
V. VOYAGES D'AFFAIRES AU CAMEROUN

Il ne faut pas croire qu'un seul voyage au Cameroun permettra d'obtenir des contrats intéressants. L'expérience coloniale et la situation géographique du pays ont nettement orienté le marché vers les fournisseurs européens. Il faut donc faire preuve de beaucoup de patience et de savoir-faire pour obtenir sa part du marché.

Les propositions d'affaires par correspondance sont très peu efficaces. Il faut faire de sérieux efforts de commercialisation, ce qui implique plusieurs visites.

Services offerts par la Division commerciale

La division commerciale de l'ambassade du Canada à Yaoundé fait le lien entre les firmes canadiennes et les gens d'affaires camerounais. Elle met en place des programmes de mise en marché en vue d'exploiter toutes les possibilités locales et d'accroître le volume des exportations canadiennes. Cette division répond aussi bien aux demandes de renseignements des sociétés canadiennes qu'à celles des importateurs et exportateurs locaux.

La division commerciale peut faire quelques démarches de représentation pour les firmes canadiennes sur le marché camerounais. Elle peut aussi identifier et interviewer des représentants éventuels et recommander les candidats les plus prometteurs aux firmes canadiennes.

Conseils pratiques

Il est important de rappeler que la notion de temps n'est pas la même au Cameroun qu'au Canada. Et ceci vaut aussi bien pour le service dans les lieux publics que pour les rendez-vous d'affaires.

En raison de la chaleur, ce sont les vêtements de coton ou de tergal qui sont les plus confortables. Pour les hommes, le complet-veston et la cravate sont de rigueur pour toutes les rencontres.

Il est recommandé d'informer à l'avance la division commerciale de l'ambassade du moment et de l'objet de sa visite ainsi que des gens que l'on souhaite