crédibilité du client et le volume de ses opérations. Cette forme de crédit présente l'avantage de ne pas engendrer des frais bancaires importants. Mais elle est de plus en plus limitée dans le cas du Niger du fait de la perte de confiance née de la conjoncture économique très difficile que connaît le pays.

c) Crédit bancaire

Le système bancaire nigérien se situe dans le cadre d'une union monétaire (U.M.O.A.). Il comprend une banque centrale (B.C.E.A.O), des banques primaires (B.I.A.O, SONIBANK, DAR-AL-MAAL-ISLAMI, BALINEX, Nigerian International Bank) et des établissements financiers.

La banque centrale n'intervient pas directement dans le financement des opérations d'importation.

Elle se limite à un rôle de refinancement du crédit accordé par les banques commerciales à leur demande. Dans ce cas, son taux d'intervention influe sur le coût du crédit alloué au bénéficiaire final. Ce taux est actuellement de 11%

Les établissements financiers n'accordent pas de crédits à l'importation.

Les types d'interventions des banques dans le financement des opérations d'importation sont les suivants :

- Remises documentaires : dans ce cas il ne s'agit pas d'un crédit à proprement parlé, la banque ne jouant qu'un rôle d'intermédiaire entre l'importateur et le fournisseur. La remise documentaire suppose la disponibilité de fonds propres dont la banque serait simplement chargée du transfert au profit du fournisseur contre remise de documents. Sa responsabilité se limite à la bonne fin du règlement ;
- Le crédit documentaire. Il est couramment utilisé dans le négoce international. C'est une forme de crédit qui consiste à régler le fournisseur par le biais d'un correspondant bancaire avant même la réception définitive de la marchandise. Ceci sur la base d'un échange de documents.

2.342 Conditions

L'intervention des banques est soumise à certaines conditions :

- l'existence d'un compte bancaire ouvert au nom du bénéficiaire dans les livres de la banque ;
- la rentabilité de l'opération : avant de pouvoir s'engager, le banquier s'assurera toujours que le dénouement de l'opération lui permettra de rentrer dans ses fonds et, ce, à travers une étude approfondie du dossier de son client.
- la bonne qualité de la signature : le banquier l'apprécie par rapport à la confiance qu'il a envers son client, à partir des documents comptables se rapportant à plusieurs exercices et de l'évolution des activités du demandeur ;
- la garantie de l'emprunt consenti ;

- la recherche du bénéfice à travers le taux d'intérêt qui rémunère les prestations fournies par le banquier. Il est fonction des relations préférentielles du banquier avec son client. Toutefois, il y a lieu de tenir compte des contraintes liées au taux planché^y que constitue celui du refinancement de la banque centrale et du plafond que traduit la marge de 5 % imposée par celle-ci.

A titre indicatif les frais bancaires appliqués par les membres de l'Association Professionnelles des Banques sont, selon la nature de l'opération, les suivants :

* transfert de fonds : commission fixe (minimum 100F), commission proportionnelle (0,15 à 2,5 pour mille, plusieurs autres frais (télex, port de lettres, compte rendu individuel de paiement (CRIP) TVA (7 %) des coûts de la prestation des banques, taxes du trésor (2,5 pour mille).

* remise documentaire : implique le paiement d'une commission d'ouverture du dossier (5000 Francs), d'une commission fixe (100 Francs minimum), d'une commission proportionnelle (6,15 à 7 pour mille), de la taxe du trésor (2,5 pour mille, de la TVA et de plusieurs autres frais ;

* crédit documentaire : comprend une commission d'ouverture (0,5 à 1 pour mille), des commissions fixes (1300 environ), des commissions de transfert (0,15 à 1 pour mille), commission de change (télégramme, télex, frais de port, C.R.I.P., frais correspondants) et une taxe du Trésor pour 2,5 pour mille.

- couverture du crédit documentaire : une marge de garantie de 25 à 100 % est de plus en plus exigée (sous forme d'apport personnel) du client par la banque.

2.343 Procédure

La procédure d'intervention des banques varie en fonction de la prestation fournie.

a) Remise documentaire : il est présenté à la banque une facture proforma sur la base de laquelle elle reçoit l'ordre de régler le fournisseur par l'intermédiaire de son correspondant ; les documents échangés entre banques faisant foi.

b) Crédit documentaire : la mise en place de ce crédit suppose la présentation d'un dossier comprenant :

- une demande d'ouverture de crédit documentaire
- la facture proforma faisant état du prix et des qualités des marchandises du port d'embarquement.
- un titre d'importation, si nécessaire ;

Après examen du dossier la banque de l'importateur met en place le crédit. Elle en informe son correspondant étranger qui se chargera de récupérer auprès du fournisseur tous les documents relatifs à l'expédition de la marchandise (connaissance, certificat d'origine, certificat d'expertise, assurance, facture définitive, liste de colisage etc.) et du règlement. Ces documents sont ensuite transmis à la banque de l'importateur qui les lui remettra contre paiement de tout solde ou signature de traites. L'importateur pourra ainsi entrer en possession de la marchandise.

2.35 Paiement

Il s'agit du règlement effectif du prix de la marchandise.

2.351 Modalités de paiement

Les modalités de paiement sont précisées dans le contrat de vente. Le règlement se fait au comptant ou à terme.

Dans le premier cas le banquier intervient uniquement pour assurer le virement des fonds au fournisseur. Il ne reste pas moins que le recours au banquier est indispensable pour sécuriser l'importateur. En effet le problème essentiel lié au paiement au comptant est celui de la garantie de la réception de la marchandise une fois le règlement effectué par le client. Lorsqu'une lettre de

crédit confirmée a été ouverte, le fournisseur est payé par son banquier à la réception des documents qui sont ensuite transmis au banquier du client. La banque du fournisseur est remboursée par celle de l'acheteur.

Dans le cas du paiement à terme, le banquier du vendeur reçoit les documents en échange d'une traite signée par le client.

2.352 Garanties de paiement

Dans le négoce international, le crédit documentaire est la formule qui offre le maximum de garantie aussi bien pour l'importateur que pour l'acheteur. Les formes le plus utilisées sont celles du crédit à vue, irrévocable et confirmé.

- dans le cas du crédit irrévocable, le banquier du vendeur s'engage irrévocablement à le régler s'il présente les documents prévus dans la lettre de crédit dans les délais fixés. Il s'engage à ne pas modifier ou annuler le crédit sans avoir obtenu au préalable l'accord de toutes les parties concernées.

- si le crédit est confirmé les banquiers du fournisseur et du client sont engagés pour la réalisation de l'opération.

Les conditions d'ouverture de crédit sont transmises au vendeur par le biais des banques. Généralement l'exécution du contrat par le vendeur intervient à la réception de la lettre de crédit. Après l'ouverture de celle-ci, l'importateur devra rester constamment en contact avec son banquier qui reçoit toutes les modifications souhaitées par les différents partenaires.

Par ailleurs, pour garantir son remboursement, le banquier de l'importateur peut recourir au système de la tierce détention organisée par les transitaires. l'imposition d'un dépôt constitue également une autre forme de garantie de remboursement pour les banques.

III. LE CONTRAT DE VENTE

Pour l'élaboration du contrat de vente commerciale qui inclut les opérations d'importation de céréales il faut se référer aux règles du Code Civil.

Le contrat de vente est une convention par laquelle le vendeur s'engage à livrer une chose à l'acheteur qui s'oblige à en prendre livraison et à en payer le prix. Il est constitué par plusieurs éléments : le consentement, la capacité, l'objet de la vente (la chose vendue et le prix). Le contrat, une fois conclu, a des effets qui sont relatifs :

- au transfert des risques : en cas de vente portant sur un "corps certain" l'acheteur supporte, en principe les risques dès la conclusion du contrat.
- aux obligations du vendeur : il doit livrer la chose vendue, garantir l'acheteur contre l'éviction et les risques cachés.
- aux obligations de l'acheteur : prendre livraison de la marchandise et en payer le prix ;
- aux garanties du vendeur pour le paiement : droit de rétention, de revendication, de résolution, privilège sur la chose vendue.

Par rapport à ces dispositions, la vente commerciale présente des spécificités que l'importateur doit cerner. Il en est de même des termes de ventes, des documents de vente et des conditions de vente relatives aux importations de céréales.

3.1 - PARTICULARITES DU CONTRAT DE VENTE COMMERCIALE

Les modalités pratiques de la vente ont, dans leur grande majorité, fait l'objet de codification. Cependant l'évolution des marchés et des techniques de distribution a fait naître des usages nouveaux (contrats-types) qui mettent l'accent sur la formation du contrat et le transfert de propriété.

3.11 - Formation du contrat de vente.

Le contrat est formé lorsque les deux parties se sont mises d'accord sur la chose vendue, le prix, les conditions de livraison et de paiement. Mais dans les ventes entre professionnels, la conclusion se fait rarement par contact direct de l'acheteur et du vendeur. Il faut donc préciser où et à quel moment le contrat est conclu.

Dans le cas où les contractants sont présents ou représentés la formation du contrat est réalisée au moment où les deux parties (ou les mandataires) ont scellé leur accord verbalement ou par écrit.

Lorsque le contrat est conclu par correspondance, il est difficile de déterminer à quel moment il y a rencontre de l'offre faite par le vendeur et de son acceptation par l'acheteur.

On peut cependant distinguer deux principaux systèmes :
- rattacher la conclusion du contrat à l'émission par l'acheteur de sa lettre d'acceptation.

Ce système dit de l'"émission" recouvre en réalité deux sous-systèmes :

* le système de la déclaration de volonté : le contrat est conclu lorsque l'acheteur fait connaître sans équivoque son intention d'accepter l'offre qui lui a été faite c'est-à-dire au moment où il signe la lettre d'acceptation;

* Le système de l'exploitation : le contrat est conclu lorsque l'acheteur se dessaisit de sa lettre d'acceptation en la mettant à la poste ;

- rattacher la conclusion du contrat à la réception par le vendeur de la lettre de l'acheteur lui faisant connaître son acceptation de l'offre.

Comme celui de l'émission, ce système comporte deux sous-systèmes :

* le système de la réception : le contrat est conclu au moment où le proposé des P. et T. met la lettre d'acceptation à la disposition du vendeur;

* le système de l'information : le contrat est formé au moment où le vendeur prend connaissance de l'acceptation de son offre par l'acheteur.

Le système qui semble prévaloir en matière de vente commerciale paraît être celui de l'expédition c'est-à-dire que le contrat de vente serait formé lorsque l'acheteur manifeste son intention d'accepter l'offre du vendeur d'une manière non équivoque, en remettant sa lettre d'acceptation aux services postaux.

3.12 - Modalités relatives au transfert de propriété.

La fixation de la date de transfert de propriété des marchandises vendues présente un grand intérêt pratique : les risques restent pour le vendeur tant que le transfert de propriété n'a pas été opéré.

3.121 Règle générale de détermination du moment du transfert de propriété.

Le moment du transfert de propriété est généralement fixé par le contrat. A défaut de clause expresse ou d'usage contraire il y a lieu d'appliquer la règle de l'article 1583 du code civil : <<La propriété est acquise de droit à l'acheteur à l'égard du vendeur, dès qu'on est convenu de la chose et du prix, quoique la chose n'ait pas encore été livrée, ni le prix payé.>>

Cette règle ne s'applique qu'aux ventes ayant pour objet des "corps certains".

3.122 Règle applicable en cas de déplacement de la marchandise.

Lorsqu'il y a déplacement de la marchandise, il est important de savoir qui, du vendeur ou de l'acheteur, assumera les frais et les risques du transport. Les parties doivent préciser dans la convention qui les lie le moment où s'opérera le transfert de propriété.

S'il s'agit d'une "vente au départ" (marchandises livrables au lieu d'expédition), les risques et les frais de transport sont à la charge de l'acheteur.

Si, au contraire, il s'agit d'une "vente à l'arrivée" (marchandises livrables au lieu de destination), les risques de transport sont à la charge du vendeur ; le prix facturé à l'acheteur inclut le coût du transport.

3.2 - TERMES DE VENTE

Les termes de vente ont fait l'objet d'une publication par la Chambre de Commerce International d'une brochure intitulée "Incoterms" (International Commercial Terms), dans le souci d'une harmonisation du langage des différentes parties concernées.

Les principaux termes le plus souvent utilisés sont ceux concernant les ventes maritimes et les transports ferroviaires:

3.21 - Règles particulières aux ventes maritimes.

Les ventes dites "maritimes" sont soumises à des règles particulières en raison de leurs caractéristiques.

- elle est précédée ou suivie d'un transport de marchandises par mer avec tous les risques que cela comporte;

- les marchandises chargées sur un navire sont représentées par une série de documents (connaissance, polices d'assurance, etc.) qui permettent à l'acquéreur de disposer de ces marchandises avant même l'arrivée au port de destination. Il y a deux catégories de ventes maritimes suivant que le transfert de propriété au profit de l'acheteur a lieu à l'arrivée ou au départ.

* Ventes à l'arrivée.

Il existe deux formes de ventes à l'arrivée.

- La vente par navire désigné correspond à la forme la plus ancienne. C'est une vente ferme de marchandises embarquées sur un navire déterminé et pour une destination précisée par le contrat. Le vendeur fait connaître à l'acheteur le nom du navire sur lequel la marchandise a été chargée; si celle-ci est détruite pour cas de force majeure, le vendeur perd la valeur de la marchandise embarquée mais il n'est pas tenu de verser des dommages-

intérêts à l'acquéreur pour le préjudice que la non-livraison peut lui causer.

- La vente à l'embarquement, malgré son nom, est une vente à l'arrivée. Le vendeur remet la marchandise à un transporteur et avise l'acheteur du nom de ce transporteur. Celui-ci choisira le navire sur lequel la marchandise sera chargée.

Le vendeur a la charge et les risques du transport.

* Ventes au départ.

La vente au départ met la chose vendue aux risques et à la charge de l'acheteur, à compter du jour où elle a été livrée dans les conditions du contrat.

Le vendeur ne se préoccupe pas du transport maritime, il doit livrer la chose vendue à quai, au plus près du navire désigné, le jour fixé par l'acheteur (vente F.A.S. free along side).

- Dans la vente FOB (free on bord) ou "franco-bord" la marchandise doit être livrée par le vendeur à bord du navire.

- La vente CAF (coût, assurance et fret). C'est une vente au départ mais le vendeur prend l'engagement de faire exécuter le transport et d'assurer la marchandise. Il s'oblige à conclure le contrat de transport et à mettre la marchandise à bord ainsi qu'à l'assurer contre les risques de ce transport. Il doit aussitôt adresser à l'acheteur les documents d'usage correspondant à cet envoi.

La vente est faite pour un prix global comprenant le prix de la marchandise, le fret et la prime d'assurance.

Le transfert de la propriété et des risques à l'acquéreur est réalisé au jour de l'embarquement.

3.22 - En matière de transport ferroviaire

Les clauses visent surtout à préciser à qui incomberont les risques et les frais de chargement ou de déchargement de la marchandise.

3.221 Vente livrable au lieu d'expédition :

- Vente gare départ : l'acheteur prend livraison sur le quai de la gare et doit effectuer le chargement en wagon ;
- Vente franco wagon : les risques passent à l'acheteur au moment où le wagon est chargé.

3.222 - Vente livrable au lieu de destination :

- Vente franco gare destination : les risques sont transférés à l'acheteur à partir du déchargement, dont il assume également les frais.
- Vente franco domicile : l'acheteur ne supporte les risques qu'à partir de la livraison à son domicile.
- Franco-frontière : le vendeur supporte les frais et les risques jusqu'à la frontière du pays de destination.

3.3 - DOCUMENTS DE VENTE

La présentation de certains documents doit être spécifiée expressément dans le contrat de vente.

Ce sont notamment :

- la facture de vente : indique la description exacte de la céréale vendue, la valeur, les quantités, le poids, les critères de qualité, le conditionnement ;
- le connaissement maritime : atteste de l'expédition de la marchandise car il contient les informations sur le nom du navire, les ports d'embarquement et de destination, la date d'embarquement, la désignation des marchandises, la signature du capitaine du navire. Ce document se transmet par endossement et son porteur peut se faire délivrer les marchandises au débarquement.
- la lettre de voiture, en cas de transport terrestre. Il s'agit, par opposition au connaissement, d'un titre de transport et non de propriété de la marchandise ;

- le certificat d'assurance : pour les achats CAF, le fournisseur doit souscrire une assurance maritime qui indique les risques dont la couverture est convenue. L'assurance doit préciser la nature des marchandises, couvrir au moins leur valeur CAF et être mise en vigueur au plus tard le jour du départ du navire.
- le certificat d'origine : atteste de l'origine de la marchandise.
- le certificat d'agréege en cale : confirme ou non l'aptitude de la cale du bateau à conserver la marchandise en l'état pendant le transport.
- les certificats d'expertise quantitative et qualitative établis par des tiers neutres pour servir de preuve en cas de litige.
- les certificats d'analyse.

3.4 - CONDITIONS DE VENTE.

A ce niveau, plusieurs points doivent faire l'objet d'une attention particulière, car ils déterminent la réussite de l'opération et peuvent faire l'objet de litige.

3.41 - Contenu du contrat

Il doit être rédigé avec rigueur au besoin en s'entourant des conseils d'un spécialiste (notaire). Les aspects essentiels ci-après doivent y être précisés :

- le type de céréale achetée : mil, sorgho, riz, maïs etc.
- la quantité ;
- le prix ;
- les normes de qualité ;
- le conditionnement ;
- les moyens de contrôle de la qualité ;
- les moyens de transport ;
- les ports d'embarquement et de débarquement ;
- les conditions de livraison : délais et pénalités applicables ;
- le mode de paiement ;

- les garanties de bonne fin d'exécution du contrat ;
- les conditions de résiliation du contrat et les procédures de règlement des litiges ;

Dans la pratique, les achats effectués au Niger, qui sont relativement faibles, se font le plus souvent coût et fret.

3.42 - Prix

Le prix d'achat doit être bien spécifié dans le contrat : FOB, CAF, C&F, bord navire ou sous-palan.

Le prix unitaire et la valeur globale retenus doivent être clairement précisés. Ils sont pris en compte dans la détermination d'autres charges (assurance et frais de dédouanement notamment).

3.43 - Normes de qualité

Ces normes sont fonction des céréales, de l'utilisation qui en est faite, de la durée probable de stockage et de l'exigence des acheteurs.

Pour le mil, le sorgho et le maïs, les normes pouvant être utilisées et retenues dans le contrat sont :

- qualité saine, loyale et marchande, exempt d'odeurs et propre à la consommation humaine ;
- production de la récolte la plus récente garantissant un produit relativement nouveau ;
- variétés non mélangées ;
- taux d'humidité : 14,5 % maximum ;
- impuretés de grains : 04 % maximum ;
- grains cassés : 03 % maximum ;
- grains germés : 01 % maximum ;
- corps étrangers : 01 % maximum (y compris grains endommagés, peaux de grain, semences autres que mil, sorgho et maïs, charançons morts, fragments de charançons) ;
- Tanin : maximum 0,5 % de matière sèche ;
- Exempt de charançons vivants et maximum 15 charançons morts par Kg :

2) Ces normes sont celles appliquées par l'O.P.V.N. (Projet Stock de Réserve) au Niger.

- Traitement par fumigation exécuté dans les 14 jours précédant le chargement des camions ;

Toutefois, par souci de prudence, il est conseillé aux opérateurs économiques, qui disposent d'une infrastructure de stockage moins performante que celle de l'O.P.V.N, d'exiger un taux d'humidité de 10% (norme utilisée par le P.A.M). Concernant le riz, les normes pouvant être appliquées sont :

- riz de qualité saine, loyale et marchande, exempt de prédateurs vivants et propre à la consommation humaine;
- matières étrangères et taux d'impureté (1,5 % de tolérance)
- taux de brisure (de 5 à 35 %) selon la qualité voulue,
- taux de gonflement des grains après la cuisson (apprécié par les consommateurs).
- taux d'humidité de 10,6 % maximum ;
- longueur moyenne : 6,4 mm ;

Pour le blé tendre de meunerie, utilisé par les Moulins du Sahel, la qualité standard doit répondre aux normes suivantes à titre indicatif (origine U.S ou canadienne)³ :

- produit sain, loyal et marchand provenant de la récolte de l'année de l'achat ;

- Impuretés	1,5% maximum ;
- Humidité	14,0% maximum ;
- G. (Gonflement)	25,0% minimum ;
- P. (Pression)	90,0% Minimum ;
- L. (Longueur)	90,0% Minimum ;
- P/L	1,0% ;
- W (Travail)	310,0% Minimum ;
- Temps de chute Hagberg	430,0% Minimum ;
- Poids spécifique	78-79

³) Ces normes se réfèrent, en grande partie, à celles utilisées par l'Institut de Chimie Analytique et du Contrôle de la Qualité, 13 333 Marseille CEDEX 14, France.

⁴) Sources : Moulins du Sahel. B.P. 12 170 Niamey (République du Niger).

3.44 - Contrôle de la qualité

Un contrôle de qualité est conseillé entre la céréale livrée et celle indiquée dans le contrat. Aussi l'obtention d'un échantillon du produit avant la signature du contrat s'avère -t-elle indispensable.

Il ne reste pas moins que certaines précautions sont nécessaires pour se mettre à l'abri des surprises à travers :

- le recours à un expert aux avaries qui fera des contrôles à l'embarquement et au débarquement portant sur la qualité physique et intrinsèque, le poids, etc.

- l'analyse des échantillons. A cet effet le concours de la SO.CO.TEC ou de la S.G.S peut être sollicité ;

- les tests de cuisson surtout pour le riz.

CONCLUSION

Importateurs de céréales, ce manuel est le vôtre.

Il se donne pour ambition d'apporter des réponses à certaines questions essentielles que vous devez vous poser avant toute décision d'importation :

- l'importateur des céréales doit tout d'abord savoir qu'il est avant tout un commerçant. Il doit en conséquence répondre à toutes les obligations qui en découlent.
- Il est ensuite soumis à des règles particulières spécifiques à sa profession. Pour l'essentiel celles-ci sont : l'inscription au registre du commerce, le paiement de la patente, de la cotisation de la Chambre de Commerce, du C.N.U.T, l'obtention de l'autorisation d'exercice pour les étrangers, le respect des règles correspondantes en cas de création de société.

Pour la préparation et la prise de votre décision d'importation, vous devez mettre l'accent sur :

- les informations générales concernant les céréales.
Il s'agit de vous faire une idée sur la situation du marché (sources d'approvisionnement possibles, prix, taille du marché), les intervenants (vos concurrents ou clients potentiels), les structures d'appui qui peuvent vous apporter une aide, les publications existantes qui vous fourniront des renseignements utiles.
- La réglementation commerciale dans ses aspects relatifs aux importations et au prix. Sachez qu'aujourd'hui l'importation des céréales au Niger est libre et ne nécessite pas de titre d'importation et que vous avez la liberté de fixer vos prix sauf si vous effectuez ~~es~~ sur certains marchés coutumiers. Cependant, l'importation pour la consommation et le transit du riz est provisoirement suspendue.

13

- la réglementation douanière : vous aurez à payer très peu de droits.

En plus de ces informations d'autres données, non moins importantes, doivent retenir votre attention. Ce sont :

- le transport et le transit : le coût des transports est élevé. Pour les minimiser et assurer le bon déroulement de votre opération, ayez recours à un transitaire.
- l'assurance vous permettra de garantir, à moindre frais, les risques éventuels d'avaries.
- Le financement : assurez-vous les services d'une banque pour être sûr de recevoir votre marchandise, même en cas de paiement au comptant sur fonds propres. Évaluez le coût de votre opération, pour savoir si vous avez des chances de la rentabiliser.

Après avoir passé en revue ces différents éléments, vous avez à présent tous les paramètres vous permettant d'envisager la signature d'un contrat. A ce stade, vous ne devez pas perdre de vue les aspects concernant les prix, la quantité, la qualité, le conditionnement, les délais de livraison, le mode de paiement, les clauses de règlement des litiges. A cet effet un modèle de contrat vous est proposé à titre indicatif. Le présent guide prend en compte les données prévalant lors de son élaboration. La réglementation et les informations concernant les importations peuvent connaître des changements.

Soyez donc constamment en contact avec les administrations concernées et les structures d'appui avant toute décision d'importation.

Enfin, sachez que l'organisation de l'entreprise ou de l'opération, la confiance placée en vous par vos partenaires et votre connaissance personnelle des mécanismes d'importation des céréales sont le meilleur gage de réussite de votre opération.

A N N E X E S

**TEXTES REGISSANT LES IMPORTATIONS
DE CEREALES**

**DECRET N° 90-146/PRN/MPE PORTANT LIBERATION DE
L'IMPORTATION ET DE L'EXPORTATION DE MARCHANDISES.**

LE PRESIDENT DE LA REPUBLIQUE.

DECRETE

TITRE I DISPOSITIONS GENERALES

ARTICLE PREMIER : Le présent décret détermine pour le Niger les conditions d'entrée et de sortie des marchandises de toute origine et de toute provenance.

ARTICLE 2: Les dispositions du présent décret ne font pas obstacle

a) aux interdictions ou restrictions d'importation, ou de transit relatives à la moralité publique, à l'ordre public, à la sécurité publique, à la protection de la santé et de la vie des personnes et des animaux, à la préservation des végétaux, à la protection des trésors nationaux ayant une valeur artistique, historique ou archéologique, ou à la protection de la propriété industrielle ou commerciale.

b) aux mesures relatives à la défense du consommateur, au conditionnement de produits, à la police douanière, au contrôle des relations financières avec l'étranger.

ARTICLE 3: Est "Etranger" tout pays autre que le Niger.

TITRE II : DISPOSITIONS RELATIVES A L'IMPORTATION
DES MARCHANDISES ETRANGERES

ARTICLE 4: L'entrée au Niger, sous un régime douanier quelconque, des marchandises de toute origine et de toute provenance, sauf prohibées, est dispensée de la levée d'un titre d'importation.

ARTICLE 5: Toutefois, le Ministre chargé du Commerce peut édicter des mesures spécifiques destinées à réglementer l'entrée de certaines catégories de marchandises.

TITRE III : DISPOSITIONS RELATIVES A L'EXPORTATION
DES MARCHANDISES A DESTINATION DE L'ETRANGER.

ARTICLE 6: L'exportation et la réexportation hors du Niger, en suite de tout régime douanier, de toute marchandise à destination de l'étranger, sont dispensées de la levée d'un titre d'exportation ou de réexportation.

ARTICLE 7: Toutefois le Ministre chargé du Commerce peut édicter des mesures spécifiques destinées à réglementer l'exportation ou la réexportation de certaines catégories de marchandises.

TITRE IV : DISPOSITIONS FINALES

ARTICLE 8: Sont abrogées toutes dispositions antérieures contraires aux termes du présent décret.

ARTICLE 9: Les modalités d'application du présent décret feront l'objet d'arrêtés interministériels.

ARTICLE 10: Le Ministre de la Promotion Economique est chargé de l'application du présent décret qui sera publié, selon la procédure d'urgence, et inséré au Journal Officiel de la République du Niger.

**ARRETE N° 028/MPE/DCE DU 16 AOÛT 1990 PORTANT CREATION
D'UN GUICHET UNIQUE ET DETERMINANT LES MODALITES DE SON
FONCTIONNEMENT.**

LE MINISTRE DE LA PROMOTION ECONOMIQUE

ARRETE

ARTICLE 1er. Un guichet unique de formalités, concernant toutes les opérations du commerce extérieur, est créé auprès de la Chambre de Commerce, d'Agriculture, d'Industrie et d'Artisanat du Niger.

Des guichets uniques secondaires sont également créés auprès des antennes de la Chambre de Commerce, d'Agriculture, d'Industrie et d'Artisanat du Niger.

ARTICLE 2. Les missions assignées au guichet unique sont les suivantes :

- information et sensibilisation des Opérateurs Economiques ;
- enregistrement des informations statistiques et suivi des opérations d'importation, d'exportation et de réexportation.

ARTICLE 3. Il sera attribué au niveau du guichet unique un numéro d'identification à tout Opérateur Economique qui remplit les conditions générales suivantes :

- inscription au registre de commerce en qualité d'importateur et/ou d'exportateur ;
- acquittement de la patente de l'année en cours ou inscription au rôle des patentes ;
- acquittement de la cotisation annuelle de la Chambre de Commerce et de celle du Conseil Nigérien des Utilisateurs des Transports publics (C.N.U.T) ;
- autorisation d'exercice pour les étrangers.

ARTICLE 4: Un numéro d'identification unique sera attribué à chaque opérateur économique. Il est valable sur toute l'étendue du territoire national.

ARTICLE 5: Nul ne peut exercer l'activité d'import-export sans numéro d'identification.

ARTICLE 6: L'attribution des numéros se fera auprès du guichet unique pour les opérateurs économiques de Niamey et au niveau du guichet unique secondaire de résidence pour ceux de l'intérieur du pays.

Les importations des produits pour usage personnel restent soumises uniquement aux textes en vigueur en matière de réglementation douanière.

Les entreprises et les industries sont habilitées, sans qu'elles soient assujetties au système des numéros d'identification, à importer directement les matières premières et matériels techniques dont les spécificités rendent difficiles l'importation par les non spécialistes. Mais elles sont tenues de prendre ces feuillets.

ARTICLE 7: Il sera établi un listing des numéros d'identification des opérateurs économiques qui sera communiqué à la Direction Générale des Douanes pour diffusion auprès de tous les bureaux de douane. Ce listing sera régulièrement actualisé.

ARTICLE 8: Il sera émis au niveau du guichet unique des feuillets de déclaration statistique d'importation, d'exportation ou de réexportation sur lesquels sera marqué le numéro d'identification du déclarant à l'exception des industries.

Pour toutes les opérations d'importation, d'exportation ou de réexportation avec règlement financier, les feuillets seront présentés à la banque pour certification de la domiciliation.

Une délégation de compétence sera accordée au guichet unique pour l'octroi de l'autorisation de change qui sera portée sur les

feuillet.

ARTICLE 9: La ventilation des feuillets se fera comme suit :

- un feuillet pour le guichet unique ;
- un feuillet pour l'opérateur économique ;
- un feuillet destiné au Service des Finances Extérieures (si l'opération est domiciliée).

ARTICLE 10: Un compte rendu trimestriel sera fait par la Chambre de Commerce, d'Agriculture, d'Industrie et d'Artisanat du Niger, au Ministre chargé du Commerce et au Ministre chargé des Finances dans le cadre des compétences qui lui ont été déléguées.

ARTICLES 11 : Le Secrétaire Général du Ministère de la Promotion Economique, le Secrétaire Général de la Chambre de Commerce, d'Agriculture, d'Industrie et d'Artisanat du Niger, la Directrice du Commerce Extérieur, le Directeur des Relations Financières et le Directeur Général des Douanes sont chargés, chacun en ce qui le concerne, de l'application du présent arrêté qui sera publié au Journal Officiel de la République du Niger.

ARRÊTÉ N° 023/MPE/DCE/PE DU 23 MAI 1991 MODIFIANT L'ARRÊTÉ
N° 028/MPE/DCE EN DATE DU 16 AOÛT 1990 PORTANT CRÉATION
D'UN GUICHET UNIQUE ET DÉTERMINANT LES FORMALITÉS DE SON
FONCTIONNEMENT.

LE MINISTRE DE LA PROMOTION ECONOMIQUE

ARRETE

ARTICLE 1er : L'Alinéa 3 de l'article 6 de l'arrêté n° 028/MPE/DCE du 16 Août 1990 sus-visé est modifié ainsi qu'il suit :

"Les entreprises et industries productrices de biens ou de services sont autorisées, sans qu'elles ne soient assujetties au système de numéro d'identification du guichet unique, à importer directement les matières premières, produits et matériels destinés exclusivement à être utilisés dans leur processus de production ou pour les seuls besoins de leur activité, à l'exception des produits relevant d'un monopole.

Toutefois, elles sont tenues de prendre des feuillets de déclaration statistique chaque fois que cela est nécessaire".

ARTICLE 2. Le Secrétaire Général du Ministère de la Promotion Economique, le Secrétaire Général de la Chambre de Commerce, d'Agriculture, d'Industrie et d'Artisanat du Nier, la Directrice du Commerce Extérieur et de la Promotion des Exportations, le Directeur des Relations Monétaires et Financières et le Directeur Général des Douanes sont chargés, chacun en ce qui le concerne, de l'application du présent arrêté qui sera publié au Journal Officiel de la République du Niger.

**CIRCULAIRE N° 0108/MPE/DCE/PE DU 30 JANVIER 1991,
DU MINISTRE DE LA PROMOTION ECONOMIQUE,
SUR LE FONCTIONNEMENT DU GUICHET UNIQUE.**

Objet :

Le Décret N° 90-146/PRN/MPE du 10 Juillet 1990 dispense de la levée de titre du commerce extérieur pour l'importation, l'exportation ou la réexportation des marchandises.

L'Arrêté n° 028/MPE/DCE du 16 Août 1990 portant création d'un Guichet Unique et déterminant les modalités de son fonctionnement a institué un système de feuillets de déclaration statistique d'importation, d'exportation ou de réexportation.

La présente circulaire se propose de clarifier les conditions d'utilisation de ces feuillets à la lumière des premiers mois de fonctionnement de Guichet Unique.

Les feuillets de déclaration statistique doivent être présentés lors de l'importation, l'exportation ou la réexportation des marchandises dont la liste est jointe en annexe.

Pour les opérations avec règlement financier, les feuillets seront présentés à la banque pour certification de la domiciliation. L'autorisation de change sera portée sur les feuillets.

La ventilation des feuillets se fera comme suit :

- un feuillet pour le Guichet Unique
- un feuillet pour l'Opérateur Economique
- un feuillet pour le Service des Finances Extérieures pour les opérations domiciliées auprès d'une banque.

Concernant la nomenclature tarifaire et statistique, le principe d'une position tarifaire à quatre chiffres sera appliqué.

La durée de validité des feuillets est de six (6) mois avec possibilité de prorogation de trois (3) mois deux (2) fois de suite pour les opérations d'importation avec règlement financier.

Cette durée est de trois (3) mois pour les opérations sans règlement financier avec possibilité de prorogation de trois (3) mois deux (2) fois de suite.

Les prorogations ne portent que sur les quantités restant à imputer sur les feuillets.

Les produits non repris sur la liste ci-jointe ne sont pas soumis à levée d'un feuillet de déclaration statistique.

Toutefois, les Opérateurs Economiques sont tenus de justifier d'un numéro d'identification pour leur importation, exportation ou réexportation au cordon douanier.

ANNEXE A LA CIRCULAIRE N° 0108/MPE/DCE/PE DU 30 JANVIER 1991.

LISTE DES PRODUITS SOUMIS A LA LEVEE DES FEUILLETS DU GUICHET
UNIQUE

1) A L'IMPORTATION

- RIZ, FARINE DE BLE, PATES ALIMENTAIRES, LAIT, SUCRE
- TOMATE, HUILES ALIMENTAIRES, CUBES BOUILLONS, BOISSONS GAZEUSES
- TISSUS, ALLUMETTES, CHAUSSURES, PARFUMS
- SAVONS DE TOILETTE EN MORCEAUX FRAPPES PT 34 01 11 ou 34 01 19 AUTRES QUE LES SAVONS MEDICINAUX PT 34 01 30 ET LES SAVONS DE PARFUMERIE PT 34 01 20
- SAVONS ORDINAIRES PT 34 01 01, 34 01 02, 34 01 03
- PREPARATION EN POUDRE POUR LESSIVE
- PILES R 20, MATELAS MOUSSES, CHAUX VIVE, CIMENT, CARREAUX
- CORNIERE, FER A BETON, I.P.N, MARBRES, FAIENCES, PLANCHES
- GRILLAGES, TUYAUX, ROBINETS ET MELANGEURS, EVIERS,
- BIDETS, LAVABOS, CUVETTES ET WATER-CLOSET, BAIGNOIRES
- VERRES A VITRES, TOLES

2) A LA REEXPORTATION

LA REEXPORTATION DU NIGER DE TOUT PRODUIT DOIT FAIRE L'OBJET DE LA LEVEE DES FEUILLETS DU GUICHET UNIQUE, SAUF POUR LES PRODUITS PROHIBES

3) A L'EXPORTATION

- BETAIL, CUIRS ET PEaux
- NIEBE, COTON, OIGNONS, AIL, ARACHIDE, WANDZOU
- TABACS EN FEUILLES, FRUITS ET LEGUMES.

ORDONNANCE N° 85-15 du 23 Mai 1985 instituant une obligation d'assurance en matière de facultés à l'importation.

LE PRESIDENT DU CONSEIL MILITAIRE SUPREME

ORDONNE

ARTICLE PREMIER : Les personnes physiques ou morales de droit public ou privé sont assujetties à l'obligation de souscrire une assurance auprès d'une entreprise d'assurance agréée au Niger. Pour toute importation de facultés sur le territoire de la République du Niger.

Cette assurance obligatoire qui ne s'applique pas à l'Etat, peut être souscrite directement auprès de l'Organisme visé à l'alinéa précédent par l'intermédiaire de personnes physiques ou morales habilitées à présenter des opérations d'assurances conformément à la législation et à la réglementation en vigueur.

ARTICLE 2 : Toute infraction aux dispositions de l'article 1er ci-dessus sera punie d'une amende de 15 à 25 % de la valeur de la faculté importée et d'un emprisonnement de quinze jours à six mois, ou de l'une de ces deux peines seulement.

ARTICLE 3 : Les modalités d'application de la présente Ordonnance seront fixées par décret pris en Conseil des Ministres.

ARTICLE 4 : La présente Ordonnance sera exécutée comme Loi de l'Etat.

DECRET N° 85-52 /PCMS/MF du 23 Mai 1985 portant modalités d'application de l'ordonnance n° 85-15 du 23 mai 1985 instituant une obligation d'assurance en matière de facultés à l'importation.

LE PRESIDENT DU CONSEIL MILITAIRE SUPREME CHEF DE L'ETAT.

DECRETE

ARTICLE PREMIER : L'obligation d'assurance instituée par l'article 1er de l'Ordonnance N° 85-15 du 23 mai 1985 susvisée, ne s'applique qu'aux facultés dont la valeur FOB est égale ou supérieure à 1.000.000 F CFA en transport aérien et 5.000.000 F CFA en transport maritime ou terrestre.

ARTICLE 2 : Le mode d'assurance est librement fixé par les parties.

Toutefois, à défaut d'une couverture "Tous Risques", l'assurance doit être faite, en cas de transport maritime, aux conditions minimales de la garantie "Franc d'Avaries Particulières sauf...-FAP Sauf".

Pour tout autre mode de transport, l'assurance obligatoire est limitée à la couverture des "risques d'accidents caractérisés".

ARTICLE 3 : Dans tous les cas, l'assurance doit être souscrite auprès d'un organisme agréé en République du Niger.

ARTICLE 4 : Les facultés transportées doivent être garanties de "bout en bout" depuis le port ou l'aéroport d'embarquement jusqu'à la destination finale au Niger qui est les Bureaux des Douanes.

Les parties peuvent toutefois convenir d'une couverture d'assurance portant sur les risques préliminaires ou complémentaires au voyage aérien ou de surface.

ARTICLE 5 : L'organisme d'assurance doit délivrer à l'assuré un document justificatif de l'assurance. La présomption qu'il a été satisfait à l'obligation d'assurance est établie par ce document pour la période qui y est mentionnée.

ARTICLE 6 : Le document justificatif visé à l'article précédent est délivré immédiatement à la souscription du contrat et renouvelé lors de la reconduction dudit contrat ou de la remise en vigueur en cas de suspension.

ARTICLE 7 : Toutes les importations ne peuvent franchir le cordon douanier que sur présentation du document justificatif d'assurance dans la limite des valeurs mentionnées à l'article 1er.

ARTICLE 8 : En cas de perte ou de vol du document justificatif d'assurance, l'assureur ou l'autorité compétente délivre un duplicata sur simple demande de la personne au profit de laquelle le document original avait été établi.

ARTICLE 9 : Toute infraction aux dispositions du présent décret sera sanctionnée conformément aux pénalités prévues par l'ordonnance n° 85-15 du 23 mai 1985

ARTICLE 10 : Le présent décret s'applique aux contrats conclus après sa signature et à leur échéance, pour les contrats d'assurance en cours d'exécution.

ARTICLE 11 : Le Ministre des Finances, le Ministre du Commerce et des Transports et le Ministre de la Justice sont chargés, chacun en ce qui le concerne, de l'exécution du présent décret qui sera publié au Journal Officiel de la République du Niger.

Arrêté N° 31 MF/DGI du 31 Janvier 1989 portant dispositions d'application de l'article 2 de l'Ordonnance 88-056 du 30 septembre 1988 portant Loi de Finances pour l'année budgétaire 1989.

LE MINISTRE DES FINANCES

ARRETE

L'ARTICLE 1. L'acompte de 3 % prévu par L'article 2 de l'Ordonnance 88-056 portant Loi de Finances pour l'année budgétaire 1989, est exigible des entreprises à l'occasion de leurs opérations en douane pour les marchandises introduites sur le territoire national.

Par entreprise, il convient d'entendre les personnes physiques et morales domiciliées fiscalement au Niger ou qui y disposent d'un établissement stable.

ARTICLE 2. Sont dispensées du paiement de cet acompte les entreprises déjà soumises au régime réel d'imposition ; dans ce cas elles doivent produire, à l'occasion des formalités en douane, une attestation de souscription de déclaration au régime réel d'imposition, délivrée par les services de la Direction Générale des Impôts.

ARTICLE 3. Sont soumises à l'acompte les opérations en douane suivantes :

- opérations de mise à la consommation en suite d'importation directe, de transit ou de dépôt ;
- opérations de mise en entrepôt ;
- opérations d'admission temporaire ;
- opérations de transit international ;
- opérations de réexportation en suite de dépôt ou de transit

L'acompte est dû même lorsque l'opération en douane est exonéré de tous droits et taxes d'entrée : dans cette hypothèse, l'acompte est assis sur la valeur C.A.F.

ARTICLE 4. Toutefois l'acompte n'est pas perçu à l'occasion des opérations suivantes :

- les dons en nature destinés à l'Etat, à une collectivité territoriale, à un établissement public ou à une société d'Etat ;
- les importations effectuées par des particuliers et destinées à leur usage personnel ;
- les importations effectuées pour le compte des missions diplomatiques et consulaires, organisations internationales, O.N.G... qui du fait de leur statut particulier bénéficient des exemptions au titre des droits de douane lors de l'importation ;
- les échantillons.

ARTICLE 5. L'acompte est assis sur la valeur en douane coût assurance fret (C.A.F) des marchandises importées majorées des autres droits et taxes d'entrée à l'exception de la taxe sur la valeur ajoutée, de la taxe statistique et des taxes spécifiques.

ARTICLE 6. L'acompte est liquidé et perçu par l'administration des douanes pour le compte de la Direction Générale des Impôts.

Il est un prélèvement opéré au titre de l'impôt cédulaire sur les bénéfices industriels et commerciaux et de ce fait ne constitue pas un élément du prix de revient de la marchandise.

ARTICLE 7. Les entreprises au forfait qui optent pour le régime réel d'imposition peuvent, la première année d'option imputer le montant de l'acompte sur l'impôt dû au titre des bénéfices industriels et commerciaux.

Les entreprises nouvelles peuvent, la première année de leur exercice social, imputer le montant de l'acompte acquitté sur l'impôt dû au titre des bénéfices industriels et commerciaux.

Les imputations s'effectuent au moyen des certificats délivrés aux entreprises lors du paiement de l'acompte.

ARTICLE 8. L'acompte constitue un minimum de perception et ne peut donner lieu à remboursement.

ARTICLE 9. Les infractions en matière d'acompte sont constatées, poursuivies et réprimées conformément à la réglementation douanière et fiscale en vigueur.

ARTICLE 10. Les crédits et modalités de paiement accordés par le trésorier général en matière de droits d'entrée sont étendus à l'acompte.

Le Directeur Général des Douanes, le Directeur Général des Impôts et le Trésorier Général sont chargés, chacun en ce qui le concerne, de l'application du présent arrêté.

ARTICLE 11. Le présent arrêté sera communiqué partout où besoin sera.

.....
ARRETE N° 096/MFP/SEB/DGD du 30 Avril 1992 déterminant les conditions d'application de l'article 46 de la Loi 61-17 du 31 Mai 1961 fixant le régime douanier de la République du Niger.

LE MINISTRE DES FINANCES ET DU PLAN

ARRETE

ARTICLE PREMIER : Dans les bureaux de plein exercice, les importateurs et exportateurs sont tenus de déposer une déclaration en détail à l'occasion de leurs opérations avec l'étranger. Sont toutefois dispensés de cette obligation, dans les bureaux frontaliers de plein exercice, les importateurs et exportateurs de marchandises de valeur inférieure à 1.000.000 de Francs.

ARTICLE 2 : Les marchandises importées ou exportées doivent être déclarées en détail par leurs propriétaires ou par les personnes ou service ayant obtenu l'agrément de Commissionnaire en Douane ou l'autorisation de dédouaner.

ARTICLE 3 : Toutefois, les propriétaires des marchandises dont la valeur est égale ou supérieure à UN MILLION (1.000.000) de francs CFA sont tenus de recourir au service d'un Commissionnaire en Douane agréé, pour leur déclaration en douane.

ARTICLE 4 : Toute déclaration en détail dont la valeur des marchandises atteint le seuil prévu à l'article 3, doit, pour être recevable, comporter, outre les énonciations prévues à l'Arrêté n° 247/MF/ME du 11 Novembre 1964, celles énumérées ci-après ;

- Numéro d'agrément du Commissionnaire en Douane
- Numéro d'identification du Commissionnaire en Douane
- Numéro d'autorisation de dédouaner.

ARTICLE 5 : Le Secrétaire Général du Ministère des Finances et du Plan, le Directeur Général des Douanes, sont chargés chacun en ce qui le concerne de l'application du présent Arrêté qui sera publié au Journal Officiel de la République du Niger.

LETTRE N° 36/DGD DU DIRECTEUR GENERAL DES DOUANES ADRESSEE TOUTES
LES UNITES DOUANIERES.

<<OBJET : Arrêté n° 085/MCI-A/MF du 7/12/1987 Portant réglementation de l'importation de certaines céréales.

Suite à la mauvaise campagne agricole 1987, notre pays se trouve encore une fois dans l'obligation de s'approvisionner en vivres à partir de l'extérieur.

Afin de faciliter cet approvisionnement, un arrêté conjoint du Ministre d'Etat chargé des Finances et du Ministre du Commerce, de l'Industrie et de l'Artisanat, vient d'assouplir les conditions d'importation de certains produits céréaliers.

Ainsi, dès réception de la présente, vous veillerez à dispenser de la levée d'un titre et du paiement des droits et taxes, l'importation de toutes origines des produits ci-après

- mil, maïs, sorgho, gruaux, semoule,
- farines et sons de mil de maïs et de sorgho ;
- farine de manioc (gari) ;
- emballages de l'ensemble des produits.

Je vous invite à appliquer ces dispositions jusqu'à nouvel ordre. Il convient de préciser que pour les besoins statistiques, le dépôt d'une déclaration en détail devra quand même être exigé.

Dans les bureaux frontaliers, des quittances nulles servant à couvrir l'opération, devront par conséquent être délivrées aux opérateurs.

.....

CIRCULAIRE N° 0044 /MEF/DGD DU 25 NOVEMBRE 1991 adressée par le Ministre de l'Economie et des Finances à toutes les unités douanières.

OBJET : Application du tarif nivellement des droits et taxes.

REFERENCES : Lettres n° 0135/PM du 12 juin 1991

n° 693/MPE/DCE/PE/SPE du 20 juin 1991.

J'ai l'honneur de porter à votre connaissance qu'à compter de la date de signature de la présente circulaire, le riz importé et destiné à la réexportation dans le cadre du transit est soumis aux mêmes droits et taxes qu'en régime de mise à la consommation à savoir :

-DD 5 % -DF 14 % -ST. 4,5 % -BIC 2 % -PCS 1 % -TP 25000 F/T.

Les stocks actuellement existants dans les entrepôts seront soumis aux droits conformément aux nouvelles mesures.

La valeur imposable à retenir est la valeur CAF à l'importation.

**MODELE D'UN CONTRAT DE VENTE DE
CEREALE**

CONTRAT DE VENTE DE MIL

ENTRE

d'une part,

(Nom ou raison sociale, adresse de l'acheteur) désigné dans le présent contrat par l'"acheteur" et représenté par ..., agissant au nom et pour le compte de...

ET

d'autre part,

(Nom ou raison sociale, adresse du vendeur) désigné dans le présent contrat par le "vendeur" et représenté par ..., agissant au nom et pour le compte de ...

Il a été convenu ce qui suit :

Le présent contrat a pour objet la fourniture, par Le vendeur de xxxxx tonnes métriques (tare non comprise) de mil aux conditions ci-dessous.

1) Quantité :

X tonnes métriques (tare non comprise) de mil.

2) Normes de qualité

Les quantités livrées devront être de qualité saine, loyale et marchande, exempt d'odeurs, propre à la consommation humaine et correspondre aux spécifications suivantes :

- production de la récolte 1992 ;
- variétés non mélangées ;
- taux d'humidité : 10 % maximum ;
- grains cassés : 03 % maximum ;
- grains germés : 01 % maximum ;
- corps étrangers et impuretés : 05 % maximum ;
- Tanin : maximum 0,5 % de matière sèche ;
- Exempt d'insectes vivants ;
- Traitement par fumigation datant de moins de trois mois ;

3) Conditionnement

En sacs de jute ou de polyéthylène de première qualité au moment de la vente contenant 100 Kg poids net.

4) Prix

Le présent contrat est conclu à raison de ...F CFA la tonne métrique (tare non comprise).

Le prix convenu est ferme, non révisable et toutes taxes comprises.

5) Contrôle de qualité et de Poids

Il est convenu et accepté par les deux parties que la SOCOTEC (ou autres) est agréée en qualité de contrôleur de qualité du mil, de sa quantité ainsi que de son conditionnement.

Les contrôles de poids, qualité, emballage seront effectués au chargement et au déchargement. Un échantillon sera communiqué à la SOCOTEC par les soins de l'acheteur. Si la qualité du lot présenté au chargement n'est pas conforme à celle de l'échantillon, la SOCOTEC est tenue de rejeter le lot.

6) Livraison

Le Vendeur s'engage à livrer au magasin de l'Acheteur la quantité convenue dans le présent contrat au plus tard 30 jours après sa signature.

Sauf cas de force majeure, tout retard de livraison sera passible d'une pénalité calculée à raison de... F CFA par tonne métrique et par jour. Après ... jours, la caution de bonne fin d'exécution mise en place par le Vendeur et dont le montant est égal à ... % de la valeur du marché sera acquise à l'Acheteur..

7) Assurance

Elle sera souscrite par l'acheteur.

8) Paiement

Il sera effectué à vue, par lettre de crédit documentaire irrévocable, ouverte au profit du vendeur dans une banque installée au Niger, confirmée par une Banque Internationale de premier ordre.

La lettre de crédit sera négociable contre remise des documents suivants :

- Facture commerciale en 7 exemplaires,
- certificat de poids et qualité délivrée par la SOCOTEC,
- Certificat d'origine délivré par la Chambre de Commerce du pays d'origine,
- Certificat phytosanitaire délivré par la SOCOTEC.

9) Garantie de bonne exécution

En garantie de la bonne exécution du contrat, le Vendeur donne à l'acheteur une garantie bancaire à hauteur de ...% de la valeur du contrat qui ne s'annulera qu'après réception de la marchandise par l'acheteur et certifiée par la SOCOTEC.

10) Résiliation

Le non respect d'une disposition du présent contrat entraînera d'office sa résiliation, la révocation conséquente du crédit documentaire et le paiement de dommages et intérêts au profit de l'acheteur.

11) Litiges

Tout litige survenant à l'occasion de l'interprétation ou de l'exécution du présent contrat et qui ne peut être tranché à l'amiable est du ressort du tribunal de commerce de Niamey.

12) Domicile

Aux fins de l'exécution des présentes, les parties font élection de domicile à...

Niamey, le....

Le vendeur,

L'acheteur,

**MODELE STANDARD D'UN AVIS D'APPEL
D'OFFRES INTERNATIONAL**

NB : En cas de consultation restreinte,
remplacer dans le texte "Avis d'appel d'offre international"
par "consultation restreinte"

AVIS D'APPEL D'OFFRES INTERNATIONAL LANCE
PAR (NOM OU RAISON SOCIALE, ADRESSE DE L'ACHETEUR)
POUR LA FOURNITURE DE 10.000 TONNES METRIQUES DE BLE.

1) Quantité et normes de qualité

Les fournisseurs sont informés qu'un appel d'offres international est lancé par (Nom ou raison sociale, adresse de l'acheteur) pour la fourniture de 10.000 Tonnes métriques de blé tendre de meunerie répondant aux caractéristiques suivantes :

- produit sain, loyal et marchand de la récolte 1991/1992 ;
- Impuretés 1,5% maximum ;
- Humidité 14,0% maximum ;
- G. (Gonflement) 25,0% minimum ;
- P. (Pression) 90,0% Minimum ;
- L. (Longueur) 90,0% Minimum ;
- P/L 1,0% ;
- W (Travail) 310,0% Minimum ;
- Temps de chute Hagberg 430,0% Minimum ;
- Poids spécifique 78-79

2) Constitution des lots

Le présent appel d'offres international est constitué de (2) deux lots distincts de 5.000 tonnes (5 % plus ou moins) chacun.

3) Participation

La participation à la concurrence est ouverte, à égalité de conditions, à toute personne physique ou morale régulièrement inscrite au registre de commerce de son pays de résidence.

Les soumissionnaires établis au Niger sont tenus de fournir, à l'appui de leur soumission, les pièces ci-après :

- attestation d'inscription au registre du commerce ;
- attestation de paiement de la patente de l'année en cours ou attestation d'inscription au rôle de la patente
- attestation de paiement de la cotisation annuelle de la Chambre de Commerce et du C.N.U.T
- attestation du Service de la Main-d'Oeuvre ;
- attestation de la Caisse Nationale de Sécurité Sociale.
- autorisation d'exercice pour les étrangers résident au Niger.

4) Consultation et achats des dossiers

Les dossiers techniques peuvent être consultés dans les bureaux de (Nom ou raison sociale, adresse de l'acheteur).

Les dossiers peuvent y être retirés contre paiement d'une somme de ...F CFA.

5) Cautionnement de soumission

Les soumissionnaires devront présenter une caution ou une garantie bancaire égale à ...% au moins du montant total de la soumission.

6) Dépôt des offres.

Les offres, rédigées en Français, devront parvenir sous pli fermé à (Nom ou raison sociale, adresse de l'acheteur) le... avant heures locales.

Elles seront présentées suivant le système de double enveloppes. La première, sur laquelle doit être portée l'adresse de l'acheteur, contiendra les pièces administratives exigées et la deuxième l'offre proprement dite.

L'enveloppe extérieure ne doit contenir aucun signe extérieur permettant d'identifier le soumissionnaire.

Le manque ou la non conformité des pièces administratives entraîneront le rejet de l'offre.

Toute offre non accompagnée du cautionnement prévu sera écartée.

7) Ouverture des plis

L'ouverture publique des plis aura lieu le... à partir de... dans les locaux de (Nom ou raison sociale, adresse de l'acheteur)

8) Délai d'engagement

Les concurrents resteront engagés par leurs offres pour une durée de...jours à compter de la date limite de dépôt des offres.

9) Délai d'exécution

le délai maximal de livraison est fixé au....pour le premier lot et au.....pour le deuxième lot.

10) Réserves

L'acheteur se réserve le droit de ne donner aucune suite à tout ou partie du présent appel d'offres.

12) Renseignements complémentaires

Pour tous renseignements complémentaires, s'adresser à
(A préciser)

L'Acheteur,

ADRESSES UTILES

I. SERVICES CENTRAUX ET ORGANISMES RATTACHES

1°/ MINISTERE DU COMMERCE, DES TRANSPORTS ET DU TOURISME

BP. 480 Niamey; Tél. 73 29 74; Télex 5203 NI & 5249 NI

- Direction du Commerce Extérieur
- Direction du Commerce Intérieur et des Prix
- Direction des Transports Terrestres

2°/ MINISTERE DES FINANCES ET DU PLAN

BP. 862 Niamey; Tél. 72 22 33; Télex 5337 NI & 5463 NI

- Direction Générale des Impôts. BP 119; Tél. 72.23.66
- Direction Générale des Douanes, Tél. 72.32.80
- Direction de la Statistique et de la Démographie, Tél. 72 36 00 (poste 3194)

3°/ MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET DE L'ELEVAGE

BP Niamey 12.091 NIAMEY; Tél. 73 20 58;

- Direction de l'Agriculture
- Direction des Etudes et Statistiques

5°/ SYSTEME D'ALERTE PRECOCE (S.A.P)

BP. 893 Niamey; Tél. 72.39.53; Télex 5588 PRIMAT NI

6°/ OFFICE DES PRODUITS VIVRIERS DU NIGER (OPVN)

BP 474 Niamey; Tél. 73.56.11; Télex 5323

- Projet STOCK DE RESERVE BP. 11 179 Niamey; Tél 73 53 31; Télex 5323 OPVN NI

7°/ CAISSE DE STABILISATION ET DE PREPARATION DU PRIX DU NIGER (CSPPN) BP. 10 228; Tél : 73.29.57; Télex 5286 CAISTABI NI

II. ORGANISMES INTERNATIONAUX

1°/ CORRESPONDANT NATIONAL DU COMITE INTER-ETATS DE LUTTE CONTRE LA SECHERESSE DANS LE SAHEL (CONACILSS)

BP. 12.091 Niamey; Tél. 73.26.07

2°/ PROJET DIAPER (DIAGNOSTIC PERMANENT)

BP. 12.091 Niamey; Tél. 73.26.07

3°/ ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR L'ALIMENTATION ET L'AGRICULTURE (FAO)

B.P. 11 246 Niamey; Tél 72.29.62;

4°/ PROGRAMME ALIMENTAIRE MONDIAL (PAM)

BP. 11 207 Niamey; Tél. 72 30 41; Télex 5475 WORDFOOD NI

5°/ COMMISSION DES COMMUNAUTES EUROPEENNES (CCE)

BP 878 Niamey; Tél. 73 23 60

III. ORGANISMES D'APPUI ET DE PROMOTION.

1°/ CHAMBRE DE COMMERCE, D'AGRICULTURE, D'INDUSTRIE ET D'ARTISANAT DU NIGER (CCAIA).

BP 209 Niamey; Tél. 73 22 10 / 73 35 63; Téléx. 5242 NI

ANTENNES :

Maradi / BP 79 ; Tél.41.03.66 ;
 Zinder / BP 83 ; Tél.51.00.78 ;
 Agadez / BP 26 ; Tél.44.01.61 ;
 Diffa / BP 209 ; Tél.54.03.92
 Tahoua / BP 172 ; Tél.61.03.87

2°/ CENTRE NIGERIEEN DU COMMERCE EXTERIEUR (CNCE)

BP : 209 Niamey ; Tel.73.22.88

3°/ SYNDICAT NATIONAL DES COMMERÇANTS DU NIGER

BP 12 763 Niamey ; Tel. 73.33.50

4°/ UNION NATIONALE DES COOPERATIVES

B.P. 296 Niamey; Tél. 73 53 01

5°/ CONSEIL NIGERIEEN DES UTILISATEURS DE TRANSPORTS PUBLICS (C.N.U.T).

B.P. 11.048 Niamey; Tél.73.51.85/73.52.11 ; Téléx 5495 NI

6°/ SYNDICAT DES TRANSPORTEURS DU NIGER

BP 2573 Niamey; Tél 73 28 11

IV. TRANSPORT ET TRANSIT

1°/ SOCIETES NIGERIEENNE DES TRANSPORTS TERRESTRE (SNTN)

BP 135 Niamey; Tél 72 24 55; Téléx TRANSNIG 53 38

AGENCES

Parakou (Bénin); BP 16; Tel 61 23 19
 Kano (Nigéria); BP 183; Tel 36 93
 Lomé (Togo); BP 4865 ; Tel 213 270

2°/ NIGERIEENNE AUTOMOBILE TRANSPORT (NAT)

B.P. 699 Niamey; Tel 73 20 60

3°/ SOCIETE DELMAS VILJEUX

B.P. 11534 Niamey; Tél 73 31 45; Téléx SAMLED 53 80 NI

4°/ NIGER-TRANSIT

B.P. 560 Niamey ; Tel.73 22 53 ; FAX (227) 73 26 38
 Téléx : 5212 NI

AGENCES :

Cotonou BP. 2107; Tél (229) 315 189; Téléx: 5005
 Fax:(227) 732 638
 Parakou B.P. 110; Tél (229) 610 970; Téléx: 5251
 Lomé B.P. 1765; Tél (228) 210 569; Téléx: 5043

5°/ TRANSCAP

BP. 11622 Niamey; Tél 72 22 01; Téléx 5219 ; Fax 73 36 36

6°/ C.E.T :

BP. 10506 Niamey; Tél 73 41 30.

7°/ SOCIETE NIGERIEENNE DE TRANSIT ET CONSIGNATION (SNTC)

BP. 12747 Niamey; Tél 73 46 23; Télex 5554 NI

8°/ UNITRAF

BP. 11125 Niamey; Tél 73 39 69;

V. ASSURANCES ET EXPERTS MARITIMES

1°/ SOCIETE NATIONALE D'ASSURANCE ET DE REASSURANCE (SNAR-LEYMA)

BP 426 Niamey; Tél 73 55 26; Télex 52 02 NI

Leyma Agence Kaocen: BP 740; Tél 73 30 28

2°/ UNION GENERALE DES ASSURANCES DU NIGER (UGAN)

BP 11935 Niamey; Tél 73 40 71; Télex 52 27 NI

3°/ GROUPEMENT FRANÇAIS D'ASSURANCE, AGENT GENERAL

JAQUES BATAILLE. B.P. 14 Niamey; Tél 73 30 60

4°/ COMPAGNIE D'ASSURANCES ET DE REASSURANCES DU NIGER (CAREN)

BP. 733 Niamey; Tél 73 34 70; Télex 53 54 NI; FAX 73 24 93

VI. BANQUES

1°/ BANQUE CENTRALE DES ETATS DE L'AFRIQUE DE L'OUEST (BCEAO)

BP. 487; Tél 72 24 91; Télex BCEAO 5218 NI

2°/ BANQUE ARABE LIBYENNE NIGERIEENNE POUR LE COMMERCE EXTERIEUR ET LE DEVELOPPEMENT (BALINEX)

BP 11 363 Niamey; Tél 73 39 14; Télex Balinex 52 91 NI

3°/ BANQUE INTERNATIONALE POUR L'AFRIQUE OCCIDENTALE (BIAO)

BP 10 350 Niamey; Tél 73 31 01; Télex 5215 AFRIBANK NI

4°/ SOCIETE NIGERIEENNE DE BANQUE (SONIBANK)

BP 891; Tél. 73.45.69 ; Télex : 5480 NIBANK

5°/ NIGERIA INTERNATIONALE BANQUE (NIB)

BP 10 973 Niamey; Tél. 73 36 20; Télex NIB 53 21 NI

6°/ BANQUE ISLAMIQUE DU NIGER (DMI)

BP. 12 754 Niamey; Tél. 73 57 20; Télex DARALMAL 54 40 NI

VII. LABORATOIRES D'ANALYSES

1°/ SOCOTEC NIAMEY

B.P 10 884; Tél. 72 22 38

2°/ OFFICE NATIONAL DES PRODUITS PHARMACEUTIQUES ET CHIMIQUES

(ONPPC) B.P 11 585 Niamey; Tél. 73 27 81; Télex 5231 NI

3°/ INSTITUT NATIONAL DE LA RECHERCHE AGRONOMIQUE DU NIGER (INRAN)

Tél.72.20.76/72.27.14/79.29.19

- 4°/ UNIVERSITE ABDOU MOUMOUNI DIOFFO NIAMEY
(Faculté d'Agronomie : Tél. 73.22.90)
- 4°/ INSTITUT DE TECHNOLOGIE ALIMENTAIRE (IIA)
B.P. 2765 Dakar; Tél.320 070
- 5°/ INSTITUT DE CHIMIE ANALYTIQUE ET EU CONTROLE DE LA QUALITE
31, Bd FREDERIC SAUVAGE, 13 333, Marseille CEDEX 14, France.
- 6°/ SCHLÖTER & MAACK
OST-WEST-STRABE 49, D-HAMBURG 11, RFA
- 7°/ INSTITUT EUROPEEN D'ANALYSE
Rue Professeur Verses; 33 000 Bordeaux
- 8°/ LABORATOIRE INTERNATIONAL DE LA REPRESSION DES FRAUDES.
26, Rue de Coetlogon; 35 000 Rennes;
Tél. 995406; Fax : 99549207

VIII. RESEAU DES CHAMBRES DE COMMERCE DE L'AFRIQUE DE L'OUEST

- 1°/ CHAMBRE DE COMMERCE, D'INDUSTRIE ET D'ARTISANAT DU BURKINA
01 B.P. 502 Ouagadougou 01, Burkina Faso
- 2°/ CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DU BENIN
B.P. 31 Cotonou; Tél. 312081; Télex : 5364 CCBEN
- 3°/ CHAMBRE D'AGRICULTURE DE CÔTE D'IVOIRE
01 B.P. 1291; Abidjan 01
- 4°/ CHAMBRE DE COMMERCE DE CÔTE D'IVOIRE
01 B.P. 1399 Abidjan 01
Tél.324679/24700/324683/323942; Télex : 23224 CHAMCOM CI
- 5°/ CHAMBRE D'INDUSTRIE DE CÔTE D'IVOIRE
01 B.P. 1758 Abidjan 01;
Tél. 225504/225780; Télex : 22291 INDUCODI
- 6°/ CHAMBRE DE COMMERCE, D'INDUSTRIE ET D'AGRICULTURE DE LA
REPUBLIQUE DE MAURITANIE
B.P. 215 NOUAKCHOTT; Tél. 52214; Télex : 583 CHAMCOM
- 7°/ CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE DAKAR
B.P. 118; 1, place de l'indépendance Dakar
Tél. 237189; Télex : 61112 CHAMCOM
- 8°/ CHAMBRE DE COMMERCE, D'AGRICULTURE ET D'INDUSTRIE DU TOGO
B.P. 360 Lomé; Tél. 212065; Télex : 5023 CHAMCOM TO
- 9°/ CHAMBRE DE COMMERCE D'INDUSTRIE DU MALI
B.P. 46 Bamako; Tél. 222 120; Télex. 2435 CCIM
Fax : (223) 225.764 225 036
- 10°/ CHAMBRE DE COMMERCE, D'INDUSTRIE ET D'AGRICULTURE DE GUINEE
B.P. 545 CONAKRY

- 11°/ GHANA NATIONAL CHAMBER OF COMMERCE
65 KOJO THOMPSON RD; Tudu, POB 2325 Accra
Tél.(021) 662427, 662210; Télex : 2289, 2057
- 12°/ LIBERIA CHAMBER OF COMMERCE
Capitole Hill, POB 92 Morovia; Tél 222 218; Télex 44000275
- 13°/ KADUNA CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRIE
POB 728 KADUNA; Télex 71 325
- 14°/ KANO CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY, MINES AND AGRICULTURE
138 IBRAHIM TAIWO Rd; POB 10 Kano
- 15°/ LAGOS CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY
Barclays Bank Bldg, 3 rd floor; POB 109 Lagos

IX. FOURNISSEURS ETRANGERS

- 1°/ MERKURIA - SUCDEN,
113, Avenue des Champs Elysée, 75 380 PARIS (France).
- 2°/ SOCIETE COMMERCIALE INTEGRA IPITRADE INTERNATIONALE
152, Avenue de MALAKOFF; 75 116 PARIS (France)
Tél. 40 66 24 ; Fax : 4500 47 02
- 3°/ RIZ ET DENREES :
34, Avenue Georges V, 75 008 PARIS (France)
Tél : 47 2378 54 ; Fax : 47 20 64 98 ; Télex : 640.830 F
- 4°/ DELTA CEREALES
Route de NIMES, 30 133 - NIMES
- 5°/ SINAMEX TRADING PTE LTD,
76, Shenton Way # 08 - 00, ONG Building, Singapore 0207
Tél. 2257992 ; Fax : 2255350
- 6°/ SORIMEX
27-33 Quai A. le Gallo, 92512, Boulogne Billancourt (France)
- 7°/ RICHCO Rotterdam B.V
POB 1120 Rotterdam, Tél (010) 40 44 400; Fax (010) 41 29 635
- 8°/ RICE EXPORT CORPORATION OF PAKISTAN (PVT LTD)
State Life Bulding n°1 , 3 rd Floor,
I.I Chundrigar Road, KARACHI -PAKISTAN
- 9°/ ICCO France
21, Rue de Marly, 78 620 - L'Etang la Ville ; (France)
- 10°/ COMPAGNIE CONTINENTALE FRANCE
109, Rue Jean Jaures, 92 300 - Levallois Perret (France)
- 11°/ ETS SOUFFLET
Quai du Gal Sarraill, 10400 - Nogent/Seine (France)
- 12°/ COMPAGNIE CARGILL,
18 - 20, Rue des Gaudines, 78 108 - St Germain en Laye

13°/ CONTINENTAL GRAIN COMPANY

16, Avenue Eugène Pittard, Cable Postal 351

12 11 GENEVE 25. (Suisse)

Télex: 422 375; Tél. (4122) 702.0.600 ; Fax : (4122) 70 2 605

14°/ SETUCAF : SOCIETE D'ETUDES, DE COURTAGE,

d'Affrètement Maritime et Aérien.

39, rue Jean Jacques Rousseau 75 001 Paris.

16°/ GENERALE GRAINIERE S.A.

25, New York Street Square. London EC4 A3 LN.