

Commercialisation

Agents et distributeurs

La clé du succès sur le marché nigérian est souvent la nomination d'un représentant réputé et bien établi. Les agents et distributeurs sérieux consacrent temps et argent à la commercialisation; c'est pourquoi ils recherchent normalement un accord exclusif s'étendant à tout le Nigeria. Par ailleurs, lorsqu'une entreprise n'est pas suffisamment bien établie, il est possible d'accorder des franchises englobant diverses régions du pays.

Les petits exportateurs canadiens, dont la gamme de produits est restreinte, peuvent trouver avantageux de se faire représenter par des agents d'exportation qui connaissent bien le marché. Certains agents d'exportation visitent souvent le Nigeria et traitent directement avec les grossistes nigériens, ce qui élimine la nécessité d'un agent.

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

Les sociétés qui négocient le plus gros volume de produits non alimentaires importés sont généralement des sociétés étrangères établies depuis longtemps au Nigeria. Toutefois, le commerce de détail, sauf quelques grands magasins, est surtout nigérian. Aux termes du décret sur la promotion des entreprises nigérianes, la plupart des établissements du secteur de la distribution sont exclusivement nigériens. Font exception les sociétés qui s'occupent des machines et du matériel technique, les grands supermarchés et les grands magasins, où la participation nigérianne est de 60 %.

Qualités indispensables d'un importateur et d'un distributeur nigériens

Trouver un bon importateur ou distributeur au Nigeria est souvent une entreprise difficile. Les candidats