

le 5 décembre 1977

612.1(N) - WD/w1

ad: MU/coSchweizerische Handelszeitung  
Bleicherweg 208039 Z u r i c h

Monsieur le Rédacteur en chef,

Je vous remercie de votre lettre du 4 novembre et de la possibilité que vous me donnez de faire pour vous le point après une année d'activité à Lagos.

En quelques mots, brossons le petit tableau habituel du Nigéria: Le pays est grand, et sa population représente un cinquième de celle de l'Afrique. Le pétrole permet au Nigéria de poursuivre un plan de développement des plus ambitieux. La vie y est chère; la circulation impossible; les communications chaotiques; le téléphone et le télex ne fonctionnent que sporadiquement ou exceptionnellement; les nigériens écrivent peu et ne répondent pas aux lettres etc....

N'importe qui ne peut donc s'attaquer à ce marché. Il faut une dose de patience, de courage et de volonté hors du commun pour faire face aux mille difficultés, contrariétés et problèmes du pays. L'Afrique noire et le Nigéria en particulier sont encore mal connus en Suisse. Certaines affaires ont échoué par manque d'intérêt du côté suisse, ou par manque de personnel qualifié (problème de langue au niveau du personnel technique d'encadrement) ou à cause de la lenteur et de la rigidité dans les décisions. A part quelques sociétés - très prospères d'ailleurs - la Suisse avait négligé ce marché, et notre part pourrait y être beaucoup plus importante.

Incontestablement, les risques sont grands; et pourtant les possibilités sont très prometteuses. Le Nigéria cherche actuellement à sortir de son état de sous-développement. Son programme est très ambitieux. Pendant plusieurs années, plus de la moitié du budget sera consacrée à la construction (infrastructure, routes, bâtiments administratifs, écoles, nouvelles villes, hôpitaux, industries etc...). La Suisse est faiblement représentée dans ce secteur. D'autres entreprises internatio-



nales sont installées au Nigéria depuis de nombreuses années et sont par conséquent des concurrents très forts.

Le Nigéria cherche à acquérir une certaine indépendance industrielle pour laquelle il a besoin, non seulement de machines, mais aussi de technologie et de personnel d'encadrement. La Suisse peut facilement jouer un rôle dans ce développement, à condition de s'adapter au pays et de trouver des solutions originales qui correspondent aux exigences locales. Ayant fait de mauvaises expériences, le Nigéria ne veut plus acheter des industries "produit en main" ou "profit en main" uniquement; il veut que le vendeur de licence s'associe suffisamment longtemps pour assurer le réel succès de l'entreprise. Il pousse avant tout les "joint ventures". Souvent les Suisses sont réticents et ne veulent pas investir dans ce marché où le placement peut pourtant doubler en une année. Souvent les petites et moyennes entreprises ne peuvent pas faire les investissements nécessaires. Dans de tels cas il faut s'ingénier à trouver des solutions de remplacement; des groupes intermédiaires devraient pouvoir aider ces petites entreprises afin qu'elles puissent participer financièrement aux industries en création.

Ma tâche sera donc d'abord de faciliter l'arrivée au Nigéria de l'homme d'affaires suisse, de lui exposer difficultés et possibilités du marché, afin d'éviter découragement ou enthousiasme. Puis je cherche à grouper les petites et moyennes entreprises pour qu'elles puissent prendre le risque de déléguer un représentant sur place une à deux fois par année au moins. Je cherche à mettre les Suisses en rapport avec des importateurs ou des distributeurs qui soient sérieux.

Les renseignements obtenus sur les représentants locaux sont souvent sujet à caution. L'industriel doit prendre contact personnellement et créer la confiance nécessaire. Il doit procéder aux tests indispensables et rester vigilant; car sur ce marché, rien n'est définitivement acquis; tout est fluctuant.

Afin de faciliter les premiers contacts des industriels suisses avec Lagos, sa mentalité, ses labyrinthes administratifs et géographiques, j'ai organisé - en collaboration avec quelques Nigériens - un service d'accueil auquel peut recourir l'homme d'affaires de passage. Quelques jeunes Nigériens ont accepté de se mettre à la disposition des industriels suisses qui en feraient la demande, pour les introduire, les piloter (l'absence de téléphone oblige à se déplacer continuellement), les accompagner dans la tournée des différents ministères, etc.... L'industriel paye un montant forfaitaire de frs. 50.- à 700.-

par jour, selon les qualifications de l'accompagnateur envers qui il ne contracte aucune autre obligation. Ce service peut également être utile aux industriels qui ont un chantier au milieu du pays et qui désirent avoir une structure d'accueil légère à Lagos.

Au Nigéria il y a peu ou pas de documentation à jour. Les réglementations sont soumises à des modifications si fréquentes, qu'il est quasi impossible d'imprimer une chose qui ne soit périmée avant sa parution (sociétés, leur création, impôts et taxes, programme de nigérianisation, etc...). Afin de renseigner au jour le jour, l'Ambassade, la Division du Commerce et l'OSEC disposent d'une bonne documentation qui pourrait être plus largement utilisée. Afin de renseigner mieux et plus vite, il serait souhaitable que les requêtes soient plus précises, que les projets soient décrits dans leurs grandes lignes, que les alternatives soient déjà envisagées.

Il est très difficile de chiffrer cette nouvelle activité de Conseiller Commercial et d'en évaluer les résultats, car 365 jours ne sont pas suffisants pour introduire commerce ou industrie dans ce pays. Toutefois, il y a certains secteurs où j'ai la satisfaction d'avoir placé suffisamment de jallons pour que l'on puisse en parler: construction, horlogerie, industrie, ingénierie. La part de succès qui en revient à l'Ambassade ne sera probablement pas toujours reconnue, et pourtant c'est justement cette part qui me permet d'affirmer que l'activité d'un Conseiller Commercial est rentable pour l'économie suisse. Dans la faible mesure où la correspondance reflète l'utilité d'une activité, relevons que chaque mois une centaine de lettres quittent la Suisse pour le Nigéria, et une autre centaine circulent en sens inverse. Les 2/3 de cette correspondance se font directement avec le commerce et l'industrie. Le trafic local varie entre 50 et 90 lettres par mois, dont 1/3 avec les entreprises suisses au Nigéria. Chaque mois j'ai environ une soixantaine d'entrevues avec des Nigériens et des Suisses à part égale.

Le Nigéria est un marché difficile qui demande du temps, de la patience et de la ténacité. Mais il peut devenir un partenaire de choix, car 80 à 90 millions d'habitants sont un potentiel non négligeable d'acheteurs, de main-d'oeuvre, de capital. Si la structure politique se maintient (militaire ou civile) le Nigéria devrait devenir le pays le plus important de l'Afrique.

Certaines requêtes du Nigéria ont pu paraître farfelues; plusieurs entreprises se sont soldées par un échec; cela ne devrait pas décourager. Ce marché doit être étudié sérieuse-

- 4 -

ment et travaillé avec beaucoup de régularité. Les sociétés qui y réalisent des bénéfices importants le savent. Leurs résultats ne sont pas le fruit d'une visite d'un de leurs représentants ou de quelques mois de travail; il s'agit d'un effort de longue haleine quelles que soient les difficultés qui surgiront en cours de route.

Veillez agréer, Monsieur le Rédacteur en chef, l'assurance de ma considération distinguée.

L'Ambassadeur de Suisse  
p.o.

(H. von der Weid,  
Conseiller commercial)

Copies à:

- DPF, Direction administrative
- DPF, Service Information et Presse
- DPF, Service Economique et Financier
- DFEP, Division du Commerce
- OSEC, Lausanne