

Les journaux et les revues, surtout d'expression anglaise, sont beaucoup lus et servent donc souvent à des fins publicitaires. La radio, qui offre la couverture la plus importante, n'est pas limitée par le degré d'alphabétisation de l'éventuel client. La télévision, qui appartient à l'État, est utilisée de façon plus sélective et s'adresse aux Nigériens aisés. Les panneaux réclames, les affiches et la publicité dans les cinémas sont également de bons moyens de faire connaître un produit. L'un des moyens les plus répandus et les plus efficaces de promouvoir les biens de consommation, tels que le savon, les produits pharmaceutiques ou les produits alimentaires, est le camion commercial muni de hauts-parleurs servant à la démonstration ou à la distribution dans les marchés. Normalement, ces camions contiennent des stocks pour la vente directe.

Le Nigeria compte bon nombre d'agences de publicité qui appartiennent exclusivement à des Nigériens.

Foires commerciales

Les foires générales et spécialisées, qui se tiennent régulièrement au Nigeria, constituent une bonne rampe de lancement pour un nouveau produit. Parmi les principales manifestations du genre en 1982-1983, mentionnons la Foire commerciale internationale, à Lagos, la Foire commerciale de Kaduna, et la Foire internationale des transports et de la construction, à Lagos.

Outre ces foires, il existe de petits salons commerciaux spécialisés qui se déroulent dans l'un des grands hôtels de la capitale, et de petites foires locales, organisées par l'État. Il est habituellement très coûteux d'exposer à ces foires et les services varient selon les compétences de l'organisateur.

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.

Liste de prix

Les prix doivent être donnés f.o.b. ou, de préférence, c. et f. Lagos/Apapa (ou, sur demande, à un autre port) en dollars canadiens ou américains, ou en livres sterling. Dans presque tous les cas, le transport