# marchés pour l'exportation canadienne

# NIGERIA

INDUSTRY CANADA / INDUSTRIE CANADA
222364

Gouvernement du Canada | Government of Canada

Industrie et Commerce | Industry, Trade and Commerce

# MARCHÉS POUR L'EXPORTATION CANADIENNE

# NIGERIA

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1978

N° de cat. C2-39/1978-22

ISBN 0-662-50148-9

TABLE DES MATIÈRES


| | | PAGE |
|---|---|---|
| I. | GÉNÉRALITÉS | 5 |
| II. | ÉCONOMIE ET COMMERCE EXTÉRIEUR | 11 |
| III. | LES AFFAIRES AU NIGERIA | 18 |
| IV. | DOUANES ET RÉGLEMENTATION DES CHANGES - MODALITÉS DE PAIEMENT | 27 |
| V. | VOTRE VOYAGE AU NIGERIA | 43 |
| VI. | AIDE DU GOUVERNEMENT AUX EXPORTATEURS | 50 |
| VII. | ADRESSES UTILES | 53 |
| VIII. | PUBLICATIONS | 56 |

# I. GÉNÉRALITÉS

## Histoire

Les vestiges archéologiques indiquent que le Nigeria est habité depuis l'antiquité. Cependant, faute de documents écrits, on ne connaît guère son histoire avant l'arrivée des premiers explorateurs et commerçants portugais au XVe siècle.

Les premières relations euro-nigerianes reposaient surtout sur le commerce des produits agricoles, notamment l'huile végétale et les graines de palmier. Le Nigeria était par ailleurs une des principales sources d'esclaves pour les deux Amériques et les Antilles.

Le pays passa sous l'influence britannique au XIXe siècle et Lagos devint colonie anglaise en 1862. En 1914, Lagos et les protectorats du Nord et du Sud furent fusionnés, devenant la colonie et le protectorat du Nigeria. La constitution de 1954 établit un gouvernement fédéral à Lagos et des gouvernements distincts dans chacune des trois régions, qui ont accédé à l'autonomie interne en 1959.

Le Nigeria devenait indépendant et adhérait au Commonwealth le 1er octobre 1960. En 1963, il optait pour le statut de république tout en demeurant au sein du Commonwealth.

Les troubles politiques du milieu de la décennie ont entraîné, en 1966, deux coups d'état militaires successifs et, enfin, la guerre civile durant l'été de 1967.

Ce conflit dura 30 mois et causa d'énormes pertes humaines, de lourds dégâts matériels et la désorganisation des communications et du commerce. La guerre prit fin en janvier 1970 et l'attitude magnanime du gouvernement fédéral envers les anciens séparatistes rétablit des relations généralement harmonieuses.

## Superficie et topographie

Le Nigeria est situé sur la côte Ouest de l'Afrique, entre le 4e et le 14e degré de latitude Nord. Ce pays, dont les dimensions s'apparentent à celles de la Colombie-Britannique, a une superficie de 923 769 km carrés et s'étend sur quelque 1126 km de l'Est à l'Ouest et sur 1046 km du Nord au Sud. Le Nigeria est borné par le Benin (autrefois le Dahomey) à l'Ouest, le Niger au Nord, le Tchad au Nord-Est, et le Cameroun à l'Est. Les deux principaux affluents, le Niger et la Bénoué, forment un Y au centre du pays, où le Niger se dirige vers le sud pour rejoindre le golfe de Guinée.

Le relief et la végétation varient énormément. La forêt marécageuse et tropicale qui longe la côte sud fait place à des savanes plus ou moins boisées au centre du pays. La région de Jos est un plateau central dont la superficie est d'environ 7770 km carrés et qui, à certains endroits, atteint une altitude de 1830 m. L'extrême Nord, situé aux confins du Sahara, est aride.

## Climat

Le climat tropical correspond aux divisions topographiques. La côte est chaude et humide à longueur d'année, le mercure variant entre 21° C et 32° C. Le Nord, en général beaucoup plus sec, présente des variations de température plus prononcées. Les régions les plus élevées du plateau bénéficient d'un climat plus tempéré.

Au cours de la saison sèche, de novembre à mai, les conditions atmosphériques sont dominées par le harmattan, vent plus frais et plus sec venant du Nord-Est et charriant les poussières du Sahara. Le harmattan se fait surtout sentir dans les Etats septentrionaux où le brouillard épais et la faible visibilité perturbent souvent le transport aérien, notamment en décembre et janvier. La saison humide dure de mai à novembre et est influencée par les vents humides du Sud-Ouest, venant de l'Atlantique.

Les précipitations annuelles dans les régions côtières varient entre 200 et 300 cm, et, au Nord, entre 50 et 140 cm par année.

## Population

Le Nigeria est de loin le pays le plus peuplé d'Afrique; en effet, on évalue sa population totale à quelque 80 à 100 millions d'habitants. La densité moyenne de cette population est d'environ 97 habitants par km carré. Le nombre d'Européens y est relativement faible, environ 65 000, dont plus de la moitié habite à Lagos.

## Principales villes

Lagos, capitale fédérale, et sa banlieue qui comprend Apapa, Mushin, Surulere, Yaba et Ikeja, comptent d'après les estimations courantes, quelque 3,5 millions d'habitants.

Ibadan, ville industrielle située à 145 km au nord de Lagos, dénombre quelque 2 millions d'habitants. Située au coeur de la région des cacaoyers dans l'Etat d'Oyo, elle est la principale ville universitaire du Nigeria.

Kano, dont la population atteint près de 500 000 habitants, représente le principal centre commercial du Nord. Son éventail industriel comprend les textiles, les tanneries, l'extraction de l'huile d'arachides, la préparation des viandes et la fabrication du savon.

Kaduna, ville bien aménagée de 250 000 habitants, est connue en raison de ses nombreuses filatures. Benin, qui compte également 250 000 habitants, attire de plus en plus les entreprises industrielles et joue un rôle important dans l'exploitation forestière.

Warri, à 95 km de Benin, et Port Harcourt sont de grands centres pétroliers. Enugu a été ravagée par la guerre civile, mais elle reprend actuellement son importance.

## Langue

L'anglais est la langue officielle et commerciale. Il y a cependant de nombreuses langues indigènes très répandues, quelque 200 dialectes au total.

Le haoussa et le foulani prédominent dans le Nord, le yorouba dans l'Ouest et l'ibo dans l'Est. Les autres groupes importants sont le tiv, le kanuri, l'edo, l'urhobo, l'itsekiri, l'ijaou et l'efik.

## Religion

La liberté de culte est absolue. Les musulmans, qu'on évalue à quelque 44% da la population, dominent dans le Nord. Environ 22% de la population appartient à diverses confessions chrétiennes. L'autre tiers de la population, surtout dans les régions éloignées, reste fidèle aux anciens cultes et croyances.

## Unité monétaire

Le Nigeria a décimalisé sa monnaie en janvier 1973; il utilise maintenant le naïra qui vaut 100 kobos. En juin 1978, le taux de change était de $1.833 canadien pour 1 naïra.

## Poids et mesures

Les mesures et poids impériaux ont prédominé au Nigeria, mais le gouvernement a amorcé en 1973 la mise en oeuvre d'un programme de conversion au système métrique. Après une période transitoire d'un an, où se cotoyaient les deux systèmes d'unités, les unités impériales sont devenues illégales le 1er janvier 1974. Depuis, tout le matériel et les produits importés par le Nigeria doivent comporter des poids et mesures métriques uniquement.

## Courant électrique

L'industrie dispose du courant alternatif triphasé de 380/400 volts, 50 périodes AC. Le courant domestique est alternatif monophasé de 230 à 240 volts, 50 périodes AC. On utilise une gamme variée de douilles et de prises de courant.

## Jours fériés

Le Nigeria observe les fêtes musulmanes et chrétiennes:

| | |
|---|---|
| Jour de l'An | 1er janvier |
| Vendredi saint | Mobile |
| Lundi de Pâques | Mobile |
| Fête nationale | 1er octobre |
| Noël | 25 décembre |
| Lendemain de Noël | 26 décembre |
| Id El Kabir (deux jours) | Mobile |
| Id El Maulud (un jour) | Mobile |
| Id El Fitr (deux jours) | Mobile |

Comme le calendrier lunaire des musulmans ne compte que 354 ou 355 jours, les fêtes musulmanes varient d'une année à l'autre par rapport au calendrier grégorien. Les fêtes musulmanes dépendent des positions de la lune et peuvent donc s'écarter quelque peu des dates prévues.

## Heure locale

Durant l'année, le Nigeria devance d'une heure l'heure GMT, de six heures l'heure EST, et de 5 heures l'heure EDST.

## Heures d'affaires

Les bureaux du gouvernement sont ouverts de 7h30 à 15h30, du lundi au vendredi. Beaucoup de bureaux ouvrent encore le samedi matin, mais on note dans certains Etats une tendance à travailler tous les deux samedis ou à se contenter de la semaine de cinq jours.

Les banques sont ouvertes de 8h à 13h, 5 jours par semaine. Les bureaux commerciaux sont généralement ouverts de 8h à 12h30 et de 14h à 16h30, cinq jours par semaine. Les magasins demeurent ouverts le samedi matin.

Dans le Nord, où prédomine l'islamisme, les bureaux du gouvernement et des entreprises commerciales ferment habituellement à 13h le vendredi.

## Gouvernement

Le Nigeria est une république fédérale membre du Commonwealth, d'abord divisée en trois, puis en quatre régions. On a créé 12 Etats en 1967 pour remplacer ces régions et, en 1976, on a porté ce nombre à 19.

LES ÉTATS DU NIGERIA

| État | Capitale | Population recensement de 1963 | Budgets 1977-1978 (millions de naïra) |
|---|---|---|---|
| République fédérale du Nigeria | Lagos | 56 189 843 | - |
| Anambra | Eunugu | 2 943 674 | 308,6 |
| Bauchi | Bauchi | 2 193 674 | 224,8 |
| Bendel | Benin | 2 435 839 | 466,3 |
| Benue | Makurdi | 3 041 194 | 302,0 |
| Borno | Maiduguri | 2 990 526 | 472,3 |
| Cross River | Calabar | 3 600 000 | 282,7 |
| Gongola | Yola | 3 002 808 | 274,9 |
| Imo | Owerri | 3 280 340 | 417,8 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Kano | Kano | 5 774 842 | 456,1 |
| Kaduna | Kaduna | 4 098 304 | 370,0 |
| Kwara | Ilorin | 2 309 338 | 339,3 |
| Lagos | Ikeja | 1 443 567 | 474,5 |
| Niger | Minna | 1 271 767 | 197,6 |
| Ogun | Abeokuta | 1 551 946 | 262,4 |
| Ondo | Akure | 2 727 675 | 321,5 |
| Oyo | Ibadan | 5 158 884 | 422,5 |
| Plateau | Jos | 2 026 657 | 318,1 |
| Rivers | Port Harcourt | 1 800 000 | 293,1 |
| Sokoto | Sokoto | 4 538 808 | 291,8 |

Le chef de l'État, qui est également commandant en chef des Forces armées, président du Conseil militaire et président du Conseil exécutif fédéral dirige le gouvernement. Chaque Etat est dirigé par un gouverneur militaire. Les ministères fédéraux et ceux des Etats sont dirigés par des commissaires, pour la plupart des civils.

Le haut fonctionnaire de chaque ministère porte le titre de secrétaire permanent.

Le régime militaire actuel s'est engagé à rétablir le gouvernement civil électif d'ici 1979. En prévision de cette échéance, on élaborera une nouvelle constitution et un nouveau système de partis politiques.

## II. ÉCONOMIE ET COMMERCE EXTÉRIEUR

Le Nigeria est le septième producteur de pétrole brut au monde; il a adhéré à l'OPEP (Organisation des pays exportateurs de pétrole) en 1971. L'économie nigeriane a été entièrement transformée depuis les augmentations de prix survenues en 1973. En particulier, les recettes qui se sont considérablement accrues ont permis à l'économie de triompher en grande partie des effets de la guerre civile de 1967-1970, comme le montrent les divers plans élaborés pour le développement économique national.

### Le pétrole

Ces dernières années, le développement économique du Nigeria a été dominé de plus en plus par le secteur pétrolier qui, en 1976/1977, assurait 31% du PIB, 93% des recettes d'exportation et 75% des recettes totales du gouvernement, surpassant le secteur agricole dans tous les paramètres d'importance, à l'exception de l'emploi.

Le budget de 1977-1978 a amené la fusion du ministère des Ressources pétrolières et de la Société nationale de pétrole, pour créer la Société nationale du pétrole du Nigeria, organisme chargé de prendre en main la participation nigeriane à la production, au raffinage et à l'exportation des produits bruts du pétrole, de même qu'à la distribution intérieure des produits raffinés. Le Nigeria s'efforce en outre de mettre en oeuvre des projets connexes concernant le gaz, les engrais, les produits de raffinerie, les pipe-lines et d'autres projets ayant trait à la pétrochimie.

### Agriculture

Le Nigeria se rend compte des lacunes que comporte une économie spécialisée et s'efforce de diversifier cette dernière. L'agriculture, qui emploie, près de 70% de la population, représente moins de 10% du PIB; elle a connu un déclin relatif ces dernières années. En effet, elle se remet lentement de la crise entraînée par la sécheresse au Sahel, et a de la difficulté à augmenter sa productivité et à lutter contre l'exode rural.

Pour stimuler la production agricole, le gouvernement a créé 10 organismes chargés de la mise en valeur des bassins fluviaux, et d'autres organismes, comme la Banque agricole, (chargée de fixer les prix) et des commissions responsables des principales cultures. La réduction des droits d'importation sur les machines agricoles et l'équipement de transformation des aliments, la répartition des engrais et des plants à rendement élevé, l'exploitation de fermes mécanisées à grande échelle, font partie d'un programme visant à accélérer l'expansion rurale.

Mines

Le Nigeria produit des quantités relativement réduites de cassitérite, de columbite, de marbre, d'or, de charbon et de pierre calcaire, outre une quantité substantielle d'étain. Depuis le début des années 70, le rendement (à l'exception de celui du charbon) est en baisse. Afin de contrer cette tendance, le gouvernement a fondé la Nigerian Mining Company (NMC), qui est chargée de surveiller l'extraction de toutes les ressources minières, à l'exclusion du pétrole (surveillée par la Nigerian National Petroleum Corporation), du charbon (incombe à la Nigerian Coal Corporation), et du fer (à la Nigerian Steel Development Authority). La NMC est chargée d'établir des lignes de conduite sur le plan minier et de stimuler la production dans ce domaine. En 1976, elle a entrepris une première étude à l'échelle nationale; on prévoit d'autres études, prospections, ainsi que la mise sur pied de programmes de recherche et de formation.

Fabrication

Ce secteur comprend principalement la production de textiles de coton, de vêtements, de boissons non alcoolisées, de bière, de produits du tabac, de produits en métal léger et le montage sur place, dans ne certaine proportion, de véhicules et de machines. Géographiquement, l'industrie est fortement concentrée (à Lagos et Ibadan, et, dans une proportion moindre, à Kano, Kaduna et Benin City). Les propriétaires sont en grande partie des indigènes qui ont acquis leur propriété directement ou après une mise de fonds, conformément à la politique gouvernementale établie depuis la publication du Décret sur la promotion des entreprises nigerianes de 1972, et sa révision en 1977. Après une première période d'incertitude concernant l'indigénisation, la production industrielle a connu une reprise rapide: elle a augmenté de 27% en 1975-1976 et de 13% en 1976-1977. C'est par une tendance à la hausse continue qu'on a répondu à la forte demande nationale (bière, savons et détergents, produits pharmaceutiques, véhicules) et

un climat de confiance dans les affaires s'est reflété dans l'augmentation substantielle des investissements. Le secteur manufacturier, qui représente 5% du PIB, voit sa part considérablement augmentée par la mise en oeuvre de projets en cours concernant le fer et l'acier intégrés, la pétrochimie, des projets agricoles connexes et d'autres projets industriels.

## Construction

L'industrie de la construction assure près de 6% du PIB et maintient son taux de croissance moyen annuel de plus de 20%.

## Obstacles au développement

Le niveau élevé et soutenu de l'activité et de la croissance économiques au Nigeria n'est pas à l'abri de difficultés et de goulots d'étranglement qu'il faudra un certain temps pour vaincre. Notons, entre autres:

- une congestion alarmante dans les ports de Lagos, Port Harcourt, etc.;
- des pressions inflationnistes de plus de 20%;
- l'insuffisance et l'instabilité de l'alimentation en énergie;
- des réseaux inadéquats de communication, particulièrement en ce qui concerne le téléphone et les routes;
- des lacunes dans les services essentiels comme le logement, les aqueducs et le système d'égout.

## Troisième plan national d'expansion (1975 à 1980)

Partout au Nigeria, de nombreux projets d'expansion sont en voie de réalisation, et ce, dans le cadre du plan quinquennal d'expansion. Le troisième Plan (1975 à 1980) fixe les objectifs suivants: l'expansion et la diversification de l'économie; le retour à la stabilité des prix; une distribution plus équitable du revenu national. On prévoit des dépenses d'immobilisations de l'ordre de 43,3 milliards de naïra ($80 milliards), bien qu'un déficit dans les recettes pétrolières, outre les obstacles énumérés plus haut, réduiront probablement les dépenses prévues pour le Plan d'au moins un tiers.

Les projets concernant les services essentiels bénéficient particulièrement du Plan. Vers la fin de 1975, le réseau de transport, en premier lieu les ports, était surchargé, ce qui entravait la distribution des ressources essentielles et accentuait la pénurie de produits. C'était le principal obstacle à l'expansion économique. C'est pourquoi près d'un cinquième des dépenses d'immobilisations du Plan a été consacré au secteur du transport, en vue d'accélérer la réorganisation et l'expansion des ports, des aéroports, des chemins de fer et des routes.

Dans tout le secteur des communications s'opère une croissance extraordinaire, qui va de l'achat de téléphones à la construction de postes satellites terrestres, en vue d'élargir et d'améliorer les services de communication nationaux et internationaux.

Un très grand projet d'expansion est en voie de réalisation: il concerne le fer et l'acier intégrés à Ajaokuta. On installe des usines de réduction directe de l'acier à Warri et à Port Harcourt. Six usines de montage d'automobiles et de véhicules commerciaux sont en voie de construction ou d'expansion. La gamme variée de nouvelles industries partout au Nigeria, va des cimenteries, des usines de pâtes et papier, aux brasseries, raffineries de sucre, etc.

## Commerce extérieur

La valeur du commerce extérieur des marchandises au Nigeria a atteint $25 milliards en 1976, soit 23% de plus qu'en 1975. Les importations avaient augmenté de 25% et les exportations de 21%. L'excédent visible était de $2,2 milliards environ, soit une légère baisse par rapport à 1975.

Le pétrole assure, à l'heure actuelle, 93% des exportations en valeur, étant donné que toutes les autres exportations principales (à l'exception du cacao) ont baissé depuis 1974, en valeur et en volume. L'huile de graine de palmier, l'étain et le caoutchouc ont connu une baisse sensible, alors que les exportations d'arachides ont pratiquement cessé. Les Etats-Unis et la C.E.E. demeurent les débouchés les plus importants pour les produits pétroliers et non pétroliers du Nigeria.

Les importations ont quadruplé depuis 1974, reflétant à la fois l'utilisation des recettes du pétrole en vue de l'expansion, et la politique du gouvernement, lequel vise à libéraliser les importations pour freiner l'inflation. Les biens de consommation, notamment les aliments, représentent 35% environ des importations (bien que le budget de 1978-1979, les autorisations d'importer et les mesures d'interdiction aient pour effet de restreindre considérablement la croissance dans ce secteur); les biens d'équipement représentent 41%; le matériel de transport, 10%; les matières premières, 9%. Les principaux fournisseurs du Nigeria n'ont pas beaucoup changé ces dernières années; ce sont toujours: la Grande-Bretagne (24,3%), l'Allemagne de l'Ouest (16,1%), les Etats-Unis (9%), le Japon (9,5%), la France et l'Italie. Le Nigeria continue d'être un marché très attrayant pour les fournisseurs étrangers de produits finis et de techniques de mise au point en matière de services essentiels.

Commerce canado-nigerian

La Nigeria est de loin le client le plus important du Canada en Afrique noire. Avec une population qui dépasse 80 millions, ce n'est pas une nation riche par tête d'habitant; toutefois, comme c'est le septième exportateur mondial de pétrole, et que ce produit lui apporte plus de $10 milliards par an, le Nigeria a entrepris un programme d'expansion massive, offrant ainsi d'excellents débouchés au Canada. Le troisième Plan national révisé d'expansion (1975-1980) met l'accent sur plusieurs secteurs dans lesquels les connaissances techniques canadiennes sont internationalement reconnues: le transport, les communications, l'éducation et les ressources naturelles.

Malheureusement, la participation du Canada à cette activité fébrile est, quoique impressionnante par rapport à ses exportations vers le reste de l'Afrique noire, très décevante si l'on considère l'ampleur du marché. Les exportations canadiennes au Nigeria demeurent statiques (31,5 millions en 1977); elles comportent une proportion presque égale de matières premières et de produits transformés, plus $15 millions environ pour les services. Le pétrole brut représente la presque totalité des importations nigerianes au Canada. La balance commerciale bilatérale a, de tout temps, pesé lourdement en faveur du Nigeria.

Les relations commerciales canado-nigerianes sont régies par l'Accord général sur les tarifs et le commerce (GATT). Le Canada accorde unilatéralement le traitement de préférence au Nigeria, et applique dans son cas le système généralisé de préférences sur les tarifs douaniers (GSP). Le Nigeria, quant à lui, accorde au Canada le traitement de la nation la plus favorisée (N.P.F.). Il n'existe aucun accord commercial bilatéral entre les deux pays, bien qu'un accord sur la coopération économique et technique, notamment une clause pour l'établissement d'un Comité économique commun, en soit actuellement au stade de la négociation.

Commerce extérieur du Nigeria

(en millions de N)

| | 1972 | 1973 | 1974 | 1975 | 1976 | 1977 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Exportations | 1 437 | 1 370 | 6 106 | 5 116 | 6 343 | 8 000 |
| Importations | 959 | 1 203 | 1 666 | 3 629 | 5 041 | 6 300 |
| Total | 2 396 | 3 573 | 7 772 | 8 745 | 11 384 | 14 300 |

Exportations canadiennes vers le Nigeria

$(Can '000)

| | 1976 | 1977 |
|---|---|---|
| Aluminium | 4 990 | 7 144 |
| Amiante | 5 174 | 4 907 |
| Machinerie de construction, outillage et pièces (non spécifié ailleurs) | 4 504 | 3 331 |
| Blé | 1 342 | 2 045 |
| Locomotives, matériel roulant de chemin de fer et pièces (non spécifié ailleurs) | 1 477 | 702 |
| Outillage de télécommunication commercial (non sépcifié ailleurs) | 746 | 854 |

| | | |
|---|---|---|
| Appareils de climatisation, de réfrigération et pièces (non spécifié ailleurs) | 601 | 944 |
| Tracteurs sur roues et pièces | 888 | 462 |
| Machinerie pour broyer et moudre, et pièces | 1 331 | - |
| Papier journal | 324 | 978 |
| Aéronefs, moteurs, matériel et pièces | 95 | 951 |
| Autres | 10 807 | 9 225 |
| Total | $32 279 | $31 543 |

Importations canadiennes du Nigeria

$(Can '000)

| | 1976 | 1977 |
|---|---|---|
| Pétrole | 153 113 | 37 390 |
| Graines de cacao | 2 229 | 59 |
| Autres | 518 | 114 |
| Total | $155 860 | $37 563 |
| COMMERCE TOTAL | $188 130 | $69 106 |

## III. LES AFFAIRES AU NIGERIA

Avec des importations annuelles d'environ $10 milliards et une population de plus de 80 millions, le Nigeria doit être regardé comme le marché le plus important de l'Afrique noire. Faire des affaires au Nigeria coûte cher, prend beaucoup de temps et implique souvent des déceptions. Il faut tenir compte avant tout des conditions du marché, des méthodes d'importation, du mode d'achat, des réseaux de distribution et des pratiques commerciales. Le Nigeria ouvre son marché à une foule d'importations et offre de bonnes possibilités de services, mais la concurrence avec d'autres fournisseurs est forte.

Pour ce qui est de la vente, le prix est fréquemment de toute première importance. Le délai de livraison, qui, très souvent, dépend de l'existence d'un espace d'expédition, est un facteur non moins important. Il faut en outre gagner la confiance des clients et des agents. Les propositions postales à elles seules ne sont guère efficaces; il faut absolument faire des tentatives sérieuses de commercialisation, dont plusieurs visites au Nigeria.

L'expérience du colonialisme britannique et la proximité de l'Europe ont nettement orienté ce marché vers les fournisseurs européens. Il sait, toutefois, accueillir d'autres marchandises de qualité, si les prix sont concurrentiels et les fournisseurs disposés à mettre au point un programme de commercialisation soutenu et dynamique. Les fournisseurs extrême-orientaux et américains ont particulièrement bien réussi, depuis peu, à pénétrer le marché nigerian.

Même s'il n'est pas obligatoire d'avoir des représentants, ceux-ci demeurent indispensables si l'on veut atteindre un chiffre de vente intéressant. Comme dans bien des pays, la plupart des meilleurs représentants sont déjà engagés pour une gamme étendue de produits connus et appréciés; il est donc difficile de trouver un bon distributeur.

### Achats du gouvernement

Le secteur public (les ministères fédéraux et des Etats, ainsi que les organismes publics) offre souvent les meilleurs débouchés aux fournisseurs étrangers.

Bien des achats importants font l'objet d'appels d'offres, lancés par des commissions d'adjudication ou par l'organisme lui-même. Il importe d'établir les besoins les plus probables, car on ne publie par tous les appels d'offres. Par ailleurs, même s'ils ont été annoncés, très souvent le délai de réponse accordé à un fournisseur étranger est insuffisant. Un représentant aux aguets peut généralement être au courant des projets en préparation bien avant qu'ils soient annoncés. Les spécifications sont le plus souvent britanniques, mais une campagne préliminaire active peut permettre de faire accepter les changements voulus par les autorités.

Pour la plupart des achats importants du gouvernement, la fourniture et l'installation incombent au vendeur, le design étant normalement réalisé par des experts-conseils indépendants ou l'organisme gouvernemental lui-même. La formule "clef en main" est utilisée, mais elle est dans bien des cas, sujette à caution. Il faut habituellement assurer la maintenance de l'équipement et la formation du personnel pendant un an ou plus. On ajoute souvent une série de pièces de rechange (5 à 10%) lors de la commande initiale. Les facteurs autres que les prix, notamment la normalisation et la fiabilité des livraisons peuvent jouer également un rôle important.

Le gouvernement des Etats et certains organismes publics recourent encore fréquemment aux services des agents de la Couronne en Grande-Bretagne. Néanmoins, depuis quelque temps, les clients nigerians ont tendance à désigner des fabricants, ce qui montre que l'initiative peut avoir son importance. Les fournisseurs canadiens qui cherchent sérieusement à obtenir des commandes, dans des secteurs où les agents de la Couronne pourraient intervenir, devraient s'assurer qu'ils sont bien inscrits en tant que fournisseurs.

Le gouvernement du Nigeria a établi en 1972 la Nigeria National Supply Company (NNSC), organisme national d'achat en vrac. Cet organisme appuie l'activité des commerçants établis à leur propre compte, en important des articles à faible demande, (farine, sel, lait évaporé, morue séchée, riz, ciment et d'autres matériaux de construction) - qu'il distribue à un prix fixe. Il n'y a pas de formalités officielles à remplir pour s'inscrire, mais on invite les fournisseurs éventuels à exprimer leur intérêt envers la NNSC par écrit, en fournissant leurs prix courants et, si possible, des échantillons. Lorsqu'on prévoit un besoin, le NNSC demande des soumissions aux fournisseurs préqualifiés. Ces soumissions sont rarement publiées.

## Services de consultation en ingénierie

Les experts-conseils canadiens sont solidement implantés sur le marché nigerian; plus d'une demi-douzaine d'entre eux établi leurs bureaux dans ce pays. Ils sont généralement groupés en associations professionnelles avec une participation nigeriane. On continuera sans doute pendant quelque temps encore de manquer de techniciens au Nigeria; il existe donc d'excellentes occasions d'emploi dans de nombreux secteurs (électricité, transport, pétrole, urbanisme, richesses naturelles, aqueducs et système d'égouts, génie forestier et agriculture).

Il est particulièrement important de prévenir les besoins des clients éventuels et l'on conseille aux candidats de présenter à l'avance des documents attestant leur compétence. La plupart du temps, seules les firmes choisies sont invitées à soumissionner et, pour ce faire, on se fonde sur les renseignements disponibles.

## Equipement industriel

Un effort concerté a été fait pour industrialiser davantage le Nigeria dont le potentiel d'expansion est remarquable. Actuellement, les secteurs industriels qui dominent sont les textiles, le ciment, les produits pétroliers, les savons et détergents, la bière, les eaux gazeuses, le montage des véhicules et la confiserie. L'industrie lourde demeure presque inexistante, bien qu'on prévoit l'installation de deux aciéries qui pourraient constituer la base d'une expansion future.

Les décisions relatives à l'achat d'équipement industriel spécialisé incombent presque toujours au partenaire technique et gestionnaire d'une entreprise donnée, le plus souvent une société étrangère. Des entreprises appartenant à part entière au gouvernement, et où est intervenue la formule des livraisons "clef en main" ont fait piètre figure. C'est pourquoi, maintenant, on recherche le plus souvent un partenaire technique prêt à faire preuve de bonne foi et à souscrire à un pourcentage du capital-actions. Les petites entreprises comme les scieries et les moulins à provendes peuvent se passer d'un partenaire technique. Les firmes nigerianes s'adressent plutôt aux fournisseurs d'équipement et de matières premières pour obtenir des conseils, notamment de l'aide sur le plan de la conception.

## Equipement polyvalent pour l'industrie et la technologie

Grâce au grand nombre de projets importants dans le secteur public, il existe au Nigeria un excellent marché d'équipement industriel et technique à caractère polyvalent, dont la machinerie de construction, le matériel de transport, le matériel didactique, hospitalier, électrique et agricole.

Le marché non seulement régularise les prix, mais attache également une grande importance à la fiabilité et au service après-vente. Aussi, il est très important de choisir un bon distributeur et d'appuyer sérieusement ce dernier en lui rendant régulièrement visite et en assurant la formation des équipes de service.

## Matières premières

L'essor de la fabrication et de la transformation au Nigeria même, en plus de la reprise de la construction, a créé un marché intéressant pour les matières premières. Une grande partie de ces dernières sont achetées grâce aux rapports intra-sociétés, bien qu'une part du commerce emprunte la voie des filiales nigerianes des grandes maisons de commerce ou de courtiers européens. Les grossistes se livrent sérieusement au commerce des matériaux de construction, notamment l'acier de construction et le ciment. Bon nombre de grossistes en matériaux de construction importent directement.

## Biens de consommation

Les biens de consommation ont fait particulièrement l'objet d'une substitution des importations par une production locale; pourtant, le Nigeria importe toujours un certain nombre de produits.

Le tarif, le régime de licence et une liste de plus en plus importante d'importations interdites offrent une protection aux industries locales d'aliments et de biens de consommation, notamment aux textiles et à l'industrie du vêtement, à l'ameublement, aux fruits et aux légumes, à la viande, à la volaille, à la bière et aux eaux gazeuses.

Le gros marché est réservé aux marchandises de base, pour lesquelles le prix et la loyauté à la marque sont les principaux facteurs déterminants. Il existe un petit marché de prestige pour les marchandises importées de haute qualité, mais les tarifs élevés tendent à gêner ce commerce.

Les biens de consommation importés sont le plus souvent distribués par un agent exclusif, qui stocke les produits et accepte également d'importantes commandes des grossistes. Les marchandises de qualité supérieure sont écoulées par l'intermédiaire des supermarchés, des grands magasins ou des grands détaillants spécialisés des principales villes. Le plus gros volume des marchandises est, cependant, vendu par l'entremise des "marchés commerciaux" que dominent les femmes. A l'occasion, les détaillants importent directement les articles qui se vendent comme spécialités.

## Agents et distributeurs

La réussite de la commercialisation dépend souvent, au Nigeria, de la nomination d'un représentant à la réputation solide. Les agents et les distributeurs sérieux consacrent leur temps et leur argent à la commercialisation; c'est pourquoi ils recherchent normalement un accord exclusif englobant tout le Nigeria. Si une firme loale n'est pas suffisamment établie, la solution peut consister à accorder un certain nombre de concessions dans diverses régions du pays. Les sociétés qui, en général, manutentionnent le plus gros volume de produits importés sont des sociétés étrangères établies depuis longtemps au Nigeria. Le commerce de détail, à l'exception des supermarchés et des grands magasins, est contrôlé sur place. En vertu du Décret de 1977 sur la promotion, la plupart des entreprises du secteur de la distribution devront être exclusivement nigerianes au 31 décembre 1978. Font exception les sociétés qui manutentionnent des machines et du matériel technique, les supermarchés et les grands magasins, où la participation nigeriane obligatoire n'est que de 60%. Les exportateurs canadiens devraient s'assurer que le représentant éventuel a une situation stable, en vérifiant ce fait auprès des banques et d'entreprises commerciales citées. La division commerciale du Haut-commissariat du Canada peut apporter son aide à cet égard.

## Recours aux agents d'exportation

Au Nigeria, les petits et moyens grossistes ainsi que les distributeurs de matériaux de construction, de matières premières, de denrées alimentaires, de produits pharmaceutiques et autres choisissent souvent de traiter avec un seul fournisseur, de préférence une société bien connue et diversifiée, capable d'offrir une gamme étendue de marchandises à condition, bien entendu, que ses prix et ses délais de livraison soient concurrentiels.

C'est pourquoi les petits exportateurs canadiens, dont la gamme des produits est restreinte, peuvent trouver avantageux l'intermédiaire des agents d'exportation qui connaissent bien le marché. Certains agents d'exportation se rendent souvent au Nigeria et traitent directement avec les grossistes locaux, ce qui supprime effectivement le besoin d'un agent local.

## Investissements

A part quatre exceptions, toute société qui fait des affaires au Nigeria doit être incorporée dans ce pays. Les formalités d'incorporation sont longues et il est recommandable de retenir les services d'un avocat et d'un comptable. Le Nigeria accueille favorablement la plupart des investissements étrangers, mais exige des degrés divers de participation locale. Aux termes du Décret de 1977 sur la promotion des entreprises nigérianes, toutes les entreprises sont cataloguées de la façon suivante: la catégorie I réserve exclusivement certaines affaires aux Nigerians, alors que les catégories II et III exigent la coparticipation avec 60 ou 40% de mise de fonds nigerianes. Le Décret comporte également des clauses visant à prévenir la concentration de la propriété nigeriane dans quelques mains. La date d'échéance pour l'entrée en vigueur totale du Décret est fixée au 31 décembre 1978.

## Publicité et promotion

En général, on ne fait une publicité importante que pour les biens de consommation; cette publicité est très efficace lorsqu'elle est directe, imposée et continue. Pour les produits techniques spécialisés, il vaut mieux s'adresser aux utilisateurs ou aux revues commerciales.

Habituellement, l'agent ou le distributeur exclusif de l'exportateur s'occupe de la publicité et de la promotion, mais l'exportateur assume souvent une part des frais.

Les journaux et les magazines, surtout d'expression anglaise, sont lus un peu partout et servent donc souvent des fins publicitaires. C'est la radio qui atteint le maximum d'habitants, car elle n'est pas tributaire du degré d'instruction du client éventuel. La télévision, également propriété gouvernementale, est utilisée à des fins de publicité sélective à l'intention des Nigerians les plus aisés. Les panneaux-réclame, les affiches et la publicité au cinéma sont de bons moyens de faire connaître un produit. L'usage du camion commercial muni de haut-parleurs est largement répandu dans les centres d'achat; il représente un moyen efficace pour promouvoir les biens de consommation comme le savon, les produits pharmaceutiques ou les aliments. Ces camions contiennent en général des stocks pour la vente directe.

Une grande foire commerciale internationale s'est tenue à Lagos en 1977; on en prévoit une tous les deux ans. Elle accueille surtout le public, bien qu'on ait pris des dispositions pour recevoir les représentants de maisons de commerce. Des expositions à caractère plus spécialisé auront lieu, au même endroit. Les principaux journaux nigerians organisent souvent des petites foires commerciales sur un thème particulier: les télécommunications ou le matériel de bureau, par exemple.

Les cadeaux sont très populaires, mais souvent frappés de droits de douane. Il convient de consulter l'agent ou le distributeur local à cet égard.

Il existe au Nigeria un certain nombre d'agences de publicité; ces dernières appartiennent maintenant exclusivement au Nigeria.

## Prix courants

Il convient de donner les prix FAB ou, de préférence, C et F Lagos Apapa (ou, sur demande, un autre port) en dollars canadiens ou américains ou en livres sterling. Le transport intérieur, dans la plupart des cas, sera réglé au Nigeria.

Il faut obtenir une couverture d'assurance auprès de compagnies nigerianes.

## Financement

Jusqu'à des derniers temps, le Nigeria était capable de financer sa propre expansion, sans recourir aux investissements étrangers. Des prêts internationaux ont été négociés depuis peu et les crédits aux fournisseurs sont devenus plus courants. Des crédits consentis à des conditions de faveur peuvent encore donner un avantage concurrentiel.

A un moment donné, l'Agence canadienne de développement international a mis en oeuvre un important programme au Nigeria. Il se pourrait que la Société pour l'expansion des exporta- tions envisage des régimes de financement commercial.

## Demandes non sollicitées des firmes nigerianes

Les firmes canadiennes devraient être prudentes lorsqu'elles examinent les demandes de renseignements et les commandes non sollicitées de provenance nigeriane.

Outre les escrocs sans scrupules, il existe également un grand nombre de petits commerçants qui, en dépit de leurs bonnes intentions, ne sont pas toujours capables d'importer directement des produits, faute d'expérience et de ressources financières.

Le secrétaire commercial du Canada à Lagos tient à aider les exportateurs canadiens à se documenter sur les firmes nigerianes. Parce qu'il tient à jour de grandes listes de firmes, il peut souvent fournir des renseignements de première main en relevant tout simplement le nom et l'adresse de la firme nigeriane. Cependant, loraque les renseignements ne sont pas immédiatement accessibles, il faut normalement connaître le nom de la banque de l'entreprise nigeriane. Il est long et incertain d'enquêter sans avoir une telle reférence bancaire, si l'on considère l'afflux des demandes de renseignements, la population de plus de 80 millions d'habitants et le fait qu'il existe plus d'une douzaine de banques importantes. Donc, si la banque de la firme est inconnue et si une vérification immédiate auprès du secrétaire commercial à Lagos ne donne pas le renseignement voulu, l'exportateur canadien sera prié d'interroger la firme nigeriane.

## Où adresser la correspondance

Toute correspondance avec les organismes nigerians, gouvernementaux ou privés, doit être adressée à l'organisme ou à une personne en particulier. Si la lettre est adressée à un destinataire particulier, on présume qu'il s'agit de courrier personnel. Par exemple:

ÉCRIRE: Le directeur général
Nigerian Electric Power Authority
Marina
P.M.B. XXXX
Lagos, Nigeria
à l'attention de M. Bolaji Olowu

ET NON: M. Boladji Oluwu
Directeur général
Nigerian Electric Power Authority
Marina
P.M.B. XXXX
Lagos, Nigeria

## Service de transport intérieur

En raison de la complexité de la manutention des cargaisons depuis les ports et la nécessité de dédouaner les marchandises importées aux premiers points d'entrée, le transport intérieur des cargaisons est toujours effectué par l'acheteur, soit directement, soit par l'intermédiaire d'un agent.

On recourt le plus souvent au transport routier; il est relativement irrégulier et les tarifs sont négociables. La société d'Etat, Nigerian Railway Corporation, offre des services ferroviaires depuis Lagos et Port Harcourt sur le littoral, vers le nord, jusqu'à Kano et Maiduguri. Les avions de l'Internal Nigeria Airways transportent également des marchandises. Le transport fluvial est quelque peu embryonnaire.

## Ports et installations portuaires

De 1975 à 1980, période de mise en application du plan d'expansion, les installations portuaires du Nigeria ont été considérablement améliorées par l'utilisation de matériel nouveau, d'installations d'entreposage plus perfectionnées et l'aménagement de 28 à 54 quais d'arrimage. Il est à espérer que ces améliorations diminueront la congestion dans les ports, problème très sérieux de ces dernières années.

Le port principal, où l'on manutentionne plus de 75% des marchandises au Nigeria, est Apapa, situé dans la zone métropolitaine de Lagos. Apapa compte 19 quais d'arrimage supplémentaires, munis d'installations pour les conteneurs, et le complexe avoisinant terminé depuis peu, Tin Can Island, possède 10 quais d'arrimage, dont deux sont équipés contre le roulis.

Les autres grands ports, Port Harcourt, Calabar, et les ports du Delta (Warri et Sapele) sont également en voie d'expansion. Les autorités des ports nigerians estiment que ces ports manutentionneront 17,5 millions de tonnes de cargaisons en 1978, ce qui représente une augmentation de 50% par rapport à 1976.

Tous les ports nigerians ne sont accessibles qu'aux navires ayant un tirant d'eau limité. Les exportations de pétrole brut sont manutentionnées au moyen de bouées installées au large afin de permettre le chargement des gros pétroliers.

## IV. DOUANES ET RÉGLEMENTATION DES CHANGES - MODALITÉS DE PAIEMENT

### Droits d'importation

Le Nigeria possède une seule colonne tarifaire fondée sur la nomenclature de Bruxelles, et presque toutes les importations sont assujetties à des droits sur la valeur ou à des droits spécifiques qui s'appliquent sans distinction aux importations de tous les pays. Aucun tarif douanier préférentiel n'est accordé aux pays du Commonwealth. Le matériel publicitaire qui a une valeur commerciale est assujetti à des droits d'importation. Il est important de souligner que bon nombre d'articles qui, au Canada, sont jugés sans "aucune valeur commerciale" sont parfois considérés comme ayant une valeur par les autorités douanières du Nigeria. Ce règlement doit être observé rigoureusement et les entreprises canadiennes sont fortement invitées à ne jamais y déroger.

Les droits ad valorem prélevés sur la plupart des produits importés varient de 5 à 200%. Certains biens essentiels à l'expansion économique ou au bien-être de la population sont admis en franchise ou frappés d'un droit de 5%. Les biens que les Nigerians considèrent comme articles de luxe ou qui concurrencent directement les produits fabriqués dans le pays peuvent être soumis à des tarifs ad valorem atteignant jusqu'à 200% et qui atteignent 500% dans le cas des automobiles de plus de 2500 cc.

### Valeur aux fins de la douane

Les droits ad valorem sont fondés sur la valeur CAF moins les rabais commerciaux, ceux accordés pour l'achat de grandes quantités et les rabais pour règlement au comptant.

On n'admet aucune déduction pour les commissions d'achat, les échantillons ni les rabais non précisés ou non immédiatement applicables.

### Licences d'importation

Les articles importés sans licence doivent être accompagnés du certificat de valeur et d'origine, ainsi que de la facture, conformément aux directives du gouvernement nigerian. On n'exige une licence d'importation que pour un nombre relativement restreint d'articles qui peuvent être importés dans des conditions particulières. Les exportateurs doivent s'assurer que, lorsqu'il y a lieu, l'importateur détient une licence ou

satisfait aux conditions requises avant que ces marchandises ne soient expédiées. A la suite du tout dernier budget présenté le 1er avril 1978, on a interdit d'importer un certain nombre d'articles ou obligé leur importateur à obtenir une licence. Cette ordonnance très récente de prohibition d'entrée (1978) - Avis légal 16, Federal Gazette Extraordinary no 16 - explicitée ci-dessous, n'est en aucun cas définitive et peut-être modifiée en tout temps, sans préavis de la part du gouvernement nigerian; par conséquent, l'exportateur canadien doit consulter le bureau régional du ministère de l'Industrie et du Commerce ou le Bureau du Pacifique, de l'Asie et de l'Afrique à Ottawa, avant de procéder à une vente.

Articles qui requièrent une licence d'importation

Pour 1978, les articles suivants requièrent une licence d'importation:

i) le tabac brut, les déchets de tabac (numéro tarifaire 24.01)
ii) les tabacs fabriqués (no tarifaire 24.02)
iii) les contenants, à l'exception des emballages en verre (no tarifaire 24.16)
iv) la morue sèche (no tarifaire 03.02A)
v) les articles en bois de tous genres, utilisés ou non à des fins domestiques ou décoratives (nos tarifaires 44.19 à 44.28), à l'exclusion des portes planes

vi) les bières importées en réservoir, qui doivent être mélangées par un fabricant autorisé à cette fin par le commissaire (no tarifaire 22.03)
vii) le papier pour duplication (no tarifaire 48.01)
viii) le papier fort (glacé ou mat) (no tarifaire 48.01)
ix) le carton, y compris le carton doublure et ondulé (nos tarifaires 48.01 à 48.07)
x) le linge de lit, de table, de toilette, d'office ou de cuisine; les taies d'oreiller et autres articles d'ameublement, exception faite des moustiquaires (nos tarifaires 62.02 et 94.04)
xi) les pneus et les chambres à air pour bicyclettes

xii) les rubans encreurs pour machines à écrire (no tarifaire 98.08), exception faite des rubans pour ordinateur

xiii) le sel gemme (no tarifaire 25.01)

xiv) toutes les boissons non alcooliques, y compris toutes les eaux gazeuses (numéros tarifaires 20.07, 21.07B, 22.01 et 22.02)
xv) les cornflakes et les céréales analogues (no tarifaire 19.5)
xvi) les tubes de construction (échafaudage)
xvii) les appareils d'émission et de réception pour la radiodiffusion, les électrophones, les magnétophones, les magnétoscopes à cassettes, les tables de défilement et les appareils stéréo (no tarifaire 85.15)
xviii) les téléviseurs (no tarifaire 85.15)
xix) les climatiseurs (no tarifaire 84.12) et les réfrigérateurs à usage domestique (no tarifaire 84.15)
xx) les peintures (nos tarifaires 32.09 et 32.10)
xxi) les cigares y compris ceux à bout coupé (no tarifaire 24.02)
xxii) les fils électriques en cuivre ou en aluminium isolés et dénudés (nos tarifaires 74.03, 76.02 et 85.23)

xxiii) les motocyclettes (no tarifaire 87.09)
xxiv) les véhicules commerciaux à assembler (camions et lorries) (no tarifaire 87.02) et les voitures pour le transport en commun, d'une force motrice de 2500 cc et moins
xxv) les viandes réfrigérées ou congelées importées de pays voisins
xxvi) les ordinateurs et le matériel de traitement des données de nature similaire

Votre agent/importateur nigerian

Afin d'obtenir une licence, les importateurs doivent demander au ministère fédéral nigerian du Commerce des formules qu'ils doivent remplir et présenter en ayant soin d'y annexer les documents suivants:

a) un document attestant qu'ils ont déjà utilisé une licence d'importation ou qu'ils ont déjà importé l'article dont il est question;
b) un document attestant l'enregistrement de la raison sociale ou l'incorporation de la société, si cela n'a pas été déjà fait;
c) s'il s'agit d'une demande provenant d'une entreprise industrielle, celle-ci doit prouver qu'il est impossible de se procurer au Nigeria les matières premières requises; et
d) un document attestant le paiement de la taxe pour les trois années précédentes.

Le ministère fédéral du Commerce recommande que les réquérants, en plus de fournir les attestations précédentes, demandent à leur banquier d'envoyer directement au bureau des licences d'importation du ministère fédéral du Commerce un rapport sur leur solvabilité et leur principal secteur d'activité.

Chaque requérant doit indiquer la somme qu'il exige pour chaque article en question.

Il est essentiel d'obtenir une licence d'importation concernant les articles qui font l'objet de restrictions AVANT de passer des commandes à l'étranger. Les importateurs d'articles qui font l'objet de restrictions sont passibles de sanctions, en cas de non respect des règlements relatifs aux licences d'importation.

Il est strictement interdit d'importer:

1) les ouvrages de vannerie et les articles similaires obtenus directement en forme, y compris les paillassons; les ouvrages confectionnés à l'aide des articles énumérés sous les numéros tarifaires 46.01 et 46.02
2) les vadrouilles
3) le pain, les biscuits et autres produits de boulangerie sans addition de sucre, de miel, d'oeufs, de matières grasses, de fromages ou de fruits
4) les cartonnages de bureau, de magasin et similaires, de papier ou de carton, tels que ceux habituellement utilisés dans les bureaux, les magasins, etc.
5) les cigarettes
6) les vêtements de fourrure, soit les pelleteries brutes, tannées ou apprêtées (y compris les déchets des pelleteries tannées ou apprêtées, les têtes, les pattes, la queue et autres articles) et pièces ouvrées ou confectionnées
7) les volailles vivantes, c'est-à-dire les poules, les canards, les oies, les dindes et les pintades (sauf les poulets d'un jour)
8) le sable, la pierre, le gravier, sauf les briques et les meules industrielles
9) les ustensiles de ménage en bois, sauf les cuillères à crème glacée et les ustensiles de confiserie

10) les légumes, les racines et les tubercules - frais ou séchés, entiers ou tranchés, coupés ou en poudre; la moëlle de sago
11) le bois brut, simplement équarri ou partiellement équarri, mais non davantage ouvré
12) les ouvrages en pierres de taille ou de construction (y compris le pavage et les pavés, les bordures et le dallage) etles articles connexes (y compris les articles d'ardoise et de mosaïque agglomorées), sauf ceux prévus par le chapitre 69 du tarif des douanes
13) les oeufs en coquille, y compris les oeufs à couver (no tarifaire 04.05)
14) les légumes, frais ou réfrigérés
15) la pâtisserie, les biscuits et les gâteaux (no tarifaire 19.08)
16) les noix comestibles fraîches ou séchées, y compris les noix de coco, sauf les noix de kola et les noix dont on extrait l'huile
17) les fruits frais
18) les fruits conservés provisoirement
19) les fruits conservés, les fruits préparés et les jus de fruits, sauf les concentrés de fruits en poudre et les jus de fruits non fermentés et ne contenant pas d'alcool, importés par un fabricant autorisé à cette fin par le commissaire (nos tarifaires 20.01, 20.03, 20.04, 20.06 et 20.07)
20) les pommes de terre, fraîches ou réfrigérées
21) les pommes de terres, sauf les pommes de terre fraîches ou réfrigérées
22) les tomates, fraîches ou réfrigérées
23) les légumes, sauf les légumes frais ou réfrigérés
24) les légumes, frais ou réfrigérés
25) les légumes, les racines et les tubercules conservés ou préparés, sauf la purée et la pâte de tomate
26) les sucreries et autres préparations sucrées, y compris les sirops et les mélasses aromatisés ou auxquels des colorants ont été ajoutés (numéros tarifaires 17.04 et 17.05)
27) les tissus de tous genres, y compris les articles tissés, tricotés, les tissus à poil, enduits, les articles de rubannerie, les articles brodés, les simili-cuirs doublés de tissus, les tissus élastiques ou caoutchoutés, sauf:

a) les garnitures et doublures:
b) les articles importés à des fins de fabrication locale, par un fabricant autorisé à cette fin par le commissaire (chapitres 50 à 60 et numéros tarifaires 43.04C et 70.20B)
c) la toile à patron

28) les étiquettes et insignes tissés, sauf les insignes utilisés par des organismes internationaux approuvés
29) les serviettes (nos 59.03A et 62.02A)
30) les autres articles confectionnés en tissu (nos tarifaires 62.03 et 62.05)
31) les articles de voyage de toutes sortes, y compris les sacs à provisions, les sacs à main, les serviettes et les portefeuilles, sauf les étuis à lunettes (no tarifaire 42.02)
32) les bouchons, couvercles et autres dispositifs de fermeture, en verre (no tarifaire 70.10)
33) les objets de fantaisie en verre utilisés à des fins domestiques (nos tarifaires 70.19B et 70.21A)
34) les autres ouvrages en verre (no tarifaire 70.21)
35) les objets et articles domestiques faits de matière plastique sauf les biberons (no tarifaire 23.07G)
36) les seaux émaillés et galvanisés (no tarifaire 73.38A)
37) la bière embouteillée (no tarifaire 22.03)
38) le stout embouteillé (no tarifaire 22.03)
39) les ouvrages en pierre, en plâtre ou en amiante ciment (nos tarifaires 78.11 et 78.12)
40) l'eau d'Evian et les eaux similaires (no tarifaire 22.01)
41) le papier carbone
42) la dentelle, le tulle (sauf le tulle gras) et les tissus à mailles nouées (nos tarifaires 58.08 et 58.09)
43) le madras ("George")
44) les bouteilles de bière vides
45) le lait frais (no tarifaire 04.01)
46) le sucre de betterave aromatisé ou auquel du colorant a été ajouté (no tarifaire 17.02)
47) les pâtes alimentaires (nos tarifaires 19.03 et 21.07D)
48) la bière et le stout (no tarifaire 22.03)
49) les boissons vitaminées faites avec du malt (no tarifaire 22.02B)
50) les chaussures (chapitre 64, no tarifaire 62.05)
51) le tapis à points noués ou enroulés (nos tarifaires 58.01 et 58.02)
52) les mobiliers, sauf les mobiliers médicaux-chirurgicaux (nos tarifaires 94.02 et 94.03)

53) les viandes réfrigérées ou congelées de toutes sortes (y compris la volaille), sauf les importations de pays voisins (nos tarifaires 02.01 et 02.04)
54) les allumettes (no tarifaire 36.06)
55) la bijouterie et la bijouterie de fantaisie (chapitre tarifaire 71)
56) les vêtements de dessus et de dessous pour hommes et garçonnets, les vêtements de dessus et de dessous pour femmes, fillettes et jeunes enfants, y compris les coiffures (nos tarifaires 39.07B, 43.03A, 43.04A, 64.04, 40.13, 60.05, 60.06B (2), 61.03, 61.04, 61.05, 61.06 et 70.20A)
57) les chandelles (numéro tarifaire 34.06)

Il est strictement interdit d'importer des marchandises des pays suivants:

1) Afrique du Sud
2) Zimbabwe (Rhodésie)
3) Namibie (Sud-ouest africain)

Règlements relatifs à l'étiquetage

Ligne de conduite relative aux mesures métriques standard applicables aux articles préemballés, chapitre 8 du décret relatif aux poids et mesures:

> Tous les articles exportés au Nigeria doivent maintenant être étiquetés en mesures métriques. L'étiquetage jumelé, c'est-à-dire en mesures impériales et en mesures métriques, est interdit depuis le 1er avril 1978.

On peut obtenir une liste des mesures métriques, mise à jour, en s'adressant au bureau de l'Afrique, de l'Asie, du Pacifique, Industrie et Commerce Canada, Ottawa.

* traduction

Ligne de conduite à l'intention des exportateurs d'aliments et de drogues:

Selon la ligne de conduite, on doit conclure que les dispositions du décret fédéral relatif aux aliments et drogues ont été respectées si les articles importés sont accompagnés de certificats de valeur et d'origine basés sur la nouvelle formule prescrite par le Ministère. Dans ce décret, les aliments sont définis comme tout article fabriqué, vendu ou annoncé comme aliment ou boisson destiné à la consommation humaine et tout ingrédient qui peut être ajouté aux aliments pour une fin quelconque.

Le certificat original doit accompagner les produits importés pour la première fois, mais des photocopies suffisent pour les importations ultérieures. Le Ministère a averti les intéressés que l'arrivée des articles qui ne sont pas accompagnés de ce type de certificat pourraient être retardée ou que ces articles pourraient même être refusés à la douane. Le décret vise les cosmétiques, les drogues, les aliments, les pesticides, etc. de tous genres. On peut obtenir des exemplaires des formules prescrites auprès du Ministère fédéral de la Santé du Nigeria.

Importation temporaire d'échantillons par les voyageurs arrivant de l'étranger

1. Exemption de droits douaniers: les échantillons commerciaux importés et le matériel publicitaire dont la valeur est négligeable ou qui, au moment de l'importation, perdent toute valeur marchande par suite du marquage, de déchirures, de perforations ou d'autres traitements, mais qui ne sont pas altérés au point de devenir inutilisables comme échantillons peuvent être importés en franchise. Les autorités douanières doivent être convaincues, au moment de l'importation, que les biens ne serviront qu'à solliciter des commandes pour les marchandises du genre représenté par les échantillons.

2. Cas spéciaux: les échantillons commerciaux importés et le matériel publicitaire non admissibles à l'exemption des droits douaniers aux termes du paragraphe précédent peuvent néanmoins entrer en franchise, s'ils satisfont aux conditions énoncées dans les paragraphes suivants et s'ils sont finalement exportés dans un délai prescrit.

3. Conditions d'importation temporaire: l'échantillon doit être représentatif d'une catégorie particulière de marchandises déjà produites ou doit être un échantillon de biens dont on envisage la production, à condition que ces articles:

   a) appartiennent à une personne habitant en dehors du Nigeria et soient importés seulement en vue d'être exposés ou à des fins de démonstration au Nigeria, pour solliciter des commandes;
   b) ne soient ni vendus ni affectés à des usages normaux (sauf à des fins de démonstration) ni aucunement utilisés à des fins de location ou de récompense au Nigeria;
   c) soient destinés à la réexportation dans les six mois ou en deçà d'une période allouée par la Commission des douanes et de l'accise; et
   d) puissent être reconnus au moment de la réexportation

Cette concession ne s'applique pas aux articles semblables importés par la même personne ou envoyés au même destinataire dans des quantités telles que, pris dans leur ensemble, ils ne constituent plus des échantillons au sens où on les entend généralement. Les échantillons des commis voyageurs seront admis pour la période citée au sous-alinéa c) ci-dessus, sur dépôt du droit ou sur obligations garanties.

4. Statut des voyageurs: pour être admissible à la concession, le voyageur doit représenter une firme établie à l'étranger, ou doit être lui-même un marchand ainsi établi, transportant des échantillons de ses propres marchandises. Dans l'ou ou l'autre cas, son séjour au Nigeria doit être temporaire. Les échantillons expédiés à une firme ou à un agent établi en permanence au Nigeria ne sont pas admissibles en tant qu'échantillons de commis voyageur. Ce dernier n'est pas tenu de présenter lui-même ses échantillons à la douane; ceux-ci peuvent le précéder ou le suivre et peuvent être dédouanés par un agent autorisé.

5. Déclaration lors de l'importation: il faut inscrire tous les détails concernant le voyageur et les articles importés sur la formule "Sale 33" qu'on doit remplir en double exemplaire. L'un de ces exemplaires sera renvoyé au voyageur pour présentation avec les échantillons lors de la réexportation.

6. Liste d'échantillons: le voyageur ou son agent doit présenter, avec les échantillons, une liste en double exemplaire contenant une description détaillée de chaque article pour identification et la valeur de chacun d'eux. Les valeurs à indiquer sur les listes sont les prix CAF complets auxquels des articles semblables seront éventuellement vendus à des acheteurs indépendants au Nigeria; on peut obliger les voyageurs à produire une liste de prix courants ou d'autres pièces documentaires à l'appui des valeurs déclarées.

7. Pour faciliter l'inspection: le contenu de chaque emballage devrait, dans la mesure du possible, être indiqué séparément sur les listes, et le voyageur devrait emballer les articles de la même façon lorsqu'il retourne à l'étranger.

8. Marques et sceaux: si les échantillons ne portent pas de marques d'identification satisfaisantes, on peut leur apposer des marques ou des sceaux supplémentaires. Si les articles ne sont pas clairement identifiés au moment de la réexportation, les privilèges d'importation temporaire peuvent être suspendus.

9. Nantissement des droits douaniers: il faut provisoirement verser, au moment de l'importation, un montant permettant de couvrir les droits de douane applicables aux échantillons. A défaut, on peut présenter la formule "Sale 30" en guise d'obligation garantie, mais il convient de noter que les cautionnements à cette fin ne sont acceptés que si les nantisseurs sont des personnes habitant le Nigeria ou des SARL enregistrées au Nigeria.

## Réglementation des changes

La sortie de devises étrangères du Nigeria fait l'objet de restrictions, et il faut remplir un certain nombre de conditions avant d'effectuer des paiements. Toutefois, il est généralement possible aux importateurs nigerians ou aux banques commerciales (vous trouverez plus loin une liste des banques reconnues) d'offrir des lettres de crédit irrévocables garantissant le paiement entier en devises étrangères (en dollars américains ou en livres sterling). Les sommes indiquées dans les contrats peuvent être versées en dollars canadiens; cependant, les transactions sont faites par la Banque centrale du Nigeria en dollars américains ou en livres sterling. Le gouvernement nigerian contrôle les sorties de devises étrangères par l'intermédiaire de la Banque centrale, et le paiement en devises étrangères est pratiquement automatique lorsqu'on a présenté tous les documents appropriés.

Modalités de paiement

On a en outre modifié les modalités de paiement relatives aux importations effectuées par le Nigeria. Les prix indiqués peuvent être les prix coût et fret ou franco à bord. Le décret relatif aux assurances (no 59), 1976, publié dans la gazette du gouvernement fédéral (no 60, vol. 63), le 19 décembre 1976, stipule que les importations doivent être assurées par des compagnies d'assurance enregistrées du Nigeria.

Le nom de la compagnie locale chargée d'assurer les articles aux services en question, de même que la prime d'assurance payable à cette compagnie en nairas doivent également être indiqués sur la formule appropriée de demande de contrôle des changes (formule D). Toutefois, les exportateurs devraient vérifier que l'importateur a assuré ses articles avant leur envoi, si ces marchandises ne sont pas accompagnées d'une lettre de crédit. Il convient de mentionner, en outre, que les compagnies assurent rarement les articles pendant leur transport d'un entrepôt à l'autre. Par conséquent, il faudrait bien comprendre que l'assurance des articles cesse d'être en vigueur dès le déchargement.

Lettres de crédit

Les lettres de crédit préparées par une banque commerciale du Nigeria sont internationales; le document est négocié à l'étranger dans le cadre d'un contrat FOB ou CF. La banque qui effectue les transactions à l'étranger envoie un câble authentifié à la banque commerciale du Nigeria, afin de confirmer que les documents présentés et négociés sont conformes aux conditions du crédit. Ensuite, la banque nigeriane obtient les devises étrangères de la banque centrale du Nigeria sur présentation du câble authentifié, d'un exemplaire de la lettre de crédit, d'un exemplaire de la formule D originale, d'un exemplaire de la lettre de crédit, d'un exemplaire de la formule D originale, d'un exemplaire du certificat d'assurance, de renseignements détaillés relatifs à l'assurance, c'est-à-dire le nom de la compagnie d'assurance, la prime payée, la facture proforma et la formule D remplie et signée.

Après cela, la banque nigeriane doit, dans les 21 jours, déposer les autres documents, c'est-à-dire la facture, l'original du connaissement et les autres documents, puis, dans les 90 jours qui suivent, le certificat d'entrée des douanes. Donc, les documents requis à des fins de paiement des exportations sont les suivants:

a) la formule B (signée) portant le timbre de la compagnie

b) la facture approuvée (il faut indiquer l'adresse complète du bénéficiaire et pas seulement le numéro de la case postale ou du sac postal particulier; par "facture approuvée", on entend une facture dont l'original a été signé par le fournisseur et un témoin)

c) l'original, un exemplaire ou une copie non négociable du connaissement (et non pas une photocopie), ou un exemplaire de la lettre de transport aérien (qui peut être une photocopie). Cette demande doit être faite dans les six mois qui suivent l'envoi, sinon elle sera considérée comme "périmée" par les autorités; elle doit en outre être étayée par le certificat d'entrée voulu et transmise à la banque centrale qui doit entériner les documents

d) les factures proforma et les certificats d'assurance.

Les exportateurs ne doivent pas indiquer plus de six articles sur une facture, puisque l'espace prévu sur la formule de déclaration des douanes nigerianes (remplie par l'importateur) ne correspond qu'à ce nombre d'articles.

Il faut un connaissement distinct pour chaque port ou point intérieur du Nigeria. Les renseignements indiqués sur les connaissements doivent être complets et les noms déposés doivent être accompagnés d'une brève description des marchandises.

Il n'est pas nécessaire d'inclure une liste de colisage si tous les renseignements concernant l'emballage sont indiqués sur la facture. Toutefois, on recommande de le faire de façon à laisser de l'espace pour tout autre renseignement utile.

## Dépôts sur les lettres de crédit

Depuis le 1er avril 1978, il faut payer des avances de 100% sur les lettres de crédit concernant toutes les catégories d'importation sauf certaines immobilisations, les matières premières, les médicaments et les aliments. Tous ces dépôts doivent être faits à la banque centrale.

Lettres de crédit à vue

Les banques doivent approuver les formules de contrôle des changes (formule B) (importations seulement) à la réception d'un télex ou d'un câble approuvé envoyé par le correspondant canadien d'outre-mer, en plus des documents à l'appui: la formule D, la facture proforma, un exemplaire de la lettre de crédit, les détails concernant l'assurance et le câble approuvé.

Mesures relatives aux paiements différés pour le matériel

On continuera de renvoyer au Bureau des importations du service du contrôle des changes de la banque centrale du Nigeria toutes les demandes pour lesquelles il faut prévoir des paiements différés, des paiements à tempérament et des paiements d'avance.

Depuis le 15 novembre 1977, toutes les demandes d'importation de matériel et de machinerie d'usine d'une valeur de $50 000 (par élément complet) et plus, à acquitter en devises étrangères, doivent être accompagnées, outre les documents habituels, des nouveaux documents suivants:

a) la facture proforma certifiée, l'ordre d'achat ou l'entente certifiée conclue entre l'importateur et l'exportateur;

b) une garantie fournie par une banque reconnue du pays exportateur prévoyant que si l'exportateur n'exécute pas son contrat de vente, les devises étrangères déjà transférées en vue de l'achat de l'usine, du matériel ou de l'équipement seront remboursées à la banque centrale OU une garantie d'exécution fournie par une banque reconnue ou toute autre institution reconnue par la banque centrale, pour assurer que l'exportateur exécutera son contrat de vente;

c) en ce qui concerne les projets du secteur public, un certificat préparé par le ministre fédéral de l'industrie ou le ministre responsable, attestant que le projet a été approuvé. Pour ce qui est des projets du secteur privé, il faut deux exemplaires d'un résumé des rapports finals sur les projets ou tout autre document convenable montrant que le projet est viable et que les responsables sont prêts à l'exécuter;

d) certificat de valeur et d'origine en triple exemplaire, délivré par l'importateur pour attester que l'usine, la machinerie ou l'équipement est conforme à la description et au prix indiqués sur la facture et les documents pertinents. Le rapport doit également contenir les coûts respectifs de la machinerie, du fret et de l'assurance, les commissions et honoraires, s'il y a lieu, ainsi que le nom et l'adresse, au complet, du bénéficiaire de ces commissions, honoraires, etc. Si les renseignements concernant la machinerie ou tout autre renseignement indiqué sur le certificat sont faux, l'importateur sera passible de poursuites; et

e) dans le cas d'un nouveau projet, un document convenable attestant la source des fonds qui serviront à exécuter le projet, notamment à importer l'usine, la machinerie ou le matériel voulus.

Solvabilité

Il est fortement recommandé à l'exportateur canadien qui veut faire des transactions avec le Nigeria, d'obtenir un rapport de solvabilité et des rapports bancaires sur les particuliers et les sociétés avec lesquels il va être appelé à transiger.

Un certain nombre de publications contiennent une liste des entreprises reconnues du Nigeria, et le Haut-Commissariat du Canada possède une liste de 5000 noms ainsi que les renseignements relatifs à la solvabilité des entreprises en question dans son "Importers' Directory".

On a également tiré des renseignements, d'autres publications dont:

a) le "Nigerian Industrial Director"
b) le "Times Industrial & Trade Directory"
c) le "Directory of Incorporated (and Registered) Companies in Nigeria"
d) le "Handbook of Commerce & Industry in Nigeria".

La Division commerciale du Haut-Commissariat du Canada s'efforcera d'établir sur demande des rapports de solvabilité sur des entreprises nigerianes. L'établissement de ces rapports peut être très long et l'on est tributaire en grande partie de la volonté de collaborer des entreprises nigerianes. Il est fortement déconseillé d'expédier des marchandises ou de conclure une entente avec une entreprise nigeriane avant d'avoir vérifié le rapport de solvabilité de cette entreprise. L'exportateur canadien devrait toujours user de prudence jusqu'à preuve de la solvabilité de l'acheteur nigerian.

## Plaintes relatives au défaut de paiement

L'expérience a prouvé qu'il est difficile et coûteux d'intenter des poursuites contre une entreprise nationale nigeriane pour défaut de paiement. Du reste, le succès d'une telle démarche est douteux. Un certain nombre d'établissements et d'avocats sont prêts à se charger de recouvrer les créances moyennant un pourcentage des dettes remboursées. On peut obtenir une liste de ces établissements et avocats auprès de la Division commerciale ou consulaire du Haut-Commissariat. Le ministère fédéral nigerian du Commerce invite les étrangers qui font face à des problèmes de ce genre à déposer une plainte auprès de la Division du Commerce intérieur, ministère du Commerce, Six Storey Building, Lagos.

## Renseignements supplémentaires

Pour obtenir des renseignements supplémentaires sur les règlements relatifs aux tarifs, aux licences importation et aux devises étrangères applicables à certains produits spécifiques, veuillez vous adresser à la Division de l'Afrique et du Moyen-Orient du Bureau du Pacifique, de l'Asie et de l'Afrique, Industrie et Commerce Canada, Ottawa, Ontario, K1A 0H5.

## Banques reconnues

1) African Continental Bank Limited
* 2) Arab Bank (Nigeria) Ltd
3) Savannah Bank of Nigeria Limited
(autrefois la Bank of America (Nig.) Ltd)
* 4) Bank of India (Nigeria) Ltd
5) Bank of North Limited

* 6) Barclays Bank of Nigeria Limited
7) Cooperative Bank of Eastern Nigeria Limited
8) Cooperative Bank Limited
* 9) International Bank for West Africa Limited
10) Kaduna State Cooperative Bank Limited
11) Mercantile Bank of Nigeria Limited
12) New Nigeria Bank Limited
13) National bank of Nigeria Limited
14) Pan African Bank Limited
* 15) Standard Bank Nigeria Limited
* 16) United Bank for Africa Limited
17) WEWA Bank Limited
* 18) Société générale Ilorin
19) Kano State Cooperative Bank Limited

Banques pour le commerce international

20) Nigeria Acceptances Limited
* 21) U.D.T. Bank (Nigeria) Limited
* 22) International Merchant Bank (Nigeria) Limited
* 23) Chase Merchant Bank Nigeria Limited
24) Investment Company of Nigeria (ICON)

Banques d'affaires

25) Nigerian Industrial Development Bank Limited (NIDB)
26) Nigerian Bank for Commerce & Industries
27) Nigerian Agricultural Bank Limited
28) Federal Mortgage Bank Limited

Toutes les banques appartiennent à 60% au gouvernement nigerian, en vertu de "l'Indigenization Decree, Phase II", octobre 1976.

* Succursales

## V. VOTRE VOYAGE AU NIGERIA

### Prévenez le délégué commercial et consultez-le

Un voyage d'affaires au Nigeria, notamment un premier voyage, devrait être préparé longtemps à l'avance et en collaboration avec le délégué commercial à Lagos.

En raison du nombre restreint de chambres d'hôtel, de la modification fréquente des horaires des lignes aériennes intérieures, des mauvaises communications et des problèmes connexes, le bureau de Lagos est disposé à faire la plupart des arrangements pour les hommes d'affaires en voyage, à condition de recevoir un préavis suffisant. Bien entendu, il est essentiel de donner tout les renseignements sur le but du voyage, d'indiquer les contacts déjà établis, de fournir une description détaillée des produits et de préciser l'heure d'arrivée. Des changements de dernière minute peuvent causer de graves inconvénients.

### A quel moment faire votre voyage

En préparant votre voayge au Nigeria, vous n'avez pas à craindre les facteurs saisonniers. Toutefois, il vaut mieux éviter l'époque des fêtes musulmanes (notamment la dernière partie du Ramadan avant l'Id El Fitr), ainsi que les mois de juillet et août, alors que bien des hommes d'affaires, surtout les étrangers, prennent congé.

### Comment vous rendre au Nigeria

Lagos, et dans une moindre mesure Kano, sont bien desservis par les grandes lignes internationales. Pan American et Nigeria Airways offrent des vols directs, de New-York à Lagos, par Dakar, Monrovia et Accra.

En Europe, il y a une correspondance pour Lagos aux deux aéroports de Londres (Heathrow et Gatwick), ainsi qu'à Amsterdam, Copenhague, Francfort, Zürich, Paris, Rome, Bruxelles et Madrid grâce aux lignes Nigeria Airways, British Caledonian, KLM, SAS, Lufthansa, Swissair, UTA, Alitalia et Sabena.

Air Egypte offre deux vols par semaine depuis Le Caire. Généralement, le service aérien au départ de l'Afrique du Nord est mauvais.

Nigeria Airways, Ethiopian Airways et Pan American offrent des vols à destination et à partir de l'Afrique orientale. Pan American dessert Kinshasa dans les deux sens.

Ghana Airways et Nigeria Airways offrent des services fréquents entre la plupart des villes côtières de l'Afrique occidentale. Air Afrique dessert Lomé et Cotonou; Cameroun Airways et UTA desservent Douala et Libreville. On peut avoir du mal à s'assurer une bonne correspondance entre les pays francophones et anglophones de l'Afrique occidentale. Il est souvent plus commode de voir tous le spays francophones à l'aller et les pays anglophones au retour.

Il faut payer un droit d'aéroport de 5 N ($9) au départ du Nigeria.

La route allant de Lagos à Cotonou (Benin), Lomé (Togo) et Accra (Ghana) est praticable, mais il est très difficile de trouver des taxis ou des autobus convenables qui assurent un service direct. L'obtention des visas de chauffeurs et d'assurance-automobile en sont les principales causes. Les routes vers le Niger et le Cameroun sont mauvaises.

## Arrivée au Nigeria

Vingt kilomètres de routes aventureuses séparent l'aéroport de Lagos, Murtala Mohammed, du centre-ville. Un taxi coûte 8 N ($15) au minimum et le prix de la course doit être négocié à l'avance. Le bureau de Lagos peut prendre des dispositions pour qu'un représentant de Mandilas, une agence locale de voyage, accueille les hommes d'affaires et les transporte jusqu'aux hôtels. Le prix peut concurrencer celui que les meilleurs marchandeurs obtiendraient des taxis d'aéroport, s'il y en avait. Il faut se méfier de toutes les offres d'aide de transport ou d'autres services qui sont offerts sans avoir été sollicités.

## Transport interne

Bien que les taxis de Lagos soient obligatoirement munis d'un compteur, il faut savoir marchander pour ne pas payer un prix exhorbitant. Les hommes d'affaires décident le plus souvent de retenir un taxi pour un certain temps ou de louer une voiture avec chauffeur les jours où ils ont plusieurs rendez-vous, car il n'est pas toujours facile de trouver un taxi. Si vous savez marchander, un taxi devrait vous coûter environ 30 N par jour ($55).

La majeure partie de la circulation interurbaine se fait par avion. La compagnie Nigeria Airways exploite une flotte de 737 et de F28 et dessert Ibadan, Benin, Enugu, Port Harcourt, Calabar, Kaduna, Jos, Kano, Maiduguri, Yola et Sokoto. Normalement, il est difficile d'obtenir des réservations confirmées à partir de l'étranger et les horaires sont parfois modifiés sans préavis, à cause du programme actuel de reconstruction des aéroports. Il est donc bon de laisser le délégué commercial à Lagos préparer un horaire et faire les réservations sur place. On peut toutefois économiser en inscrivant des parcours internes sur des billets internationaux, quitte à faire plus tard les réservations proprement dites.

Les voitures à louer avec chauffeur, les taxis et les autobus sont habituellement offerts pour les voyages interurbains au Nigeria, mais ne sont pratiques que pour les petits trajets, comme de Lagos à Ibadan.

On peut également noliser un avion.

## Hôtels

Les hôtels sont peu nombreux à Lagos et dans d'autres grandes villes. Les agences de voyage et les lignes aériennes canadiennes ont du mal à faire respecter leurs réservations. Le délégué commercial à Lagos est donc prêt à réserver des chambres d'hôtel pour les hommes d'affaires en tournée. Le préavis est essentiel dans ce cas.

Les principaux hôtels du centre-ville à Lagos sont le Eko Holiday Inn, le Federal Palace (île Victoria), le Ikoyi (île Ikoyi), le Bristol (centre-ville), et le Mainland (Ebute Matta). L'hôtel de l'aéroport (Ikeja) est commode pour les voyageurs qui ne passent qu'une nuit à Lagos ou n'ont à faire qu'à Ikeja. Les tarifs quotidiens dans les meilleurs hôtels sont de 40 N environ ($73) pour une chambre à lit simple et de 50 N ($92) pour une chambre à lit double.

## Permis d'entrée

Les ressortissants de la plupart des pays, y compris les Canadiens, doivent se munir d'un permis valide pour entrer au Nigeria. Il convient de remplir les formules spéciales qu'on vous fournit avant de quitter le Canada et de les remettre au haut-commissaire nigerian à Ottawa. Il est également possible d'obtenir un permis d'entrée des Ambassades ou des hauts-commissariats nigerians dans d'autres pays, mais ce recours est à déconseiller à cause des délais incertains. Normalement, on peut obtenir un permis d'entrée valable pour 90 jours sans passer par Lagos.

Au cas où l'on demanderait aux hommes d'affaires en voyage de présenter une lettre d'invitation ou toute autre référence, lorsqu'ils remplissent la formule de demande de permis d'entrée, ils doivent s'adresser au Bureau du Pacifique, de l'Asie et de l'Afrique du ministère de l'Industrie et du Commerce à Ottawa. Il est souvent possible, dans ces cas, de citer le délégué commercial à Lagos, à titre de référence.

Les passeports qui indiquent de toute évidence que le voyageur visite la Rhodésie ou l'Afrique du Sud, ou y habite, ne sont généralement pas délivrés avec le permis d'entrée.

## Règlements sanitaires

Les visiteurs doivent présenter, à l'arrivée et au départ, un certificat international valide de vaccination contre la petite vérole, la fièvre jaune et le choléra. Le vaccin initial contre la fièvre jaune n'agit pas avant 10 jours et l'injection initiale contre le choléra pas avant six jours.

On recommande fortement aux visiteurs de prendre des comprimés contre la malaria. Le voyageur devrait normalement commencer à les prendre au moins deux semaines avant son arrivée et continuer jusqu'à six semaines après son départ.

Les maux d'estomac sont fréquents chez les voyageurs. Il faut donc faire attention aux aliments et à l'eau du robinet. Si, toutefois, votre estomac fait des siennes, le meilleur remède est la guanimycine, qu'on peut acheter au Nigeria.

## Cartes de crédit

Les cartes de crédit sont plus facilement acceptées qu'autrefois. Cependant, les voyageurs doivent s'attendre à payer au comptant les notes d'hôtel et de restaurant.

## Réglementation monétaire

Les visiteurs peuvent apporter au Nigeria toutes les devises étrangères qu'ils désirent. Ils doivent remplir, à l'arrivée et au départ, une déclaration monétaire. Les devises étrangères changées par un visiteur au cours de son séjour au Nigeria doivent être inscrites sur le double de la déclaration d'entrée. Il faut faire changer les devises dans les banques et les hôtels et non pas par les particuliers qui abordent parfois les voyageurs dans les aéroports et les hôtels.

Il est interdit d'importer ou d'exporter plus de 50 N ($97). On conseille aux voyageurs d'apporter des dollars américains ou des livres sterling afin d'éviter de garder trop de monnaie nigeriane, qui serait longue à reconvertir et qu'on ne peut changer habituellement qu'à l'aéroport, à la fin du voyage.

## Formalités douanières

On admet en franchise les effets personnels, un appareil photo, une machine à écrire et un dictaphone et d'autres articles du même genre servant à l'usage personnel d'un visiteur de bonne foi. Les douaniers manifestent souvent un intérêt excessif pour les postes de radio et les magnétophones, mais ces articles devraient entrer en franchise si vous pouvez leur prouver qu'ils ne sont pas neufs, qu'ils sont destinés à votre usage personnel et que vous les ramènerez avec vous.

Le dédouanement des bagages et des colis non accompagnés est long. Il convient d'expédier ces articles longtemps à l'avance ou de les faire transporter comme bagages accompagnés.

Il est interdit d'importer des armes, des munitions, des produits pharmaceutiques et des stupéfiants.

## Visites d'affaires et hospitalité

Pour profiter au maximum de votre voyage, nous vous conseillons de prévenir le délégué commercial à Lagos suffisamment longtemps à l'avance, afin qu'il puisse vous ménager des rendez-vous avant votre arrivée. Les services téléphoniques et postaux étant mauvais, il est pratiquement exclu de confirmer les rendez-vous à l'avance, bien qu'il soit possible de prévenir les hommes d'affaires nigerians et les hauts fonctionnaires du gouvernement de la visite éventuelle d'hommes d'affaires canadiens. En raison des embouteillages à Lagos, il est impensable de prévoir plus de trois ou quatre visites d'affaires par jour.

L'hospitalité consiste habituellement en une invitation à déjeuner ou à dîner dans l'un des quelques restaurants convenables de la ville. Leur horaire chargé, la densité du trafic et l'éloignement de certains quartiers résidentiels font souvent hésiter les hauts fonctionnaires et les hommes d'affaires à accepter une invitation, à moins que vous n'ayez noué avec eux des liens d'amitié.

Les hommes d'affaires qui veulent régaler leur hôte devront tenir compte des traditions musulmanes, qui excluent en général des invitations à déjeuner le vendredi, de même qu'à déjeuner ou à dîner au cours du Ramadan.

## Pourboires

Etant donné qu'on ajoute 10% à la note d'hôtel pour le service, les pourboires ne sont donc pas obligatoires mais pratique courante. Normalement, les restaurants n'ajoutent pas de supplément pour le service; un pourboire de 10% suffit dans ce cas. Le prix d'une course en taxi, y compris le pourboire, doit être fixé à l'avance. Les porteurs s'attendent à recevoir de 10 à 12 kobos (18 à 36 cents) par article.

## Vêtements

Il est essentiel d'apporter des complets légers, en raison du climat tropical. Même s'il fait très chaud, il faut porter le veston ou le costume safari lorsqu'on rend visite aux hauts fonctionnaires. Pour les autres visites d'affaires, il suffit souvent de porter une chemise à manches longues et une cravate. On préfère généralement le parapluie à l'imperméable. Le veston est habituellement de rigueur le soir dans la plupart des restaurants. On peut avoir besoin d'un chandail pendant la saison fraîche, dans le nord du pays. Les femmes portent généralement une robe légère en coton et, le soir, une jupe longue en coton.

## Comment s'adresser aux gens

Les musulmans qui ont fait un pélerinage emploient le titre Alhaji en de nombreux cas et ils disent souvent "Mallam" au lieu de "Monsieur". Dans le sud du Nigeria, on conserve la tradition des Obas et des "Chefs". Ces titres remplacent tout simplement "Monsieur".

## Communications

Le courrier entre le Canada et le Nigeria, bien qu'assujetti à des délais occasionnels, prend généralement 6 à 10 jours. Du Nigeria au Canada, le tarif postal pour le courrier par avion de première classe est de 30 kobos (55 cents) pour une lettre de 20 grammes. Le réseau téléphonique national est très encombré, particulièrement dans la région de Lagos, et communiquer avec quelqu'un est difficile et long. On peut avoir un peu plus confiance dans les appels internationaux; le tarif

minimum pour le Canada est de 12 N ($22) les 3 minutes ou 16 N ($29) pour les appels de personne à personne. Chaque minute supplémentaire coûte 4 N ($7). La Nigerian External Telecommunications Ltd (NET) a dans tout le pays des bureaux d'où l'on peut envoyer télégrammes et télex. Le prix de l'envoi d'un télex au Canada est de 4 N ($7) la minute. Les services de téléphone, de télégramme et de télex internationaux sont disponibles à Lagos au bureau principal de la NET, NECOM House, 15 Marina; au centre d'achat de Falomo, à l'Ile Ikoyi; et à l'hôtel Federal Palace, à l'Ile Victoria.

## VI. SERVICES OFFERTS AUX EXPORTATEURS

### Société pour l'expansion des exportations

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) est d'une importance vitale pour les hommes d'affaires canadiens. Il s'agit d'une société de la Couronne qui est représentée au Parlement par le ministre de l'Industrie et du Commerce. Elle vise à encourager, à faciliter et à développer le commerce canadien à l'exportation en mettant à la disposition des exportateurs une assurance-crédits à l'exportation, des garanties, des prêts et d'autres types d'assistance financière afin de les aider à faire face à la concurrence internationale. Les principales fonctions de la SEE sont:

1. d'assurer l'exportateur canadien contre les risques de dettes irrécupérables suite à des causes politiques ou indépendantes de la volonté soit de l'exportateur soit de l'acheteur, lorsque les ventes à l'exportation ont été effectuées dans des conditions normales de crédit. Presque toutes les transactions d'exportation peuvent être assurées, non seulement celles qui impliquent des biens ou des services techniques mais aussi celles qui impliquent des exportations "invisibles" telles que les services de gestion, les campagnes de publicité, la cession ou la vente de brevets, de marques de commerce, de droits d'auteur, etc.;
2. d'émettre des garanties appropriées aux banques à charte ou à toute personne qui offre à un fournisseur du financement "sans recours" relativement à une vente à l'exportation. Des garanties peuvent être également obtenues touchant un prêt consenti à un acheteur étranger qui désire acheter des biens et des services canadiens;
3. de financer les acheteurs étrangers de biens d'équipement canadiens et de services connexes lorsque des conditions de crédit à long terme sont nécessaires et qu'elles ne peuvent être obtenues des prêteurs commerciaux. La SEE peut financer des services de génie et autres services techniques de grande envergure (sauf les études de faisabilité), même lorsque les ventes en question ne sont pas reliées à l'exportation de biens;
4. d'assurer les investissements canadiens à l'étranger contre les risques non commerciaux telles que les pertes occasionnées par la confiscation, l'expropriation, la guerre ou la révolution ou encore l'impossibilité de rapatrier le capital ou les gains.

L'administration centrale de la SEE, qui a remplacé la Société d'assurance-crédits à l'exportation, en octobre 1969, est située à Ottawa (adresse postale: C.P. 655, Ottawa (Ontario) K1P 5T9). Elle a des bureaux régionaux à Montréal, Toronto et Vancouver. La SEE est également représentée par les bureaux régionaux du ministère de l'Industrie et du Commerce à Halifax, Fredericton, Winnipeg, Regina et Edmonton.

Pour de plus amples renseignements, s'adresser à:

| | |
|---|---|
| SIÈGE SOCIAL<br>110, rue O'Connor<br>Ottawa (Ontario)<br>K1P 5T9 | Tél. (613) 237-2570<br>Télex 053-4136 |
| RÉGION DE L'EST<br>C.P. 124<br>Tour de la Bourse<br>Montréal (Québec)<br>H4Z 1C3 | Tél. (514) 866-4796 |
| RÉGION DE L'ONTARIO<br>Suite 2011<br>145 King Street West<br>Toronto (Ontario)<br>M5H 1J8 | Tél. (416) 364-0135 |
| RÉGION DE L'OUEST<br>C.P. 49024<br>The Bentall Centre<br>Vancouver (Colombie-Britannique)<br>V7X 1C4 | Tél. (604)688-8658<br>Télex 045-4284 |

## Services et programmes fédéraux d'exportation

Le Ministère administre des programmes de stimulation de l'exportation, soit le Programme des projets de promotion (PPP) et le Programme pour le développement et l'expansion des exportations (PDEE). Avec le PPP, le Ministère lance, organise et tient des foires commerciales à l'étranger, des missions commerciales et des visites commerciales. Ces activités comprennent la participation à des foires commerciales à l'étranger, les promotions en magasin et les expositions en solo, l'organisation d'exposés techniques et de missions commerciales à l'étranger et la commandite de visites d'étrangers au Canada afin de stimuler la vente des produits canadiens sur les divers marchés d'exportation. Le Ministère fournit également la publicité et la promotion et des étalages conçus spécialement pour ceux qui participent à des foires commerciales.

Les missions et les exposés techniques varient selon l'objectif à atteindre mais, en général, les missions à l'étranger servent à enquêter sur les marchés ainsi qu'à évaluer et à identifier les problèmes techniques d'accès au marché alors que les missions des étrangers au Canada ont pour but d'inviter des représentants des compagnies ou gouvernements étrangers qui peuvent influencer l'achat pour permettre d'inspecter la capacité industrielle et les possibilités techniques des firmes canadiennes, ainsi que les produits et services qu'elles peuvent fournir. Les exposés techniques font connaître aux acheteurs possibles le savoir-faire et la technologie des Canadiens dans des domaines précis qui pourraient faire l'objet de projets en coparticipation ou de ventes de produits et services canadiens. Le programme prévoit également une aide financière permettant d'exploiter rapidement des débouchés sur des marchés étrangers en amenant au Canada des représentants commerciaux, des acheteurs et des stagiaires en exportation des gouvernements étrangers.

Contrairement au PPP, les projets du PDEE viennent de l'industrie canadienne plutôt que du gouvernement. L'objectif du programme est d'étendre et de consolider les exportations de produits et services canadiens. A cette fin, le Ministère est prêt à payer des contributions remboursables relativement aux coûts encourus par une compagnie pour développer un commerce d'exportation qui, à cause des coûts et risques possibles, pourrait ne jamais voir le jour.

Le PDEE comprend plusieurs sections qui sont chacune axées vers un marché particulier, déterminé selon la région, les produits ou les services et les techniques de mise en marché en cause. Dans toutes les sections, on encourage les compagnies à mettre sur pied des marchés d'exportation autosuffisants pour leurs produits. La section "A" traite de la participation canadienne à des projets de grande envergure à l'étranger; la section "B" s'occupe de l'exportation des produits et services canadiens; la section "C" s'occupe de la participation aux foires commerciales à l'étranger; la section "D" fait venir des acheteurs étrangers au Canada et la section "E" aide à regrouper les exportateurs.

## VII. ADRESSES UTILES

AU NIGERIA:

Haut-commissariat du Canada
Division commerciale
New Niger House, 5th Floor
1-5 Odunlami Street
Lagos
Tél. 53630-4 Direct line: 53631
Télex 21275 DOMCAN NG
Câble CANADIAN

Permanent Secretary
Federal Ministry of Trade
Six Storey Building
22 Broad Street
P.M.B. 12514
Lagos

Permanent Secretary
Federal Ministry of Industries
New Secretariat
P.M.B. 12514
Ikoyi
Lagos

Permanent Secretary
Federal Ministry of Economic Development
New secretariat
P.M.B. 12558
Lagos
Ikoyi

Permanent Secretary
Federal Ministry of Finance
New Secretariat
P.M.B. 12591
Ikoyi
Lagos

Governor
Central Bank of Nigeria
Tinubu Square
P.M.B. 12194
Lagos

World Bank (IBRD)
28/30 McCarthy Street
P.O. Box 127
Lagos

Standard Bank of Nigeria
35 Marina
P.O. Box 5216
Lagos

Barclays Bank of Nigeria Ltd
40 Marina
P.M.B. 2027
Lagos

United Nations Development Program
11 Queen's Drive
Ikoyi
P.O. Box 2075
Lagos

Nigerian Industrial Development Bank
Mandilas House
96/102 Broad Street
P.O. Box 2357
Lagos

Nigerian Society of Engineers
1 Panti Street
Yaba
P.O. Box 2299
Lagos

Nigerian Institute of Management
58 Adelabu Street
Surulere
P.O. Box 2557
Lagos

Association of Consulting & Research Engineers of Nigeria
107 Itire Road
P.O. Box 5756
Lagos

Nigerian Association of Chambers of Commerce, Industry and Mines
131 Broad Street
P.O. Box 109
Lagos

Manufacturers Association of Nigeria
Unity House, 12th Floor
37 Marina
P.O. Box 3835
Lagos

Nigerian Enterprises Promotion Board
Federal Ministry of Industries
15 and 19 Keffi Street
P.M.B. 12553
Lagos

Corporations fédérales choisies

Organismes soumissionnaires:

Nigerian National Supply Company
160 Awolowo Road
Ikoyi
P.M.B. 12662
Lagos

Nigerian Railway Corporation
Headquarters
Railway Compound
Ebute-Metta
Lagos

Nigerian National Shipping Line
21 Wharf Road
P.O. Box 169
Apapa
Lagos

Nigeria Airways Corporation
Airways House
Murtala Mohammed Airport
Ikeja
P.O. Box 136
Lagos

Nigeria Ports Authority
NPA Building
26/28 Marina
P.M.B. 12588
Lagos

Nigeria External Telecommunications Ltd.
NECOM House
15 Marina
P.O. Box 173
Lagos

National Electric Power
Authority
Electricity Headquarters
24-25 Marina
P.M.B. 12588
Lagos

Nigerian National Petroleum
Corporation
42/44 Warehouse Road
P.M.B. 12650
Apapa
Lagos

Nigerian Broadcasting
Corporation
Broadcasting House
Ikoyi
Lagos

Federal Housing Authority
New Secretariat
Ikoyi
P.M.B. 12698
Lagos

Federal Capital Development
Authority
State House
Marina
P.M.B. 12534

Federal Steel Development
Authority
138/143 Broad Street
P.M.B. 12015
Lagos

AU CANADA: Division de l'Afrique et du Moyen-Orient
Bureau du Pacifique, de l'Asie et de l'Afrique
Ministère de l'Industrie et du Commerce
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Tél. (613) 996-5543
Télex 053-4124

Haut-commissariat du Nigeria
295, rue Metcalfe
Ottawa (Ontario) K2P 1R9
Tél. (613) 236-0521

## VIII. PUBLICATIONS

Voici un choix de publications qui peuvent intéresser l'homme d'affaires qui visite le Nigeria:

Business Profile: Nigeria. 1976. Barclays bank International Ltd

Nigeria: A Survey of U.S. Business Opportunities. 1976. U.S. Department of Commerce.

A Guide to Business in Nigeria. 1977. Coopers and Lybrand.

Marketing in Nigeria. 1976. Overseas Business Reports, U.S. Department of Commerce.

Les Affaires au Nigeria. 1976. Price Waterhouse.

Les Affaires avec le Nigeria. Standard and Chartered Banking Group Ltd

Foreign Economic Trends and their Implications for the U.S. - Nigeria. Publications semestrielle. U.S. Department of Commerce.

Background Notes - Nigeria. Publication semestrielle. U.S. Department of State.

## BUREAUX RÉGIONAUX

SI VOUS N'AVEZ PAS DÉJÀ COMMERCÉ AVEC L'ÉTRANGER, VEUILLEZ COMMUNIQUER AVEC VOTRE BUREAU RÉGIONAL DU MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE QUI VOUS GUIDERA VERS LES MEILLEURS MARCHÉS POUR VOS PRODUITS ET VOUS INDIQUERA LA MEILLEURE FAÇON DE LES ABORDER.

| | | |
|---|---|---|
| Terre-Neuve<br>Labrador | Le directeur<br>210 Water Street<br>Saint-Jean (Terre-Neuve)<br>A1C 1A9 | Tél. (709) 737-5511<br>Télex 016-4749 |
| Nouvelle-Écosse | Le directeur<br>Suite 1124, Duke Tower<br>5251 Duke Street<br>Scotia Square<br>Halifax (Nouvelle-Écosse)<br>B3J 1N9 | Tél. (902) 426-7540<br>Télex 019-21829 |
| Nouveau-Brunswick | Le directeur<br>Suite 642, 440 King Street<br>Fredericton (Nouveau-Brunswick)<br>E3B 5H8 | Tél. (506) 452-3190<br>Télex 014-46140 |
| Île-du-Prince-Édouard | Le directeur<br>Dominion Building<br>C.P. 2289<br>97 Queen Street<br>Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard)<br>C1A 8C1 | Tél. (902) 892-1211<br>Télex 014-44129 |
| Québec | Le directeur<br>Suite 620, 2 Place Québec<br>Québec (Québec)<br>G1R 2N5 | Tél. (418) 694-4726<br>Télex 011-3312 |
| Montréal | Le directeur<br>Suite 2124<br>Place Victoria<br>C.P. 257<br>Tour de la Bourse<br>Montréal (Québec)<br>H4Z 1J5 | Tél. (514) 283-6254<br>Télex 012-0280 |

| | | |
|---|---|---|
| Ontario | Le directeur<br>Commerce Court West<br>51st floor<br>C.P. 325<br>Toronto (Ontario)<br>M5L 1G1 | Tél. (416) 369-3711<br>Télex 022-1691 |
| Manitoba | Le directeur<br>Suite 1104, Royal Bank Building<br>220 Portage Avenue<br>Winnipeg (Manitoba)<br>R3C 0A5 | Tél. (204) 985-2381<br>Télex 075-7624 |
| Saskatchewan | Le directeur<br>Pièce 980<br>2002 Victoria Avenue<br>Regina (Saskatchewan)<br>S4P 0R7 | Tél. (306) 569-5020<br>Télex 071-2745 |
| Alberta<br>Territoires du Nord-Ouest | Le directeur<br>500 Macdonald Place<br>9939 Jasper Avenue<br>Edmonton (Alberta)<br>T5J 2W8 | Tél. (403) 425-6330<br>Télex 037-2762 |
| Colombie-Britannique<br>Yukon | Le directeur<br>C.P. 49178<br>Suite 2743<br>Bentall Centre, Tower "111"<br>595 Burrard Street<br>Vancouver (Colombie-Britannique)<br>V7X 1K8 | Tél. (604) 666-1434<br>Télex 04-51191 |

INDUSTRY CANADA / INDUSTRIE CANADA
222364

Gouvernement du Canada | Government of Canada

Industrie et Commerce | Industry, Trade and Commerce