

Visites d'affaires

Il importe, dès la première visite, de faire une présentation complète de l'entreprise que l'on représente : de la documentation, des devis et des échantillons, si possible, ainsi que tous les renseignements sur les prix, les conditions de livraison et le contrôle de la qualité dont un acheteur a besoin pour comparer ce que lui offrent le vendeur et ses fournisseurs habituels. Nombre d'acheteurs tiennent à jour des fiches sur leurs fournisseurs; il serait donc avisé de pouvoir, dès la première visite, donner les renseignements suivants :

- nom, adresse et numéro de téléphone et de télex
- nom, adresse et numéro de téléphone du représentant local (s'il y a lieu)
- date d'établissement de l'entreprise
- importance de l'entreprise
- nombre d'employés
- principaux produits
- emplacement de l'entreprise
- description des installations et du matériel de production
- moyens de transport
- volume annuel approximatif des ventes
- nom de trois clients représentatifs
- copies d'articles publicitaires parus au Canada
- situation financière et cote de crédit.

Suivi

Pour assurer le succès d'un voyage d'affaires au Cameroun, il est essentiel d'assurer un suivi. Lettres de remerciements, brochures et renseignements demandés doivent être envoyés dès que possible, et il est bon d'entretenir des relations suivies avec le délégué commercial, les représentants et les clients importants.

Santé

Immunisations au Cameroun

- Le vaccin contre la fièvre jaune est obligatoire au Cameroun (valable pour 10 ans).
- Les vaccins contre le choléra et la variole ne sont pas exigés.
- Même pour une visite de courte durée, effectuée dans les meilleures conditions, une injection de gammaglobulines est fortement recommandée pour prévenir l'hépatite virale.