

industrielles sont autorisées à faire de l'importation; leurs moyens varient cependant considérablement d'une société à l'autre.

## Langue et stratégie de vente

Le Cameroun étant un pays bilingue, l'administration ainsi que la plupart des entreprises camerounaises qui se livrent au commerce extérieur acceptent lettres et documents rédigés en anglais. Soulignons qu'il peut arriver que certains échanges se fassent en français.

Les Camerounais attachent beaucoup d'importance au rang de leurs visiteurs. C'est donc parmi la haute direction que les entreprises canadiennes devraient choisir les participants aux voyages d'affaires.

Les diverses rencontres devraient servir aussi bien à transmettre de l'information nouvelle sur les produits ou les services offerts qu'à mettre à jour les renseignements déjà donnés.

## Représentation

La plupart des firmes européennes et japonaises ont des représentants sur place, et plusieurs des marques les plus prestigieuses au monde sont représentées au Cameroun.

Les gens d'affaires canadiens peuvent faire appel à la division commerciale de l'ambassade du Canada pour se faire aider dans le choix d'un représentant qui pourra faire les démarches nécessaires. Un fournisseur canadien qui conclut un marché directement avec un importateur camerounais devrait en informer la Division commerciale afin de faciliter tout suivi éventuel.

## Publicité

Au Cameroun, la publicité se fait par la radio, les journaux, les affiches et la télévision.

## Prix

Généralement C.A.F. Douala, les prix sont parfois donnés C.A.F. Yaoundé pour les clients de Yaoundé. Les importateurs préfèrent que les prix soient exprimés en francs français.