

NIGERIA

*Guide de
l'exportateur canadien*

storIN
HF
1010
G85N614
1983
STORAGE

NIGERIA

*Guide de
l'exportateur canadien*

(Also available in English)

MAIN
HF
1010
GB5N614
1983
STORAGE

NIGERIA

MATIÈRES

Guide de l'exportateur canadien

Délégation commerciale
responsable:

Section commerciale
Haut-Commissariat du
Canada
P.O. Box 851
New Niger House
1/5 Odunlami Street
Lagos, Nigeria

LIBRARY / BIBLIOTHEQUE

DEPT. OF EXTERNAL AFFAIRS /

MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

125 SUSSEX

OTTAWA K1A 0G2

Tel.: 660130/153/177/201/211
Télex: (905) 21275
(21275 DOMCAN NG)
Câble: CANADIAN LAGOS

Direction de l'Afrique
Direction générale de l'expansion du commerce —
Afrique et Moyen-Orient
Ministère des Affaires extérieures
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

LIBRARY DEPT. OF EXTERNAL AFFAIRS
MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Avril 1983

15-234-026



Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

TABLE DES MATIÈRES

| | Page |
|---------------------------------------|------|
| I. LE PAYS | 4 |
| II. ÉCONOMIE ET COMMERCE EXTÉRIEUR | 10 |
| III. COMMERCER AU NIGERIA | 20 |
| IV. VOYAGER AU NIGERIA | 35 |
| V. SERVICES AUX EXPORTATEURS | 41 |
| VI. ADRESSES UTILES | 44 |
| ANNEXES A. — Bibliographie | 49 |
| B. — Gouvernement nigérian | 51 |

I. LE PAYS

Le Nigeria est situé sur la côte occidentale de l'Afrique entre 4 et 14° de latitude nord. Le pays a une superficie de 923 769 km², soit environ celle de la Colombie-Britannique, et s'étend sur 1 046 km du nord au sud et sur 1 126 km de l'est à l'ouest. Le Nigeria est bordé à l'ouest par le Bénin (l'ancien Dahomey), au nord par le Niger, au nord-est par le Tchad et à l'est par le Cameroun. Les deux cours d'eau principaux, le Niger et le Bénoué, se rejoignent au centre du pays. A partir de ce point, le Niger change de cours et va se jeter dans le golfe de Guinée, au sud.

La topographie varie énormément. La forêt marécageuse et tropicale, qui longe la côte sud, fait place à des savanes plus ou moins boisées au centre du pays. Le plateau central de Jos, d'une superficie de quelque 7 700 km², atteint à certains endroits une altitude de 1 830 m. L'extrême nord, situé aux confins du Sahara, est aride.

Histoire

Les vestiges archéologiques indiquent que le Nigeria est habité depuis l'antiquité. Cependant, faute de documents écrits, on ne connaît guère l'histoire du Nigeria avant l'arrivée des premiers explorateurs et commerçants portugais au XV^e siècle. Les premières relations euro-nigérianes reposaient principalement sur le commerce agricole, notamment de l'huile végétale et des graines de palmier. Par ailleurs, le Nigeria était un des principaux centres du commerce d'esclaves pour les deux Amériques et les Antilles.

Le pays passa sous l'influence britannique au XIX^e siècle et Lagos devint une colonie anglaise en 1862. En 1914, Lagos et les Protectorats du Nord et du Sud fusionnèrent et devinrent la Colonie et le Protectorat du Nigeria. Quarante ans plus tard, la constitution de 1954 établissait un gouvernement fédéral à Lagos et des gouvernements distincts dans chacune des trois régions; celles-ci ont obtenu l'autonomie interne en 1959.

Le Nigeria accéda à l'indépendance le 1^{er} octobre 1960; en 1963, il devenait une république tout en demeurant au sein du Commonwealth.

Au milieu des années 60, le Nigeria a connu de nombreux troubles politiques qui ont entraîné, en 1966, deux coups d'État militaires et la guerre civile au milieu de 1967. Ce conflit a duré 30 mois et causé de très nombreuses pertes de vies, de lourds dégâts matériels et la désorganisation des communications et du commerce. La guerre a pris fin en janvier 1970 et l'attitude magnanime du gouvernement fédéral envers les anciens séparatistes a aidé à rétablir des relations harmonieuses.

Gouvernement

À l'origine, le pays était divisé en trois puis en quatre régions, mais en 1967, douze États ont été créés pour remplacer ces régions. Une nouvelle redistribution en 19 États eut lieu en 1976. En 1979, le pays a connu son premier gouvernement civil élu depuis les années 60, dans le cadre d'une constitution modelée sur celle des États-Unis.

Le parti du président, le Parti national du Nigeria (NPN), contrôle huit États et domine au Sénat et à la Chambre des représentants. Les principaux partis de l'opposition sont le Parti uni du Nigeria (UPN) et le Parti populaire nigérian (NPP). Les prochaines élections générales doivent avoir lieu en septembre 1983. Une liste des chefs et des conseillers du gouvernement actuel figure à l'annexe B.

Chaque État élit son gouverneur et son assemblée étatique pour un mandat de quatre ans. Les États sont responsables de domaines tels que l'éducation, les services médicaux et les travaux publics, mais comme leurs ressources financières sont limitées, ils dépendent beaucoup des fonds que leur alloue le gouvernement fédéral.

Population et principales villes

Le Nigeria est de loin le pays le plus peuplé d'Afrique; en effet, la population atteindrait de 80 à 100 millions d'habitants. La densité démographique est d'environ 97 habitants au kilomètre carré. Le nombre d'Européens y est relativement faible, soit environ 65 000, dont plus de la moitié habite Lagos.

La capitale fédérale, Lagos, et sa banlieue qui comprend Apapa, Mushin, Surulere, Yaba et Ikeja, est le centre politique et économique du pays. Premier port et principal point d'entrée des voyageurs internationaux, cette agglomération tentaculaire compte, d'après les estimations, plus de 5 millions d'habitants. Ibadan, centre industriel à 145 km au nord de Lagos, est la deuxième ville en importance et compte quelque 2 millions d'habitants. Située au coeur de la région des cacaoyers de l'État d'Oyo, elle est la principale ville universitaire du Nigeria.

Kano, principal centre commercial du Nord, constitue le deuxième point d'entrée aérien des voyageurs internationaux. On trouve parmi ses industries le textile, la tannerie, l'extraction de l'huile d'arachides, le conditionnement de la viande et la fabrication du savon.

Parmi les autres villes importantes, mentionnons Kaduna, ville bien aménagée du centre du Nigeria, reconnue pour ses nombreuses filatures; Bénin, qui attire des industries en nombre croissant et est un important centre d'exploitation forestière; Warri, centre de l'acier à réduction directe; Port Harcourt, important centre pétrolier et le second port en importance; et Enugu, ancien centre administratif de l'est du pays.

Tableau 1. Les États du Nigeria

| État | Capitale | Population estimative* (en millions) |
|-------------------|---------------|---|
| Anambra | Bunugu | 5,2 |
| Bauchi | Bauchi | 4,2 |
| Bendel | Benin | 4,8 |
| Benue | Makurdi | 3,2 |
| Borno | Maïduguri | 5,6 |
| Cross River | Calabar | 4,8 |
| Gongola | Yola | 4,6 |
| Imo | Owerri | 7,0 |
| Kano | Kano | 10,4 |
| Kaduna | Kaduna | 6,8 |
| Kwara | Ilorin | 2,2 |
| Lagos | Ikeja | 3,6 |
| Niger | Minna | 2,0 |
| Ogun | Abeokuta | 3,2 |
| Ondo | Akure | 4,8 |
| Oyo | Ibadan | 9,0 |
| Plateau | Jos | 3,2 |
| Rivers | Port Harcourt | 2,8 |
| Sokoto | Sokoto | 7,6 |
| Population totale | | 95,0 |

* Ces chiffres sont fondés sur le recensement de 1979, qui a précédé les élections présidentielles. La Banque mondiale estime que la population totale est beaucoup plus faible, soit 83 millions en 1981.

Renseignements généraux

Langue — L'anglais est la langue officielle et commerciale du Nigeria. Il y a cependant de nombreuses langues indigènes très répandues, soit environ 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 langues importantes sont le tiv, le danuri, l'edo, l'urhobo, l'itsekiri, l'ijaou et l'efik.

Religion — La liberté de religion prévaut. Les musulmans, qu'on évalue à quelque 47 % de la

population, dominant dans le nord. Environ 35 % de la population appartiennent à diverses confessions chrétiennes. Le reste de la population, soit environ 18 %, établi surtout dans les régions éloignées du pays, reste fidèle aux anciens cultes et croyances.

Climat — Le climat tropical correspond aux divisions topographiques. La côte est chaude et humide toute l'année durant, le mercure variant entre 21 et 32°C. Le Nord, en général, est beaucoup plus sec et 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*, un vent chaud et sec venant du nord-est et chariant les poussières du Sahara. Le *harmattan* se fait surtout sentir dans les États septentrionaux où le brouillard épais et la faible visibilité perturbent souvent le transport aérien, notamment en décembre et janvier. La saison humide qui dure de mai à novembre, est influencée par les vents humides du sud-ouest, venant de l'Atlantique. Les précipitations annuelles varient entre 200 et 300 cm dans les régions côtières et entre 50 et 140 cm au nord.

Unité monétaire — Le Nigeria a décimalisé sa monnaie en janvier 1973. Son unité monétaire est le naira (N), qui vaut 100 kobos. En juillet 1982, 1 N valait 1,87 \$CAN. Les mesures de contrôle du change interdisent aux voyageurs de sortir du pays ou d'y apporter plus de 50 N.

Poids et mesures — En 1973, le gouvernement du Nigeria a mis en oeuvre un programme de conversion au système métrique. Les unités impériales sont devenues illégales le 1^{er} janvier 1974. Tout le matériel et les produits importés au Nigeria ne doivent comporter que des poids et mesures métriques.

Électricité — L'industrie dispose du courant alternatif triphasé de 380-400 V, de 50 périodes en CA. Le courant domestique est alternatif monophasé de 230-240 V, de 50 périodes en CA. Une grande variété de fiches et de douilles, la plupart de type britannique, sont utilisées.

Jours fériés — Le Nigeria observe certaines fêtes musulmanes et chrétiennes. Les congés fériés sont les suivants:

Jour de l'an — 1^{er} janvier

Id El Maulud (Fête des prophètes) — (une journée)

Vendredi saint — mars ou avril (comme au Canada)

Lundi de Pâques — mars ou avril (comme au Canada)

Id El Fitr

(fin du mois de jeûne;

2 jours au maximum) — 20 ou 21 juillet*

Id El Kabir (festival Hajj;

2 jours) — 28 ou 29 septembre*

Fête nationale — 1^{er} octobre

Noël — 25 décembre

Lendemain de Noël — 26 décembre

*Approximation pour 1983

Comme le calendrier lunaire musulman ne compte que 354 ou 355 jours, les fêtes musulmanes (*ids*) sont d'environ 11 jours plus tôt chaque année par rapport au calendrier grégorien, car elles dépendent des positions de la lune. Le début précis de chaque *id* n'est connu que quelques jours ou quelques heures à l'avance.

Heure locale — Durant l'année, le Nigeria devance d'une heure l'heure GMT, de six heures l'heure normale de l'Est, et de cinq heures l'heure avancée de l'Est.

Heures d'ouverture — Les bureaux du gouvernement sont habituellement ouverts de 7 h 30 à 15 h 30 du lundi au vendredi. En règle générale, les bureaux du gouvernement ouvrent le samedi matin, mais on note, dans certains États, une tendance à travailler tous les deux samedis ou à ne plus travailler du tout ce jour-là.

Les banques sont ouvertes de 8 h à 13 h, cinq jours par semaine. Les bureaux commerciaux sont généralement ouverts de 8 h à 12 h 30 et de 14 h à 16 h 30, cinq jours par semaine. Les magasins sont ouverts le samedi matin.

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

II. ÉCONOMIE ET COMMERCE EXTÉRIEUR

De tous les pays d'Afrique, c'est le Nigeria qui possède la plus forte population et le produit intérieur brut le plus élevé (65 milliards de dollars canadiens en 1980-1981). Son économie est tributaire du pétrole qui fournit au gouvernement 75 % de ses revenus et plus de 90 % de ses recettes d'exportation. En raison de l'évolution rapide du marché international du pétrole et de la dépendance du Nigeria à l'égard des revenus pétroliers, les réserves de devises étrangères du pays ont fluctué considérablement au cours des dernières années. En effet, elles sont passées de 1,9 milliard de dollars en 1978 à un sommet de 10,2 milliards en 1980, pour retomber sous le seuil du milliard au début de 1982. Les importantes fluctuations de la situation financière du Nigeria ont amené son gouvernement à modifier sensiblement ses plans de développement et sa politique commerciale. Vu les restrictions financières auxquelles il fait face actuellement, le gouvernement a dû limiter les dépenses de son ambitieux Plan de développement national de même que les importations.

Le Quatrième plan de développement national, 1981-1985

Depuis son accession à l'indépendance, le Nigeria a cherché à favoriser l'expansion économique par l'entremise d'une série de plans. Ces plans étaient caractérisés par d'importants investissements gouvernementaux dans l'infrastructure et l'industrie lourde. Plusieurs des grands projets lancés dans le cadre du Troisième plan, qui s'est terminé le 31 mars 1980, sont encore en voie d'achèvement. Ils englobent les complexes sidérurgiques d'Ajaokuta et d'Aladja, près de Warri, la nouvelle capitale fédérale d'Abuja, un ambitieux programme d'investissements dans le réseau routier et le réseau de communications, et les installations portuaires. Le Quatrième plan de développement, rendu public en janvier 1981, prévoit

l'achèvement des projets lancés précédemment, et met l'accent sur la nécessité de consolider les progrès accomplis. Dans le but général d'améliorer les conditions de vie des Nigériens, voici l'ordre des priorités établies: 1) agriculture, 2) éducation et main-d'oeuvre, 3) santé et habitation, 4) infrastructure, tout particulièrement les services d'eau et l'énergie, 5) l'industrie lourde et 6) les industries d'exportation. Le Quatrième plan prévoit des dépenses en capital de presque 150 milliards de dollars, fondés sur de hauts niveaux de production pétrolière, dépassant 2 millions de barils par jour pendant cinq ans, au prix du début de 1981.

La chute de la production et du prix du pétrole au cours des 12 derniers mois a miné la base financière du Plan et le gouvernement a dû éliminer certains projets. Dans le cadre du processus de réévaluation, le président a annoncé, en avril 1982, que tous les projets d'immobilisation qui n'avaient pas encore démarré seraient examinés par le Comité du cabinet chargé du budget.

L'incapacité d'atteindre les objectifs fixés dans le cadre du Troisième plan de développement et les problèmes qui surgiront probablement dans la mise en oeuvre du Quatrième plan sont étroitement reliés à la pénurie de main-d'oeuvre spécialisée. Le Plan actuel cherche à régler cette question, mais la pénurie de personnel technique et administratif expérimenté demeurera un problème important.

L'exposé détaillé du Quatrième plan n'est pas encore connu, mais un aperçu de 91 pages de ce Plan de développement national 1981-1985 a été publié en janvier 1981; on peut se le procurer en s'adressant à la Direction de l'Afrique de la Direction générale de l'expansion du commerce, au ministère des Affaires extérieures.

Entraves au développement

Malgré d'importants investissements en ressources humaines et physiques, le Nigeria continue de connaître un certain nombre d'obstacles à son développement. Les plus importants sont:

- un taux d'inflation de plus de 20 %
- un approvisionnement en électricité inadéquat et non fiable

- un réseau national de communications inadéquat
- une pénurie de gestionnaires et de techniciens compétents
- une infrastructure déficiente dans le domaine de l'habitation, des services d'eau et d'égout.

Principaux secteurs économiques

Pétrole

Le Nigeria a commencé à produire du pétrole sur une grande échelle dans les années 60, mais ce n'est qu'à partir de 1973, avec l'escalade des prix mondiaux, qu'il en a tiré ses principaux revenus. Depuis lors, l'industrie est en mesure de produire plus de 2 millions de barils de pétrole par jour; elle a produit à pleine capacité tous les ans, à l'exception de 1975-1978, de 1981 et de 1982. Les réserves, qui sont estimées à quelque 20 milliards de barils, représentent deux décennies de production au rythme actuel. Il pourrait exister d'autres gisements, mais les activités d'exploration sont limitées, les grandes sociétés pétrolières étant peu enclines à accepter les conditions du gouvernement nigérian.

En plus du pétrole, le Nigeria possède d'importantes réserves de gaz, qui, espère-t-on, serviront de base à des projets industriels et pétrochimiques, et notamment à une usine de gaz naturel liquifié (GNL). Une aciérie de réduction directe est déjà en opération à Warri et un contrat a été conclu pour la construction d'une usine d'engrais. Le projet d'usine de GNL, retardé en raison des problèmes de financement, sera probablement mis en chantier au cours des trois prochaines années, de même qu'un important complexe pétrochimique.

La Société nationale des pétroles du Nigeria (NNPC) est l'organisme gouvernemental qui gère la participation nigériane à la production, au raffinage et à l'exportation du pétrole brut, ainsi que la distribution au pays des produits raffinés, en collaboration avec de grands producteurs internationaux tels que Shell, Gulf, Mobil, Agip, Texaco et Elf.

NNPC constitue un bon débouché pour les exportateurs canadiens de matériel et de services, étant donné que la société accroît sa participation directe à

l'exploration, la production et la transformation du pétrole et du gaz.

Agriculture

Le Nigeria est traditionnellement un pays agricole: ce secteur occupe 60 % de la main-d'oeuvre et contribue pour 20 % au produit intérieur brut.

Au cours des 10 dernières années, l'importance de l'agriculture a diminué tandis que les importations de produits alimentaires ont augmenté fortement. Aussi le gouvernement a-t-il mis l'accent sur la revitalisation de l'industrie, dont on dit que les ressources demeurent sous-exploitées. Des organismes parapublics ont été créés pour promouvoir la production des racines alimentaires et des céréales, et l'élevage du bétail. Une société d'aménagement des cours d'eau a été chargée de mettre en oeuvre des projets d'irrigation. Également présente dans ce secteur, la Banque mondiale parraine un grand nombre de projets d'aménagement rural, dont la valeur dépasse 700 millions de dollars, dans le but d'accroître les services techniques et physiques des régions rurales. Les plans de développement prévoient la mécanisation accrue de l'agriculture, la distribution de semences et d'engrais, et l'organisation de services de vulgarisation agricole.

L'application de la méthode nord-américaine de culture sèche mécanisée, dans le nord du pays, intéresse énormément les Nigériens; il existe de bonnes perspectives de ventes de matériel agricole dans ce domaine.

De nombreux groupes nigériens ont manifesté de l'intérêt pour les entreprises agricoles clé en main, en coparticipation avec des entreprises étrangères: ces dernières investissent dans un projet et en assurent la gestion ou forment une équipe à cette fin. Bien que le gouvernement du Nigeria appuie entièrement ce genre de participation, les nouveaux projets sont peu nombreux. Les projets pouvant éventuellement intéresser des entreprises canadiennes sont des complexes intégrés pour l'élevage de la volaille, du porc ou du bétail, et pour la culture des céréales à grande échelle. Tous ces projets obligeront les entreprises canadiennes à y investir des capitaux et à en assurer la gestion à long terme.

Mines

Jusqu'ici les ressources minières autres que le pétrole n'ont connu qu'une expansion restreinte. Le pays exploite commercialement des mines de charbon et d'étain; il aménage actuellement une mine d'or dans les collines d'Itakpe, de concert avec son industrie sidérurgique. Le pays possède également des gisements de plomb, de zinc, de columbite, de tantalite, de chaux et d'uranium.

La mise en valeur des ressources minières a été confiée à quelques sociétés d'État qui relèvent du ministère des Mines et de l'Énergie, notamment *Nigerian Coal Corporation*, *Nigerian Mining Corporation* et *Associated Ores Mining Company*. Pour les entreprises canadiennes, le débouché le plus intéressant dans ce secteur semble être la vente de matériel et de services reliés à l'exploitation de la mine de fer d'Itakpe.

Fabrication

Le secteur nigérian de la fabrication a progressé rapidement au cours des 10 dernières années. Les principaux secteurs d'activité sont la bière et les boissons gazeuses, le coton, le vêtement, le tabac, le savon et les détergents, le ciment, les produits métalliques, les véhicules et les équipements assemblés au pays. En 1980-1981, la contribution de ce secteur à la valeur réelle ajoutée représentait une valeur estimée à 6 %. Conformément à la politique du gouvernement, presque toutes les entreprises industrielles du pays appartiennent en majeure partie à des Nigériens.

L'une des principales considérations des entreprises étrangères dans l'établissement d'entreprises en participation avec des Nigériens est la très forte population du Nigeria. Bien que la plupart des entreprises soient couronnées de succès, les entrepreneurs se plaignent des pannes fréquentes de courant, des coûts d'entretien élevés, des retards occasionnels dans le dédouanement au port des matières premières et de la concurrence des importations à bas prix et des marchandises de contrebande. Comme les coûts de production sont jugés élevés, la plupart des entreprises dépendent beaucoup de la protection tarifaire.

Les nouvelles entreprises d'envergure mises sur pied par des organismes gouvernementaux comprennent le complexe sidérurgique d'Ajaokuta, les usines de pâtes et papiers construites à Jebba, Calabar et Iwopin, et l'usine d'engrais azoté qui doit être construite près de Port Harcourt.

Transports et énergie

Au cours des sept dernières années, le Nigeria a investi des sommes considérables dans les transports et la production d'énergie. Les installations portuaires de la façade océanique se sont développées au point que l'on s'inquiète maintenant de leur surcapacité. Les principaux ports sont Lagos (Tin Can Island et Apapa), Port Harcourt, Warri, Calabar et Onne.

Le réseau ferroviaire est en voie de modernisation et un important programme de construction de voies ferrées d'écartement normal a été lancé. Un ambitieux programme de construction routière a soulagé les grandes agglomérations de leur congestion: des routes nationales relient maintenant toutes les grandes villes. Toutefois, il reste beaucoup à faire, notamment la construction de voies secondaires et la mise sur pied de programmes d'entretien pour le nouveau réseau routier.

C'est dans le domaine de l'approvisionnement de l'électricité que le Nigeria a dû relever son plus grand défi. Au cours des 10 dernières années, le réseau électrique du *Nigerian Electric Power Authority* (NEPA) a subi de fortes pressions. En effet, sa capacité installée a atteint au cours de cette période plus de 2 000 MW et sa demande a quadruplé. Selon les prévisions actuelles, sa capacité installée devra atteindre 5 000 MW d'ici à 1985. Ce vaste programme de production d'énergie exige la construction de systèmes de transmission et de distribution. Les firmes d'ingénieurs canadiens ont joué un rôle important dans le secteur de l'énergie électrique de ce pays et il existe de nombreuses possibilités de ventes de matériel connexe.

Construction

La construction, qui englobe 10 % du produit intérieur brut, est l'un des secteurs qui connaît la croissance la plus forte au Nigeria. Parmi les grands contrats

fédéraux accordés récemment, figurent une usine d'engrais de 300 millions de dollars près de Port Harcourt, une centrale électrique de 750 millions à Igbin, un complexe sidérurgique de 600 millions à Ajaokuta et un contrat de 1 208 millions pour la construction d'une nouvelle voie ferrée. Ces contrats sont tout à fait distincts des petits projets fédéraux, des projets des gouvernements d'État et des entreprises financées par le secteur privé.

Deux autres projets, qui pourraient être reportés en raison de la récession économique, sont les annexes au complexe sidérurgique d'Ajaokuta et la nouvelle capitale fédérale Abuja. Les deux projets nécessiteront chacun des investissements de l'ordre de 1 000 à 2 000 millions de dollars au cours des cinq prochaines années.

Outre les projets d'infrastructure, il existe un besoin pressant d'immeubles commerciaux résidentiels. Le plan de développement de l'habitation prévoit des dépenses fédérales dépassant 2 milliards de dollars entre 1981 et 1985. Même si ces dépenses pourraient être comprimées, le besoin et l'appui donné par la population au projet d'habitation demeurent fermes et les perspectives de ventes d'équipement et de matériel de construction sont probablement excellentes.

Les grandes entreprises internationales de construction exploitant des entreprises en participation au Nigeria sont Bouygues, Fogerolle, Spie Batignolles et Dumez de France; Julius Berger et Strabag Construction de RFA; Costain, Biwater Shellabear et Taylor Woodrow de la Grande-Bretagne; et Marubeni du Japon. Les entreprises désireuses d'obtenir des contrats au Nigeria pour la réalisation de projets gouvernementaux doivent conclure des accords de participation avec des Nigériens.

Communications

Les problèmes de communication au Nigeria sont bien connus des gens d'affaires depuis de nombreuses années. De 1975 à 1980, d'importants investissements ont permis d'améliorer énormément les services internationaux et locaux de Lagos. Les services avec les autres grandes villes avoisinantes demeurent toutefois peu sûrs ou inexistantes.

Reconnaissant l'importance des communications, le gouvernement, dans son Quatrième plan de développement national de 1981-1985, a affecté près de 3 milliards de dollars aux communications et aux travaux en cours. À eux seuls, les travaux réalisés en 1981 ont été estimés à 2 milliards de dollars. Bien que de nombreuses décisions aient déjà été prises quant à l'achat de la majorité des réseaux téléphoniques, les possibilités de vente sont bonnes dans le domaine du matériel de communication. Les principaux fournisseurs de matériel de ce marché sont ITT, Siemens, Marubeni et Ericsson.

Commerce extérieur

Comme le Nigeria est fortement tributaire de ses exportations de pétrole, sa balance des paiements fluctue selon les hausses et les baisses des exportations et des prix pétroliers.

Le tableau 2, établi à partir de données extraites de l'annuaire commercial du FMI, traduit les changements intervenus dans le commerce extérieur du pays.

Tableau 2. Tendence du commerce extérieur

| | (en millions de dollars canadiens) | | | |
|-----------------------|------------------------------------|--------|--------|---------|
| | 1978 | 1979 | 1980 | 1981 |
| Exportations | 9 956 | 17 122 | 25 086 | 17 319 |
| Importations | 12 811 | 9 268 | 16 182 | 21 824 |
| Balance des paiements | - 2 855 | 7 854 | 8 904 | - 4 479 |

Le Nigeria importe une grande variété de produits et, vu l'accent mis par le gouvernement sur les investissements en capital, les machines et le matériel de transport constituent les importations les plus importantes, suivis des produits ouvrés et des produits alimentaires. Les principaux fournisseurs du Nigeria, par ordre d'importance, étaient, en 1980: la Grande-Bretagne, (22 %), la RFA (15 %), les États-Unis (11 %), le Japon (10 %), la France (7 %) et l'Italie (6,7 %). Les principaux marchés d'exportation étaient les États-Unis (46 %), les Pays-Bas (12 %), la France (10 %), la RFA (7 %) et la Grande-Bretagne (1 %).

Commerce du Canada avec le Nigeria

Le commerce canado-nigérian est relativement modeste comparé au potentiel de ce marché. Comme le décrit le tableau 3, les exportations canadiennes vers ce marché comprennent surtout des articles semi-ouvrés, de l'équipement industriel et des produits alimentaires. Les services d'experts-conseils et les services reliés à l'enseignement, qui ont atteint de 20 à 30 millions de dollars au cours des trois dernières années, ne sont pas inclus dans ces chiffres.

Le Nigeria constitue un marché pour presque tous les produits fabriqués au Canada. Toutefois, vu l'actuelle période de restrictions, les exportateurs trouveront probablement plus facile de vendre les articles nécessaires pour régler les problèmes fondamentaux d'infrastructure, tels que les transports, les communications et l'énergie, ou répondre aux besoins socio-politiques en offrant des produits alimentaires et des logements.

Les meilleurs débouchés sont probablement les suivants: 1) produits alimentaires, plus particulièrement céréales et poisson; 2) matériel semi-ouvré destiné aux nouvelles industries légères; et 3) biens d'investissement pour l'énergie (production, transmission et distribution), les communications, les transports (fer et air), l'agriculture, le pétrole et la construction (y compris les matériaux de construction).

Tableau 3a. Exportations canadiennes au Nigeria

| | (en millions de dollars can.) | | |
|---|-------------------------------|-------|-------|
| | 1980 | 1981 | 1982* |
| Maquereau, surgelé | 0,069 | 2,2 | |
| Lait condensé | 22,192 | 10,2 | 0,75 |
| Aromates alimentaires, colorants et prépara- tions alimentaires (n.d.a.) | 0,996 | 2,7 | 1,5 |
| Amiante | 13,68 | 12,5 | 2,8 |
| Fibres, fils, tissus | 2,728 | 3,75 | |
| Divers profilés d'acier | 11,7 | 1,45 | 1,5 |
| Aluminium en barre et en lingot, n.d.a. | 13,116 | 7,89 | 3,7 |
| Barres de cuivre | 1,045 | 1,96 | 0,8 |
| Blocs de zinc | 4,529 | 5,71 | 6,7 |
| Matériel et pièces de chaudière | 0,033 | 2,769 | 0,76 |
| Machines et équipement de construction | 2,776 | 3,08 | 1,00 |
| Machines pour l'industrie des pâtes et papiers | 4,449 | 7,74 | 1,5 |
| Matériel ferroviaire et pièces | 2,503 | 4,58 | 2,3 |
| Véhicules automobiles; pièces et accessoires | 1,084 | 1,94 | 0,3 |
| Appareils téléphoniques et matériel de télé- communication commerciale | 0,142 | 0,82 | 0,77 |
| Appareil de condition- nement d'air et de réfrigération | 0,261 | 5,51 | 2,3 |
| Matériel de mesure et de contrôle, et pièces | 0,028 | 1,55 | |
| Total | 102,424 | 96,80 | 52,76 |

Tableau 3b. Importations canadiennes du Nigeria

| | (en millions de dollars can.) | | |
|--------------|-------------------------------|-------|-------|
| | 1980 | 1981 | 1982* |
| Pétrole brut | 41,29 | 111,7 | 64,2 |
| Total | 41,75 | 112,0 | 64,5 |

* Jusqu'en octobre 1982

III. COMMERCER AU NIGERIA

Il n'est pas recommandé à la petite entreprise, dont les ressources sont limitées, de faire des affaires au Nigeria. Ce marché en vaut la peine mais nécessite d'importantes dépenses. La concurrence étrangère y est forte et il faut connaître en détail les conditions du marché, les méthodes d'importation, les tendances des achats, les réseaux de distribution et les pratiques commerciales.

Des facteurs comme l'importante population, la forte propension à importer, les revenus pétroliers considérables, les ambitieux plans de développement et l'industrialisation limitée, favorisent l'importation d'une large gamme de produits.

Par ailleurs, au chapitre des contraintes, mentionnons les règlements conçus pour réduire les importations, les mesures de contrôle des changes, les problèmes de communication et de transport intérieur, la pénurie de personnel de soutien spécialisé, la forte concurrence européenne, les longs délais de paiement et l'inefficacité de la bureaucratie gouvernementale.

Dans la vente de nombreux produits, le prix est souvent de première importance, suivi de près par le délai de livraison. Cependant, il faut aussi gagner la confiance des clients et des agents. Les propositions postales ne sont guères efficaces; il faut attaquer le marché avec sérieux en s'y rendant régulièrement.

L'expérience coloniale de la Grande-Bretagne et la proximité de l'Europe ont nettement orienté ce marché vers les fournisseurs européens. Toutefois, les Nigériens savent accueillir d'autres marchandises de qualité si les prix sont concurrentiels et les fournisseurs, disposés à mettre en oeuvre un programme de commercialisation soutenu et dynamique. Les fournisseurs d'Extrême-Orient et des États-Unis ont tout particulièrement bien réussi sur ce marché en s'y prenant de la sorte.

Financement

Autrefois, le Nigeria finançait lui-même ses projets de développement. Mais depuis 1981, les organismes gouvernementaux attachent un intérêt plus grand aux crédits-fournisseurs; ils ont eu recours, pour la réalisation d'importants projets fédéraux et étatiques, au financement britannique, français, allemand, italien et japonais.

Pratiques commerciales

Peu de pratiques ennuient ou embarrassent autant les gens d'affaires étrangers que les demandes de pots-de-vin, appelés *dash* au Nigeria. La demande d'un *dash*, important ou non, est pratique courante au Nigeria, mais il importe de ne pas généraliser. Il existe des gens d'affaires et des représentants du gouvernement qui ne se prêtent jamais à de telles pratiques et d'autres qui font une distinction entre une petite somme pour faciliter un service (gratification payée à l'avance) et une grosse somme pour obtenir un contrat. Il convient de se rappeler que la bureaucratie nigériane, outre sa lenteur, possède un système complexe de vérification et d'approbation des contrats, ce qui fait que les fameux contrats "juteux", que certains agents se vantent de pouvoir obtenir, peuvent ne plus être aussi attrayants au moment de l'approbation finale. Il importe également de ne pas oublier qu'un acte qui est illégal au Canada est aussi réputé illégal à l'étranger, à moins qu'il ne soit expressément permis par les lois du pays en question. Or les pots-de-vin de tout genre sont jugés illégaux dans les deux pays.

Les prétentions de divers agents de pouvoir exercer une influence spéciale sur certains décideurs importants, en raison de leurs liens ethniques ou de leurs liens de sang avec ces personnes, sont souvent difficiles à évaluer. Il est vrai que la loyauté personnelle à sa famille et à son groupe ethnique est très forte; mais ces liens sont généralement plus utiles pour garantir qu'une proposition soit examinée plutôt que pour en garantir l'approbation. Il est peu probable que des cadres supérieurs appuient une proposition faible et difficile à défendre au cours du processus d'examen des propositions.

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

sont nombreux mais le défi consiste à trouver une personne qui a l'expérience de la complexité administrative que suppose l'importation de marchandises, les ressources pour financer la transaction, l'influence pour obtenir les approbations nécessaires à l'entrée des marchandises au pays, la capacité technique d'offrir un service sur place et les compétences gestionnaires nécessaires pour réunir tous ces éléments. Les efforts du gouvernement nigérian pour restreindre les importations par le régime de cautionnement des importations et la complexité accrue des formalités d'enregistrement des importateurs auront peut-être pour effet d'éliminer certains d'entre eux qui manquent d'envergure.

Solvabilité des entreprises

Avant d'effectuer des transactions pour la première fois au Nigeria, les entreprises canadiennes devraient communiquer avec le Haut-Commissariat du Canada, à Lagos, afin d'obtenir des références et des rapports bancaires sur la solvabilité des individus ou des entreprises concernés. Le Haut-Commissariat possède des listes d'entreprises de bonne foi et peut, bien souvent, fournir de l'information sur leur importance et leurs compétences. Lorsqu'il s'agit d'une société qui lui est inconnue, le Haut-Commissariat peut présenter une demande de référence à sa banque. Les bureaux de crédit de style nord-américain ne sont pas courants et il est difficile d'obtenir des rapports détaillés de ces organismes. Il existe au Nigeria un représentant de Dun and Bradstreet, Taibeth Associates; mais la qualité des enquêtes n'est pas comparable à celles habituellement menées par cette maison et chaque rapport coûte au minimum 100 N. Les autres établissements privés de crédit ne sont ni meilleurs ni moins coûteux. Certaines publications peuvent servir de références, par exemple: 1) *Major Companies of Nigeria*; 2) *Times Industrial and Trade Directory*; 3) *Directory of Incorporated (and Registered) Companies in Nigeria*.

Achats du gouvernement

Le secteur public — les ministères fédéraux et étatiques et les sociétés d'État — offre souvent les meilleurs débouchés aux fournisseurs étrangers.

Plusieurs achats importants font l'objet d'appels d'offres lancés par des commissions d'adjudication ou par l'organisme public lui-même. Il importe de prendre l'initiative de cerner les besoins car, dans certains cas, le fournisseur étranger est informé trop tard des projets. Un représentant dynamique peut être habituellement renseigné sur des projets à venir bien avant que ceux-ci soient annoncés officiellement. Les soumissions sont le plus souvent de type britannique, mais une ferme campagne préliminaire conciliera les autorités aux changements appropriés.

Pour la plupart des achats importants du gouvernement, le vendeur est tenu de fournir et d'installer les biens en question, tandis que la conception est normalement réalisée par des experts-conseils indépendants ou par l'organisme gouvernemental lui-même. La formule clé en main a fait son apparition mais elle est le plus souvent sujette à caution. Il faut habituellement assurer l'entretien et la formation du personnel pendant une année ou plus. Un ensemble de pièces de rechange, représentant de 5 à 10 % de la commande, est souvent acheté avec la première commande. Des facteurs autres que les prix, comme les délais de livraison, des offres spéciales de formation et la fiabilité, peuvent être également importants.

Le gouvernement des États et quelques sociétés étatiques utilisent fréquemment le service des agents de la Couronne en Grande-Bretagne. Depuis peu, les clients nigériens ont tendance à préciser le nom des fabricants. Donc, les fournisseurs canadiens qui cherchent sérieusement à obtenir des commandes par l'intermédiaire des agents de la Couronne devraient s'assurer qu'ils sont inscrits en tant que fournisseurs et qu'ils se sont fait connaître auprès du client.

Le gouvernement du Nigeria a établi en 1972 la *Nigerian National Supply Company* (NNSC), qui est chargée de tous les achats du secteur public. Bien que son rôle diminue en raison de la concurrence que lui livre de plus en plus le secteur privé, la NNSC continue d'acheter de grandes quantités de denrées, telles que de la farine, du sel, du lait condensé, du *stockfisch* (poisson séché), du riz, du ciment et des matériaux de construction. Il n'existe pas de formalités officielles pour l'inscription des fournisseurs, mais les entreprises intéressées

devraient écrire à la NNSC et fournir leurs listes de prix et, si possible, des échantillons. Lorsqu'un besoin se fait sentir, la NNSC invite les fournisseurs préqualifiés à soumissionner. Les appels d'offres sont rarement publiés.

Services de consultation

Les entreprises canadiennes d'experts-conseils sont solidement établies sur le marché nigérian et plus d'une douzaine d'entre elles y ont des bureaux, généralement sous forme d'entreprises en participation avec des Nigériens. Puisque le Nigeria continuera probablement de manquer de main-d'oeuvre technique pendant quelque temps, il existe de bonnes possibilités dans de nombreux secteurs: électricité, transport, pétrole, urbanisme, richesses naturelles, services d'eau et d'égout, foresterie et agriculture.

Prévoir les besoins d'éventuels clients est tout particulièrement important et il est conseillé de soumettre à l'avance ses titres et qualités. Bien souvent, des invitations à soumissionner sont lancées selon les informations en main.

Conformément aux règlements du Nigeria, seulement 20 % des honoraires des experts-conseils peuvent être payés en devises étrangères. Les exceptions sont possibles mais il est difficile de les obtenir.

Produits finis

Les fabricants de produits dits de moyenne technologie doivent être conscients du fort intérêt que le gouvernement nigérian attache au développement de la production locale dans les secteurs de l'énergie, des transports, des télécommunications et de l'agriculture. Les entreprises seront donc présentes en vue de l'éventuelle conclusion d'accords de participation soit avec le secteur privé, le gouvernement ou les deux. De telles propositions nécessitent un examen minutieux. La plupart des entreprises jugent les coûts de production élevés en raison des faiblesses de l'infrastructure (services d'eau, énergie, communications), de la pénurie de personnel qualifié et des retards dus aux nombreuses formalités réglementaires. Par ailleurs, un accès préférentiel à un marché aux fortes possibilités de croissance compense adéquatement, aux yeux de

certains, l'investissement requis en capital et en personnel. Des propositions d'entreprises en participation supposent des engagements à long terme et peu d'entreprises peuvent espérer un rendement rapide du capital investi.

Les décisions relatives à l'achat d'équipement industriel spécialisé sont habituellement prises conjointement par l'organisme nigérian et le partenaire technique ou le gestionnaire de l'entreprise. Les tentatives de commercialisation doivent être orientées vers les deux partenaires. Dans le cas de l'équipement destiné à un usage plus général, l'accent est mis sur les prix, la fiabilité et la qualité du service. Ce service est difficile à organiser et nécessitera probablement une aide importante de la part du distributeur, sous forme de visites régulières et de formation du personnel de service.

Matières premières et produits semi-ouvrés

L'essor de la fabrication et de la transformation au pays ainsi que les activités de construction ont engendré un marché intéressant pour les matières premières et les produits semi-ouvrés. Le prix est le facteur de vente déterminant. Une grande partie des matières premières est achetée grâce aux rapports intra-sociétaires, bien qu'une part du commerce emprunte la voie des filiales nigérianes des grandes maisons de commerce européennes.

Les grossistes se livrent activement au commerce d'importantes quantités de matériaux de construction, y compris d'acier profilé et de ciment. Beaucoup de grossistes en matériaux de construction importent directement.

Comme il arrive que l'importation au Nigeria de certains matériaux de construction soit restreinte, l'exportateur doit vérifier si ses produits sont importables.

Biens de consommation

Conformément à la politique de substitution des importations, les tarifs, le régime des licences et les interdictions offrent une grande protection aux industries nigérianes de produits alimentaires et de produits de consommation. Les produits protégés englobent les textiles et les vêtements, les meubles,

les appareils électriques, les fruits et les légumes, la viande, la volaille, la bière et les boissons gazeuses.

Le gros du marché est réservé aux marchandises de première nécessité pour lesquelles le prix et la loyauté à la marque sont les facteurs déterminants. Il existe un petit marché de prestige pour les marchandises importées de grande qualité, mais les droits de douane élevés tendent généralement à nuire à ce commerce.

Les biens de consommation importés sont le plus souvent distribués par un agent exclusif qui stocke les produits et accepte aussi d'importantes commandes de la part des grossistes. Les marchandises de qualité supérieure sont écoulées par l'intermédiaire de supermarchés, de grands magasins ou de détaillants spécialisés dans les principales villes. Toutefois, la plupart des marchandises, soit 80 %, sont écoulées par l'entremise des marchés commerciaux où dominent les femmes. À l'occasion, les détaillants importent directement des articles spéciaux.

Investissement

À seulement quatre exceptions près, toute société en activité au Nigeria doit être constituée en société dans ce pays. Les formalités de constitution en société sont longues et il est conseillé de retenir les services d'un avocat et d'un comptable nigériens.

Le Nigeria est ouvert aux investissements étrangers, pourvu qu'il y ait une certaine forme de participation locale. En vertu du décret de promotion des entreprises nigérianes adopté en 1977, les entreprises sont réparties selon trois annexes distinctes. L'annexe I restreint l'exploitation de certaines entreprises aux citoyens nigériens, tandis que les annexes II et III exigent une participation nigérienne de 40 ou 60 %. Le décret comporte également des dispositions visant à empêcher la concentration de la propriété nigérienne.

Publicité et promotion

Les campagnes de publicité importantes, normalement réservées aux biens de consommation, sont des plus efficaces lorsqu'elles sont directes, intensives et soutenues. Pour les produits techniques spécialisés, il vaut mieux s'adresser aux utilisateurs finals ou insérer une annonce dans un périodique commercial.

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

intérieur sera réglé au Nigeria. Lorsqu'un formulaire M (voir, ci-dessous, les "Formalités d'importation") est demandé, les prix doivent être ventilés f.o.b. et c.a.f. L'assurance peut être obtenue au Nigeria.

Demandes non sollicitées de firmes nigérianes

Les firmes canadiennes devraient être prudentes en examinant les demandes de renseignements et les commandes non sollicitées de provenance nigériane. En plus des escrocs sans scrupule, il existe plusieurs petits commerçants, qui, malgré leurs bonnes intentions, ne sont pas toujours en mesure d'importer directement, faute d'expérience et de ressources financières.

Le délégué commercial du Canada à Lagos tient à aider les exportateurs canadiens à obtenir de l'information sur les firmes nigérianes. Souvent, il est possible de fournir des renseignements en relevant tout simplement le nom et l'adresse de la firme nigériane. Cependant, lorsque les renseignements ne sont pas immédiatement accessibles, il faut normalement connaître le nom de la banque de l'entreprise nigériane. Obtenir des renseignements sur la solvabilité d'une entreprise est un long processus, car les banques ne sont guère plus rapides que la poste.

Les exportateurs devraient être particulièrement prudents lorsqu'ils répondent aux demandes d'expédition contre paiement par traite bancaire certifiée. Il est fortement conseillé de faire confirmer l'authenticité des traites bancaires en s'adressant à sa banque locale avant d'expédier toute marchandise.

Comment adresser la correspondance

Toute correspondance destinée à des entreprises du gouvernement ou à des entreprises privées du Nigeria doit être adressée à l'organisme et non à l'attention d'un particulier. Si la lettre est adressée à l'individu,

on présumera souvent qu'il s'agit de courrier personnel. Par exemple:

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

ET NON: M. Bolaji Olowu
Directeur général
Nigerian Electric Power Authority
Marina
P.M.B.
Lagos, Nigeria

Services de transport intérieur

En raison de la complexité de la manutention des marchandises depuis les ports et de la nécessité de dédouaner les importations à l'entrée, la responsabilité du transport intérieur des marchandises incombe presque toujours à l'acheteur, soit directement, soit par l'intermédiaire d'un agent.

On recourt le plus souvent au transport routier. Il est relativement peu réglementé et les tarifs sont négociables. La société d'État *Nigerian Railway Corporation* offre des services ferroviaires depuis Lagos et Port Harcourt, sur le littoral, vers le nord jusqu'à Kano et Maïduguri. *Nigeria Airways* et les sociétés de charter assurent, sur leurs vols intérieurs, le transport des marchandises. Le transport fluvial peut être utilisé mais il est quelque peu embryonnaire.

Communications et messageries

Le service postal nigérian est plutôt lent et pas toujours fiable. La poste aérienne entre le Canada et le Nigeria peut prendre de 6 à 15 semaines. Aussi de nombreuses entreprises canadiennes confient-elles presque tout leur courrier à des agences privées. Les deux transporteurs les plus importants, accessibles du Canada, sont *DHL Nigeria* affiliée à DHL des États-Unis, et *IMNL Nigeria*, affiliée à *IML* de Grande-Bretagne.

Le réseau téléphonique national est lourdement

surchargé. Les communications sont difficiles et prennent beaucoup de temps. Les appels internationaux à partir et à destination de Lagos sont généralement plus fiables.

Nigerian External Telecommunications Ltd. (NET) a des bureaux dans tout le Nigeria, d'où l'on peut envoyer des télégrammes et des télex.

Les bureaux de téléphone, télégrammes et télex internationaux sont bien situés à Lagos: on les trouve au siège social de NET à la NECOM House; au centre commercial Falomo, Ikoyi Island; et à l'hôtel Federal Palace, Victoria Island.

Ports

Les installations portuaires du Nigeria ont été considérablement agrandies, de sorte qu'il n'y a plus de pénurie de postes de mouillage.

Les principaux ports sont Apapa et Tin Can Island, à Lagos, et Port Harcourt, Warri et Calabar. Il arrive encore que des retards surviennent aux ports en raison des inspections et des formalités douanières, mais l'infrastructure de base est considérée plus qu'adéquate. Ces ports sont dotés d'installations pour la manutention des conteneurs et le transroulage.

Formalités d'importation

(A) *Formulaire M*

Au Nigeria, le principal instrument de contrôle des importations est la *Demande d'achat de devises étrangères* appelé *Formulaire M*. Les importateurs doivent remplir ce formulaire avant la confirmation de la commande et l'expédition de la marchandise. Le formulaire M et la facture pro forma sont présentés à la Banque centrale du Nigeria qui numérote le formulaire, note la valeur de l'expédition et indique s'il est nécessaire de faire inspecter la marchandise par la SGS Supervision Services Inc. avant l'expédition (voir ci-dessous).

Il incombe à l'importateur de faire parvenir au vendeur une copie du formulaire M estampillé ou de l'aviser, de toute autre manière, qu'une inspection est nécessaire. (*Actuellement, presque toutes les*

expéditions d'une valeur de plus de 5 000 N (9,350 \$CAN) doivent être inspectées). La banque de l'importateur ne peut ouvrir la lettre de crédit avant que le formulaire M traité soit en sa possession.

Une des conditions de la lettre de crédit est qu'un rapport "net" (sans aucune réserve) soit émis par le bureau d'inspection de SGS Supervision Services Inc. dans le pays de l'exportateur. Comme SGS doit également vérifier si les marchandises satisfont au règlement du Nigeria régissant les licences d'importation, il est conseillé de demander à l'importateur s'il est nécessaire d'obtenir une licence d'importation et, le cas échéant, d'en obtenir le numéro afin de pouvoir le communiquer à l'inspecteur de SGS.

(B) *SGS Supervision Services Inc.*

Le gouvernement du Nigeria a conclu un contrat avec la société suisse *SGS Inspection Services Inc.* pour l'inspection des marchandises en douane sur les plans de la qualité, de la quantité et de la compétitivité des prix. SGS offre ses services au Canada par l'entremise de son bureau de Toronto:

SGS Supervision Services Inc.
259 Lakeshore Boulevard East
Toronto (Ontario)
M5A 3T7

Tél.: (416) 363-8351
Télex: 06-23114

Il est conseillé aux exportateurs ayant des commandes fermes d'acheteurs nigériens de communiquer avec le bureau de SGS bien avant la date prévue de l'expédition.

(C) *Cautionnement des importations*

Dans le cadre des mesures de stabilisation économique annoncées en mai 1982, les importateurs sont également tenus de verser un cautionnement avant l'ouverture des lettres de crédit. Le montant de cautionnement obligatoire est égal à 2,25 % de la valeur des matières premières et des pièces de rechange; 50 % des médicaments, des produits alimentaires, des matériaux de construction, des biens d'investissement et des livres; 200 % des

véhicules automobiles commerciaux et des camions; et 250 % des automobiles et d'autres produits.

Comme il n'y a pas de marchés de devises étrangères au pays, la Banque centrale fournit aux banques commerciales les devises nécessaires aux importations, que ce soit sous forme de livres sterling à Londres, ou de dollars américains à New York.

(D) *Licences d'importation et interdictions*

De nombreux articles exigent une licence d'importation. Bien qu'il incombe aux importateurs d'obtenir cette licence, l'exportateur devrait vérifier auprès de l'importateur ou de la Direction de l'Afrique, à la Direction générale de l'expansion du commerce du ministère des Affaires extérieures, si l'article en question nécessite une licence d'importation spéciale. Comme la plupart des mesures de contrôle d'importation visent à protéger l'industrie nigériane en limitant la concurrence étrangère directe, elles peuvent être modifiées rapidement.

Le Nigeria interdit toute importation en provenance de l'Afrique du Sud, de la Namibie et d'Israël. En outre, l'importation d'un certain nombre d'articles produits au pays est interdite.

Banques

En plus des banques proprement nationales, le Nigeria est desservi par plusieurs grandes banques européennes et américaines qui possèdent des intérêts minoritaires dans des banques nigérianes.

Les principales banques commerciales et marchandes affiliées à des banques internationales

- First Bank of Nigeria
(Standard Chartered Bank, Grande-Bretagne)
- Union Bank of Nigeria
(Barclays Bank, Grande-Bretagne)
- United Bank for Africa Limited
(Banque Nationale de Paris, France)
- Société Générale Bank (Nigeria) Limited
(Société Générale, France)
- Savannah Bank of Nigeria Limited
(Bank of America, États-Unis)

Banques marchandes

- Nigerian Acceptance Limited
(Continental Bank, États-Unis)
- Icon Ltd. (Merchant Bankers)
(Morgan Guaranty Trust of New York, États-Unis)
- Chase Merchant Bank, Nigeria, Limited
(Chase Manhattan Bank, États-Unis)
- International Merchant Bank (Nigeria) Limited
(First National Bank of Chicago, États-Unis)

Il existe en outre un grand nombre de banques nigérianes dont l'activité se limite au pays ou à une région.

Les banques d'investissement appartenant entièrement au gouvernement nigérian ou à des sociétés d'État

- Nigerian Industrial Development Bank
- Nigerian Bank for Commerce and Industries
- Nigerian Agricultural Bank Limited
- Federal Mortgage Bank Limited

Aucune banque du Canada n'a de liens directs avec le Nigeria, mais la plupart des banques canadiennes correspondent avec ces banques, d'une façon ou d'une autre, par leurs filiales londoniennes.

Conditions de paiement

Il est généralement recommandé aux exportateurs d'exiger une lettre de crédit irrévocable et confirmée lorsqu'ils vendent des produits au Nigeria.

L'exportateur devrait accepter des conditions de paiement moins prudentes uniquement lorsqu'il connaît bien l'importateur. En évitant d'utiliser la lettre de crédit, l'importateur nigérian peut épargner, puisque les frais exigés par les banques pour l'émission de ces lettres sont relativement élevés, en plus de réduire la somme qu'il doit déposer en cautionnement pour ses importations. Toutefois, l'exportateur doit s'assurer que l'importateur possède les compétences et les ressources pour obtenir les devises étrangères nécessaires.

L'exportateur pourra peut-être obtenir une assurance crédit à l'exportation de la Société pour l'expansion des exportations, pourvu que la transaction satisfasse à certaines exigences (voir à la section V ci-dessous).

IV. VOYAGER AU NIGERIA

Prévenir et consulter le délégué commercial

Le voyage d'affaires au Nigeria, tout particulièrement le premier, devrait être préparé bien à l'avance en collaboration étroite avec le délégué commercial du Canada à Lagos.

En raison du manque de chambres d'hôtel, des modifications fréquentes aux horaires des lignes aériennes intérieures, de mauvaises communications et de problèmes connexes, le Haut-Commissariat du Canada à Lagos est disposé à faire la plupart des arrangements pour les gens d'affaires à condition de recevoir un préavis suffisant. Bien entendu, il est essentiel de donner tous 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 de l'arrivée. Les changements de dernière minute peuvent entraîner de graves inconvénients.

À quel moment y aller ?

En préparant un voyage au Nigeria, l'on n'a pas à craindre les facteurs saisonniers. Toutefois, il vaut mieux éviter les fêtes musulmanes, notamment la dernière partie du Ramadan, avant l'Id El Fitr, ainsi que les mois de juillet et d'août où nombre de gens d'affaires, surtout les étrangers, prennent congé.

Visa d'entrée

Les ressortissants de la plupart des pays, y compris les Canadiens, doivent se munir d'un visa valide pour entrer au Nigeria. Il faut présenter une demande au Haut-Commissariat du Nigeria, à Ottawa, avant de quitter le Canada. Dans d'autres pays, il est possible d'obtenir un visa des ambassades ou des haut-commissariats nigériens, mais cela est déconseillé à cause des délais incertains. Normalement, un visa valide pour 90 jours peut être émis sans référence à

Lagos. Si l'on exigeait une lettre d'invitation ou d'autres références, le visiteur consultera la Direction générale de l'expansion du commerce au ministère des Affaires extérieures, à Ottawa. Dans de tels cas, il est souvent possible de donner le nom du délégué commercial à Lagos comme référence.

Normalement, le visa ne sera pas délivré si le passeport canadien porte un sceau de visite en Israël, en Namibie ou en Afrique du Sud.

Règlements sanitaires

Les visiteurs doivent présenter, à l'arrivée ou au départ, des certificats internationaux valides de vaccination contre la fièvre jaune. Le vaccin initial contre la fièvre jaune n'agit pas avant 10 jours.

Il est fortement recommandé de prendre des comprimés contre la malaria. Idéalement, le voyageur devrait commencer à les prendre au moins deux semaines avant son arrivée au Nigeria et continuer jusqu'à six semaines après son départ.

Les maux d'estomac sont fréquents chez les voyageurs et il est donc conseillé de consommer avec prudence les aliments et l'eau du robinet. Le meilleur remède contre les maux d'estomac est la Guanimycine, qu'on peut acheter au Nigeria.

Comment s'y rendre ?

Lagos et, dans une moindre mesure, Kano sont bien desservies par les grandes lignes aériennes internationales. Pan American et Nigerian Airways offrent des vols directs à Lagos depuis New York via Dakar, Monrovia et Accra.

En Europe, il y a correspondance pour Lagos aux deux aéroports de Londres, Heathrow et Gatwick, à Amsterdam, de même qu'à Copenhague, Francfort, Zurich, Paris, Rome, Bruxelles et Madrid sur les lignes Nigeria Airways, British Caledonian, KLM, SAS, Lufthansa, Swiss Air, UTA, Alitalia et Sabena.

Egypt Air offre deux vols par semaine du Caire. Toutefois, le service à partir de l'Afrique du Nord laisse généralement à désirer.

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

Ghana Airways et Nigeria Airways desservent la plupart des villes côtières de l'Afrique occidentale. Air Afrique dessert Lomé et Cotonou; Cameroon Airways et UTA se rendent à Douala et à Libreville. On peut avoir du mal à assurer une bonne correspondance entre les pays francophones et anglophones de l'Afrique occidentale. Souvent, il est plus commode de visiter une série de pays à l'aller et une autre série au retour.

Un droit d'aéroport de 5 N (9 \$) est prélevé au départ du Nigeria.

La route de Lagos à Cotonou (Bénin), à Lomé (Togo) et à Accra (Ghana) est utilisable mais il est difficile de trouver des taxis ou des autocars qui assurent un service direct. Les principales raisons de cette situation: il est malaisé d'obtenir des visas pour les chauffeurs et de l'assurance automobile. Les routes en direction du Niger et du Cameroun sont mauvaises.

Arrivée au Nigeria

Vingt kilomètres de route aventureuse séparent l'aéroport Murtala Mohammed du centre-ville de Lagos. En taxi, le prix varie de 15 N et plus et il doit être négocié à l'avance. Seuls les taxis enregistrés doivent être utilisés. Il convient d'être prudent avant d'accepter toute offre non sollicitée pour le transport, les bagages ou d'autres commodités.

Il est recommandé aux visiteurs de ne confier leurs bagages qu'aux porteurs officiels de l'aéroport.

Taxis et lignes aériennes intérieures

Bien que la plupart des taxis de Lagos soient dotés de compteurs, ceux-ci fonctionnent rarement et il faut marchander hardiment pour obtenir un tarif raisonnable. Les gens 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 héler un taxi. Un taxi ne devrait pas coûter plus de 60 N (112 \$) par jour si l'on sait marchander.

Pour voyager d'une ville à l'autre, il est plus commode de prendre l'avion. Nigeria Airways exploite une flotte de 737 et de F28 qui desservent Ibadan, Bénin, Enugu, Port Harcourt, Calabar, Kaduna, Jos, Kano, Maïduguri,

Yola et Sokoto. Normalement, il est difficile d'obtenir des réservations confirmées à partir de l'étranger car les horaires sont souvent modifiés. On peut économiser en faisant ajouter les parcours internes aux billets internationaux, quitte à faire les réservations proprement dites plus tard.

Hôtels

Il y a une pénurie de chambres d'hôtel à Lagos et dans les 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 gens d'affaires en tournée. Un préavis est essentiel. Les visiteurs seront peut-être tenus d'autoriser la Délégation commerciale à verser des arrhes non remboursables en leur nom afin de confirmer les réservations d'hôtel, sans quoi celles-ci seront faites à des hôtels (comme le Durbar, près de l'aéroport) qui n'exigent pas d'arrhes.

Les principaux hôtels de Lagos sont l'Eko Holiday Inn, le Federal Palace (Victoria Island), l'Ikoyi (Ikoyi Island), le Bristol (centre-ville) et le Mainland (Ebute-Metta). L'hôtel de l'aéroport (Ikeja) est commode pour les voyageurs qui ne passent qu'une nuit à Lagos ou qui ne font affaires qu'à Ikeja. Les prix des meilleurs hôtels sont d'environ 65 N (125 \$) pour une chambre à un lit. Un nouvel hôtel de la chaîne Sheraton, en construction près de l'aéroport à Ikeja, devrait ouvrir ses portes en 1983.

Cartes de crédit

Les cartes de crédit sont peu répandues et les voyageurs doivent se munir de chèques de voyage pour payer leurs notes d'hôtel et de restaurant.

Règlements monétaires

Les voyageurs peuvent apporter au Nigeria toutes les devises étrangères qu'ils désirent mais il leur faut remplir, à l'arrivée et au départ, une déclaration monétaire pour justifier de l'emploi de ces devises. En outre, il leur est interdit d'importer ou d'exporter plus de 50 N (92 \$). On peut se procurer les devises nigérianes dans les grands aéroports européens; au Nigeria, les banques des aéroports sont souvent

fermées. Il faut faire le change auprès des représentants autorisés (banques et hôtels), et les transactions doivent être dûment enregistrées sur la déclaration monétaire du voyageur. On conseille d'apporter des dollars américains ou des livres sterling britanniques ou des chèques de voyage en petites coupures afin d'éviter le surplus de monnaie nigériane à la fin du voyage. Il est possible de convertir les nairas en devises étrangères mais les formalités sont complexes et très longues.

Formalités douanières

On admet en franchise le bagage personnel, un appareil photo, une machine à écrire, un dictaphone et d'autres articles semblables, à l'usage personnel du visiteur de bonne foi. Les douaniers ont souvent un intérêt anormal pour les postes de radio et les magnétophones, mais ils les accepteront en franchise s'ils sont convaincus que les appareils sont usagés, qu'ils sont à l'usage personnel et qu'ils seront réexportés.

Le dédouanement des bagages et des colis non accompagnés est long. Il convient d'expédier ces articles bien à l'avance ou de les emporter avec soi.

L'importation d'armes, de munitions, de produits pharmaceutiques et de stupéfiants est interdite.

Visites d'affaires et hospitalité

Pour profiter au maximum d'un voyage au Nigeria, il est conseillé de prévenir le Délégué commercial du Canada à Lagos bien avant le départ du Canada afin qu'ils puissent ménager des rendez-vous à l'avance. Les postes et le téléphone étant inefficaces, l'on ne peut, en pratique, confirmer les rendez-vous, bien que des responsables locaux puissent être informés de la visite imminente de gens d'affaires canadiens. À cause des embouteillages à Lagos, il n'est pas réaliste 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 un restaurant convenable. Les horaires chargés, la congestion des rues et l'éloignement de certains quartiers résidentiels font souvent hésiter les hauts fonctionnaires du gouvernement à accepter une invitation, à moins que

vous n'avez noué avec eux une amitié personnelle.

Les gens d'affaires qui veulent inviter les Nigériens doivent tenir compte des traditions musulmanes qui excluent généralement le déjeuner le vendredi et le déjeuner ou le dîner pendant le Ramadan.

Pourboire

Comme on ajoute généralement 10 % à la note d'hôtel pour le service, les pourboires n'y sont pas de rigueur mais de pratique courante. Normalement, les restaurants n'ajoutent pas de suppléments pour le service; un pourboire de 10 % est alors suffisant. Le prix des taxis, y compris le pourboire, doivent être négociés à l'avance. Les porteurs s'attendent à recevoir un minimum de 1 N par colis.

Vêtement

Il est préférable d'apporter des complets légers. Pour les visites aux fonctionnaires du gouvernement, il faut porter la veste ou un complet de type safari. 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. La veste est habituellement de rigueur en soirée dans la plupart des restaurants. Dans le nord, un chandail pourrait être nécessaire pendant la saison fraîche. Les femmes portent généralement des robes légères en coton; lors des sorties en soirée, les jupes longues en coton sont de mise.

Comment s'adresser aux gens

Les musulmans utilisent souvent le mot *Mallam* au lieu de *Monsieur*, et ceux qui ont fait le pèlerinage emploient le titre d'*Alhaji*. Dans le sud du Nigeria, on conserve la tradition des *obas* et des *chefs*. Ces titres remplacent tout simplement *Monsieur*.

V. SERVICES AUX EXPORTATEURS

L'Agence canadienne de développement international

L'Agence canadienne de développement international (ACDI) aide les Canadiens à participer à des projets d'investissement dans des pays en développement en vertu de son Programme de coopération industrielle. Pour de plus amples renseignements, s'adresser à:

Division de la coopération industrielle
Agence canadienne de développement
international

200, promenade du Portage
Hull (Québec)
K1A 0G4

Tél.: (819) 997-7901

Télex: 053-4140 CIDA/SEL

Programmes et services fédéraux de développement des exportations

Pour favoriser la réalisation de ses objectifs en matière de développement des exportations, le ministère des Affaires extérieures administre deux programmes de promotion commerciale:

- a) le Programme des projets de promotion (PPP), dans le cadre duquel le Ministère organise et réalise des foires et des missions; et
- b) le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) qui vise à susciter des initiatives chez les sociétés canadiennes, petites et grandes.

Dans le cadre du PPP, le Ministère met en oeuvre la participation canadienne à des foires commerciales à l'étranger et organise des missions et des visites commerciales. Ces activités incluent la participation à des foires commerciales internationales, des expositions solo et des promotions en magasin; l'organisation de séminaires techniques et de

missions commerciales à l'étranger, l'organisation et le financement de visites d'étrangers au Canada pour stimuler la vente de produits canadiens sur divers marchés d'exportation.

Contrairement aux projets mis sur pied par le PPP, les propositions dans le cadre du PDME viennent de l'industrie canadienne et non du gouvernement. Grâce à ce programme, le Ministère octroie des prêts remboursables à des sociétés pour couvrir les frais occasionnés par la pénétration de marchés étrangers; étant donné les risques courus, ces sociétés ne seraient peut-être pas incitées à prendre de telles initiatives. Le PDME comporte plusieurs volets conçus pour répondre à un besoin de commercialisation précis en termes de régions, de produits ou de services techniques de commercialisation. Tous les volets visent à encourager les sociétés à s'implanter sur des marchés rentables pour leurs produits.

La section "A" porte sur la participation canadienne à des projets d'investissement à l'étranger; la section "B", sur l'exportation des produits et des services canadiens; la section "C", sur la participation à des foires commerciales à l'étranger; la section "D", sur les frais d'accueil de visiteurs étrangers au Canada; et la section "E", sur les consortiums d'exportation.

Pour de plus amples informations au sujet du PPP et du PDME, s'adresser à:

Direction de l'Afrique
Direction générale de l'expansion du
commerce — Afrique et Moyen-Orient
Ministère des Affaires extérieures
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Société pour l'expansion des exportations

La Société pour l'expansion des exportations (SEE), société d'État qui rend compte au Parlement par l'entremise du ministre d'État au Commerce international, offre des services essentiels aux gens d'affaires canadiens.

Les principales fonctions de la SEE sont:

1. d'assurer l'exportateur canadien contre tout défaut de paiement imputable aux risques de crédit ou aux risques politiques indépendants de

la volonté de l'exportateur ou de l'acheteur, lorsque les ventes à l'exportation ont été conclues selon des conditions normales de crédit. Presque toutes les ventes à l'exportation peuvent être assurées, non seulement les ventes de biens et de services techniques, mais également les exportations "invisibles", tels que les services de gestion, les programmes de publicité, les accords de fabrication sous licence ou la vente de brevets, de marques de commerce, de droits d'auteur, etc;

2. de garantir, contre toute perte, les banques à charte ou toute autre personne qui accorde un crédit fournisseur sans recours pour les ventes à l'exportation. Les prêts consentis à des acheteurs étrangers pour l'achat de biens et services canadiens peuvent être également garantis;
3. de financer les acheteurs étrangers de biens d'investissement et de services connexes canadiens, lorsqu'une prolongation du crédit s'impose et que le financement commercial n'est pas accessible. La plupart des services d'ingénierie et des services techniques peuvent être financés, même quand ces ventes ne sont pas reliées à l'exportation de biens;
4. d'assurer les investissements canadiens à l'étranger contre tout risque non commercial, tel que les pertes subies par suite de confiscation, d'expropriation, de guerre ou de révolution ou de l'incapacité de l'entreprise canadienne de rapatrier ses capitaux ou ses profits.

Pour de plus amples informations sur les services offerts par la SEE, s'adresser à:

Société pour l'expansion des exportations

Siège social

110, rue O'Connor

Ottawa (Ontario)

K1P 5T9

Tél.: (613) 237-2570

Télex: 053-4136

VI. ADRESSES UTILES

Au Nigeria

**Section commerciale
Haut-Commissariat du
Canada**

P.O. Box 851
New Niger House,
1/5 Odunlami Street
Lagos, Nigeria
Tél.: 660130/153/177/201/211
Télex: (905) 21275
DOMCAN NG
Câble: CANADIAN LAGOS

**Permanent Secretary
Federal Ministry of
Commerce**

Federal Secretariat
Ikoyi Road, Ikoyi
Lagos

**Permanent Secretary
Federal Ministry of
Planning**

New Secretariat
P.M.B. 12558
Ikoyi
Lagos

**Governor
Central Bank of Nigeria**

Tinubu Square
P.M.B. 12194
Lagos

First Bank of Nigeria

Unity House, 37 Marina
P.O. Box 5216
Lagos

**United Nations
Development Program**

11 Queen's Drive
Ikoyi
P.O. Box 2075
Lagos

**Permanent Secretary
Federal Ministry of
Industries**

Federal Secretariat
Ikoyi Road, Ikoyi
PMB 12614
Lagos

**Permanent Secretary
Federal Ministry of
Finance**

Federal Secretariat
Ikoyi Road, Ikoyi
Lagos

World Bank (IBRD)

5th Floor, UBA Building
Raymond House
97-105 Broad Street
Lagos

Union Bank of Nigeria Ltd.

40 Marina
P.M.B. 2027
Lagos

**Nigerian Industrial
Development Bank**

NIDB House,
63/71 Broad St.
P.O. Box 2357
Lagos

**Nigerian Society of
Engineers**

1 Pantti Street
Yaba
P.O. Box 2299
Lagos

**Association of Consulting
and Research Engineers
of Nigeria**

107 Itire Road
P.O. Box 5756
Lagos

**Manufacturers Association
of Nigeria**

Unity House, 12th Floor
37 Marina
P.O. Box 3835
Lagos

**Nigerian Institute of
Management**

58 Adeladu Street
Surulere
P.O. Box 2557
Lagos

**Nigerian Association of
Chambers of Commerce
Industry and Mines**

131 Broad Street
P.O. Box 109
Lagos

**Nigerian Enterprises
Promotion Board**

Federal Ministry of
Industries
15 and 19 Keffi Street
Southwest Ikoyi
P.M.B. 12553
Lagos

*Quelques organismes nigériens responsables des
appels d'offres*

**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**

Development House
21 Wharf Road
P.O. Box 169
Apapa
Lagos

**Nigeria Airways
Corporation**

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

**Nigeria External
Telecommunications
Ltd.**

15 Marina
P.O. Box 173,
P.M.B. 12742
Lagos

Nigeria Ports Authority

NPA Building
26/28 Marian
Lagos

**National Electric Power
Authority**

Electricity Headquarters
24-25 Marina
P.M.B. 12030
Lagos

**Nigerian Broadcasting
Corporation**

Broadcasting House,
P.M.B. 12504
Ikoyi
Lagos

**Federal Capital
Development Authority**

15B Awdowo Road
Marina, S.W. Ikoyi

**Nigerian National
Petroleum Corporation**

42/44 Warehouse Road
P.M.B. 12650
Apapa
Lagos

Federal Housing Authority

New Secretariat
Ikoyi
P.M.B. 12698
Lagos

**Steel Development
Authority**

1 Ozumba Mbadiwe Street
Victoria IS.
Lagos

Au Canada**Direction de l'Afrique****Direction générale de l'expansion du
commerce — Afrique et Moyen-Orient**

Ministère des Affaires extérieures
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5
Tél.: (613) 995-3351
Télex: 053-3745

Haut-Commissariat du Nigeria

295, rue Metcalfe
Ottawa (Ontario)
K2P 1R9
Tél.: (613) 236-0521

Bureaux régionaux

Pour obtenir d'autres renseignements sur les marchés étrangers, prière de s'adresser au bureau régional des ministères de l'Industrie et du Commerce et de l'Expansion économique régionale (MIC-MEER) aux adresses suivantes.

Alberta et Territoires du Nord-Ouest

Cornerpoint Building,
Suite 505
10179 - 105th Street
Edmonton (Alberta)
T5J 3S3
Tél.: (403) 420-2944
Télex: 037-2762

Colombie-Britannique et Yukon

P.O. Box 49178, Suite 1743
Bentall Centre, Tower III
495 Burrard Street
Vancouver
(Colombie-Britannique)
V7X 1K8
Tél.: (604) 666-1434
Télex: 04-51191

Île-du-Prince-Édouard

P.O. Box 1115
134 Kent Street
Charlottetown
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél.: (902) 892-1211
Télex: 014-44129

Manitoba

185 Carlton Street
4th Floor
Winnipeg (Manitoba)
R3C 2V2
Tél.: (204) 949-2381
Télex: 075-7624

Nouveau-Brunswick

590 Brunswick Street
Fredericton (Nouveau-Brunswick)
E3B 5A6
Tél.: (506) 452-3190
Télex: 014-46140

Nouvelle-Écosse

Duke Tower, Suite 1124
5152 Duke Street, Scotia
Square
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 1P3
Tél.: (902) 426-7540
Télex: 019-21829

Ontario

One First Canadian Place
Suite 4840
P.O. Box 98
Toronto (Ontario)
M5X 1B1
Tél.: (416) 365-3737
Télex: 065-24378

Québec

Case postale 247,
succursale B
Bureau 4328
800, Place Victoria
Tour de la Bourse,
37^e étage
Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Tél.: (514) 283-6254
Télex: 012-0280

220, avenue Grande-Allée
est
Bureau 820
Québec (Québec)
G1R 2J1
Tél.: (418) 694-4726
Télex: 051-3312

Saskatchewan

1955 Smith Street,
Suite 400
Regina (Saskatchewan)
S4P 2N8
Tél.: (306) 359-5020
Télex: 071-2745

Terre-Neuve et Labrador

P.O. Box 6950
90 O'Leary Avenue
Saint-Jean (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél.: (709) 737-5511
Télex: 016-4749

ANNEXE A — BIBLIOGRAPHIE

Les publications suivantes peuvent être utiles aux gens d'affaires qui se rendent au Nigeria:

1. *Nigeria: Economic Prospects to 1985*, Dr. C. Stevens, 1982, The Economist Intelligence Unit Ltd., Londres.
2. *Nigeria, Africa's Economic Grant*, Business International S.A., 1979, New York.
3. *A Guide to Business in Nigeria*, 1979, Coopers and Lybrand, Oyediran, Faleye, Oke and Co. Lagos, Nigeria.
4. *Agricultural Investment In Nigeria, The Opportunities and Realities for U.S. Agribusiness Companies*, 1981, Agribusiness Associates, Inc., Mass., États-Unis.
5. *Major Companies of Nigeria*, 1980, Graham and Trotman Limited, Londres.
6. *Annual Abstract of Statistics — 1981*, Office fédéral de la statistique, Lagos.
7. *Major Companies of Nigeria*, 1982, Graham & Trotman, 14 Clifford St., Londres W1X 1KP, ISBN 0-86010-305-6 Bbk.
8. *A Guide to Trade and Investment in Nigeria*, 1981, Arthur Andersen & Co.
9. *ICON Nigeria Company Handbook — A Guide to Operating Business in Nigeria*, 1982, ICON (Merchant Bankers) Ltd., NIDB House, 63/71 Broad Street, Lagos.
10. *Nigeria Business Directory*, 1981-1982, Chambre de commerce et d'industrie de Lagos.
11. *Industrial Directory*, 1981, Centre de promotion et d'information sur les investissements au Nigeria, ministère fédéral des Industries, Lagos.
12. *Who Makes What in Nigeria*, 1981, Association des manufacturiers du Nigeria.

13. *A Guide to Business in Nigeria*, 1979, Coopers and Lybrand.
14. *Doing Business in Nigeria*, 1982, Price Waterhouse.
15. *Foreign Economic Trends and Their Implications for the U.S. — Nigeria*, publication bi-annuelle, Département du Commerce des États-Unis.
16. *Background Notes — Nigeria*, publication bi-annuelle, Département d'État des États-Unis.

ANNEXE B — GOUVERNEMENT NIGÉRIAN

(14 février 1982)

Chef d'État: le président Shehu Shagari

Vice-président: Alex Ifeanyichukwu Ekwueme

Ministres

- Agriculture** — Adamu Ciroma
Aviation — John Jatau Kadiya
Commerce — Bello Maitama Yusuf
Communications — Audu Ogbeh
Défense — Akanbi Oniyangi
Éducation — Sylvester Ugoh
Emploi, Travail et Productivité —
Emmanuel Osammor
Affaires extérieures — Ishaya Audu
Territoire de la capitale fédérale — Iro Dan Musa
Finance — Victor Igwe Masi
Santé — Daniel Chukwuma Ugwu
Logement et Environnement — Ahmed Musa
Industrie — Ibrahim Gusau
Information — G. Wushishi
Intérieur — Ali Baba
Procureur général, Justice — Richard Akinjide
Mines et Énergie — Muhammed Hassan
Plan — Adenike E. Oyagbola
Police — Ndagi Mamudu
Science et Technologie — Wahab Dosunmu
Affaires sociales, Jeunesse, Sports et Culture—
Samuel Adebisi Ogedengbe
Aciéries — Mamman Ali Makele
Transport — Umaru Dikko
Eaux — E.Y. Atanu
Travaux publics — Sunday Essang

Ministres d'État

- Agriculture** — Usman Sani, Ken Green
Commerce — M.H. Jega
Communications — U.I. Okon
Éducation — Binyamin Usman Hadejia, E. Ivase
Institutions et Travail — Olu Awotesu
Affaires extérieures — Patrick Bolokor, B.M. Kirifi
Territoire de la capitale fédérale — Mark Okoye
Finance — Yomi Akintola, Buba Ahmed
Santé — Claudius Agboola Bamgboye
Logement et Environnement — I. Bunu
Industrie — Ishmael J. Igbani
Intérieur — K. Asinobi
Plan — G. Ademola Thomas
Transport — A.H. Fari
Eaux — E. Okoi Obuli
Travaux publics — Asheiki Jarma

Conseillers présidentiels spéciaux

- Budget** — Theophilus Adeleke Akinyele
Économie — Emmanuel C. Edozien,
Joseph S. Odama
Information — Timothy Olu Adebajo
Relations avec l'Assemblée nationale —
Kingsley Ozumba Mbadiwe
Sécurité nationale — Bukar Shaib
Pétrole et Énergie — Yahya Dikko
Affaires politiques — Chuba Okadigbo,
Godwin A. Odenigwe
Comités des règlements — Olasunmade Olufemi
Olaifa
Secrétaire auprès du gouvernement — Shehu Musa

Notes

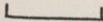
2014

[Faint, illegible text visible through the paper, likely bleed-through from the reverse side. Some words like "Notes" and "2014" are faintly visible.]

Canada

Algérie

Nigeria

ÉCHELLE  200 km

LÉGENDE

- · - Frontières internationales
- Ville
- Capitale
- Routes principales
- Cours d'eau

Mali

Niger

Tchad

Haute-Volta

Lac Tchad

Dahomey

Sokoto

Kano

Maïduguri

Côte-d'Ivoire

Zaria
Kaduna

Jos

Nigeria

Niger River

Yola
Bénoué River

Togo

Ogbomosho

Lagos

Ibadan

Benin City

Enugu

Warri

Port Harcourt

Calabar

République
Centrafricaine

Ghana

Cameroun

Golfe de Guinée

Gabon

Congo

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20084962 1

Storage

HF 1010 .G85N614 1983 STORAGE

Nigeria, guide de l'exportateur
canadien. --

15234026



Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

Canada