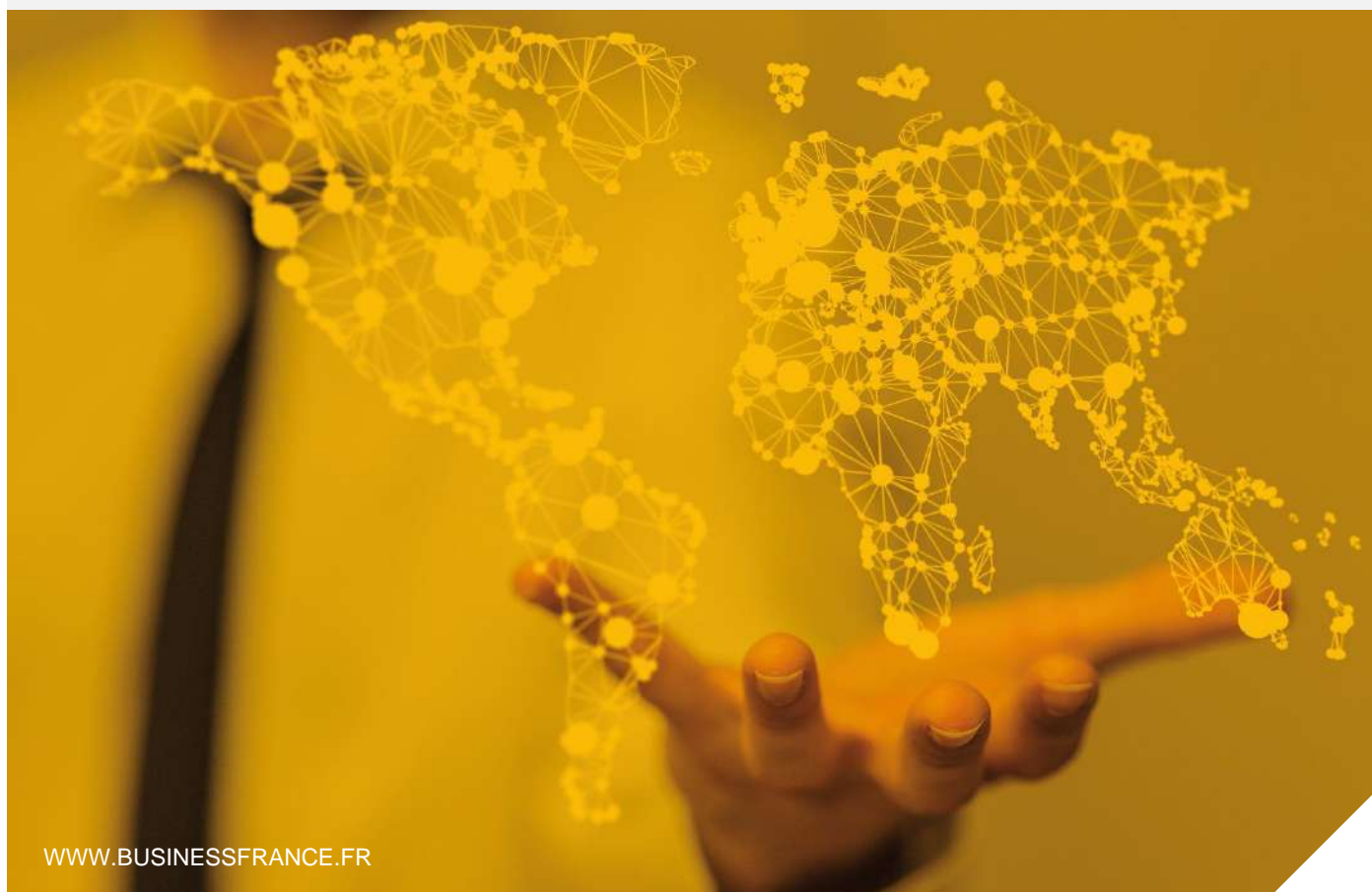


NIGÉRIA

AVRIL 2021

Sous la direction de Mounir ALHOZ,
Directeur du Bureau Business France Nigéria



WWW.BUSINESSFRANCE.FR

EN PARTENARIAT AVEC

SOMMAIRE

1. CONNAISSANCE GÉNÉRALE DU PAYS	13
Les points-clés du marché	15
Les points clés de l'environnement politique	21
Les points-clés des échanges	23
Les secteurs porteurs	27
2. FAIRE DES AFFAIRES DANS LE PAYS	35
Accéder au marché : contexte réglementaire, social et fiscal	37
S'adapter aux spécificités locales de la pratique des affaires	47
Organiser son voyage de prospection	51
• Préparer son voyage : aspects organisationnels	51
• Récapitulatif des frais à prévoir pour un voyage de prospection	53
• Aides et appuis	54
Trouver le bon partenaire commercial	60
• Les importateurs-distributeurs	61
• Les agents, représentants commerciaux	63
• La vente directe	65
• Établir le bon contrat commercial	66
Réussir son implantation	69
• Ouvrir un bureau de représentation	69
• Les formes de sociétés	70
• Les autres formes d'implantation	71
• Point immobilier	74
• Autres obligations pour une implantation	75
• Presidential Enabling Business Environment Council (PEBEC)	76
Se faire connaître	80
• Les principaux médias	80
• Faire un communiqué de presse	81
• Recourir à une agence de relations publiques	82
Se faire payer	83
• Moyens et délais de paiement	83

• Litiges, impayés et recouvrement	85
Se protéger	87
• Les marques	87
• Les brevets	90
• Les dessins et modèles	92
• Les droits d'auteurs	92
3. CONTACTS UTILES	95
• Logistique	97
• Promotion	101
• Représentations françaises	101
• Finance & Assurance	103
• Cabinets et agences	104
• Institutions	105