

# NOTE SUR LE SECTEUR DE LA SANTE AU NIGERIA



NIGERIA/ ABUJA

JUIN 2020

Représentation Commerciale  
Tunisienne au Nigeria  
11, Kanji Crescent Off, Lake Chad  
Crescent -Abuja, Nigeria  
M: +234 0908 773 2200  
E: [tunisiaexport.abuja@tunisiaexport.tn](mailto:tunisiaexport.abuja@tunisiaexport.tn)  
W : [tunisiaexport.tn](http://tunisiaexport.tn)

## Tendances du marché :

La Stratégie Nationale de Développement Sanitaire, couvrant la période 2018-2022, vise la mise à niveau **des infrastructures** et de la **qualité des services** de santé à travers :

- Un programme national de réhabilitation des centres de soins.
- La construction de Centres Hospitaliers régionaux.
- La mise en place de PPP visant le développement de « Mega centres de soins ».
- Le renforcement du système de couverture des soins.
- La mise en œuvre de la couverture internationale et le renforcement du « Mobile health program ».

### 1. Infrastructure des soins :

- Le secteur de la santé au Nigéria représente 3,5 % du PIB en 2018.
- Le secteur privé est le principal fournisseur des soins. Il représente environ 73 % des soins de santé.

- En 2018, le Nigéria compte 3605 hôpitaux dont 970 appartenant au secteur public et 2635 au secteur privé.
- La qualité des infrastructures varie considérablement entre les villes et les zones rurales, mais aussi entre les établissements publics et privés.
- La plupart des établissements sont concentrés à Abuja, Lagos et Kano.

### 2. Secteur de l'industrie pharmaceutique :

- Le marché des médicaments génériques représente 40 % du marché des médicaments .
- Le marché des dispositifs médicaux est dominé généralement par les produits consommables et l'imagerie médicale.
- Le marché est estimé à 135 millions de dollars et devrait connaître une croissance de 15% pour atteindre 200 millions de dollars en 2023.
- L'industrie pharmaceutique couvre uniquement 25% des besoins domestiques nécessitant ainsi des importations en provenance

principalement de l'Inde (45%) et de la Chine (25%) ces dernières années..

- Ces besoins devront croître de plus de 9% d'ici 2026.
- Le Nigéria compte 130 entreprises pharmaceutiques dont plus de 98% des intrants sont importés.

### **Accès au marché :**

- L'importation de médicaments a été initialement privilégiée par la mise en place du Tarif Extérieur Commun (TEC).
- Un réajustement de la TEC a été opéré en 2016. Les droits pour les produits finis ont passé à 20% et ceux des matières premières à 0%.
- Parallèlement, les taxes d'importation sur d'autres médicaments importés, tel que l'insuline, ont été maintenues à 0%.
- **L'importation des médicaments et des dispositifs médicaux est contrôlée par la NAFDAC.**
- **Les exportateurs étrangers doivent désigner une société Nigérienne dûment enregistrée pour les représenter et gérer les procédures d'enregistrement auprès de la NAFDAC.**
- Les multinationales dominent le marché et vendent leurs produits (les vaccins, les antibiotiques, l'insulines et les antihypertenseurs, ...) principalement au secteur privé.
- Les sociétés pharmaceutiques indiennes, telles que Ranbaxy Nigeria et Unique pharmaceuticals, étendent progressivement leurs activités dans le

pays en fournissant des produits génériques à des prix très concurrentiels.

- Les fabricants pharmaceutiques locaux, comme Fidson et May & Baker, collaborent avec des multinationales sous forme de contrats de fabrication et de licence. Ce qui leur permet de vendre des produits de marque en complément de leurs offres de médicaments génériques produits localement.
- Le secteur de la distribution n'est pas structuré et il n'existe aucun distributeur national (Un projet de développement d'un centre national de distribution est à l'étude auprès de la NAFDAC).
- Environ 350 importateurs, qui vendent leurs produits à des grossistes, sont dénombrés.
- La plupart des fabricants Nigériens font appel aux distributeurs locaux afin de distribuer leurs produits à travers le pays et optimiser la pénétration de leurs marchandises sur les marchés ouverts et les zones rurales difficiles d'accès.
- Il existe plus de 1500 sociétés d'importation et de distribution de produits pharmaceutiques seulement à Lagos.
- Le Nigéria compte 80 000 pharmacies dont seulement 4 500 sont enregistrées.
- **Il est donc important pour les exportateurs Tunisiens de mettre en place des partenariats avec des acteurs locaux de références leur permettant d'optimiser la distribution de leurs produits.**

## Couverture Assurance :

- Parallèlement à l'amélioration de la qualité des soins et la mise à niveau de l'infrastructure, le gouvernement cherche également à réduire les obstacles à la couverture d'assurance.
- Le régime national d'assurance maladie (NHIS) du Nigérian produit en 1999 cible la couverture universelle mais la pénétration reste toujours faible.
- Moins de 5% de la population est actuellement inscrite au NHIS, et environ 120 millions de Nigériens ne bénéficient actuellement d'aucune assurance maladie.
- Le paiement du traitement est en grande partie à la charge de la plupart de la population.
- Alors que la plupart des employés de la fonction publique fédérale sont actuellement affiliés au régime, le NHIS n'a pas encore touché la plupart des citoyens y compris les personnes travaillant dans le grand secteur informel du pays.
- Un obstacle majeur à l'augmentation des taux de participation est la nature non obligatoire de l'assurance maladie au Nigéria selon le NHIS.
- Les parties prenantes du secteur de l'assurance maladie telles que le NHIS et les organisations de maintien de la santé (HMO) demandent également une législation qui obligerait les employeurs de plus de 10 employés à fournir une assurance maladie.
- Pendant ce temps, la nature concurrentielle du marché de l'assurance signifie que les HMO réduisent souvent les

prix pour gagner des parts du marché, ce qui entraîne à son tour des services de moins bonne qualité pour les patients.

- Selon le NHIS, il y a 40 HMO accrédités au Nigéria, chacun luttant pour une plus grande part du marché.

## Les opportunités offertes :

Selon un Matching entre la demande sur le marché Nigérian et l'offre Tunisienne dans ce cluster, les principaux produits et services à développer sur le marché sont :

- **Le tourisme de santé :** plus de 5 000 patients par mois ont recours à des services de soins à l'étranger principalement en Inde et en Afrique du Sud  
⇒ Des opportunités essentiellement pour la chirurgie esthétique.
- **Formation et services médicaux :** Le nombre de ressources humaines dans le secteur de la santé est très faible (en moyenne pour 1000 habitants 0.4 médecin, 1.6 infirmier et 0.1 pharmacien).  
⇒ Des opportunités réelles pour les établissements de formation Tunisiens opérant dans le domaine des services de santé.
- **Matériels et équipements médicaux :** Le développement et la mise à niveau des infrastructures de santé vont engendrer de forts besoins en installations et renouvellements de plateaux techniques.  
⇒ Des opportunités pour l'exportation de matériels médicaux et la mise en place des services associés (installation, maintenance, service après vente, ...).

⇒ Des opportunités pour les acteurs en matière de partenariats stratégiques métiers.

- **Les médicaments** : Les importations de produits pharmaceutiques ont enregistré une hausse de 3 % sur la période entre 2013 et 2017.

- Le Nigéria approvisionne de ces besoins en médicaments essentiellement de l'Inde et de la Chine.

⇒ Des opportunités pour l'exportation des médicaments et des produits génériques.

- **Produits parapharmaceutiques**: Les importations de produits parapharmaceutiques ont enregistré une augmentation de 13,7% sur la période entre 2013 et 2017 essentiellement portée par l'augmentation des importations des produits hygiéniques passant de 30 à 49 millions de dollars.

⇒ Des opportunités pour l'exportation des produits parapharmaceutiques et les produits hygiéniques à savoir les serviettes et tampons hygiéniques ainsi que les couches de bébé.

## **1. salon spécialisé dans le secteur de la santé et des pharmaceutiques :**

### **Medic West Africa**

**Dates:** 07 - 09 October 2020

Eko Convention Center, Victoria Island - Lagos, Nigeria

[www.medicwestafrica.com](http://www.medicwestafrica.com)

## **2. Les liens utiles :**

- **Douanes Nigérianes** : Retrouvez les droits de douane et les taxes locales qui s'appliquent à votre produit sur le site de la douane Nigériane : [www.customs.gov.ng](http://www.customs.gov.ng).
- **Federal government of Nigeria**: Single window for trade: [www.trade.gov.ng](http://www.trade.gov.ng)
- **NAFDAC**: [www.nafdac.gov.ng](http://www.nafdac.gov.ng)

## **3. Liste des importateurs potentiels nigérians :** Les opérateurs Tunisiens peuvent demander la liste des importateurs potentiels Nigérians sur demande soit auprès du Cepex ou bien auprès de la RCT Nigéria.

**N'hésitez pas à me contacter pour de plus amples informations.**

**Votre RCT à Abuja  
Mohamed Sellami**