

ÉTAPE C : SUIVI ET PERSISTANCE

Le marché colombien ne peut pas être pénétré du jour au lendemain. Certains concurrents, dont beaucoup viennent des États-Unis, sont fortement établis et difficiles à déloger. La patience et un engagement à long terme vis-à-vis de ce marché sont des conditions essentielles de réussite. Votre agent devrait recevoir un soutien suffisant pour promouvoir vos produits ou vos services pour votre compte. Il n'est pas inhabituel que la première vente demande plusieurs années de promotion soutenue et de visites répétées chez les clients potentiels. Informez-vous à propos de l'assistance financière que vous pouvez obtenir de la Société pour l'expansion des exportations.

Vous devrez également entretenir des contacts avec les agents gouvernementaux (ce qui comprend la Section des affaires commerciales de l'Ambassade du Canada, le centre de commerce international local, et les agents de développement commercial des gouvernements provinciaux), et tenir ces agents informés de vos intérêts et de votre stratégie de vente, afin qu'ils puissent vous soutenir au maximum, en rassemblant de l'information sectorielle et en faisant participer votre firme à des programmes de marketing tels que des missions et des réceptions de visiteurs du secteur qui vous intéresse.

Toutes les voies possibles de pénétration du marché doivent être explorées. Cela comprend les entreprises en participation et les ententes de transfert de technologie, pour lesquelles il se peut que vous ayez droit au soutien du Programme de coopération industrielle de l'Agence canadienne de développement international.

REMARQUE : Les entreprises ayant des produits ou des services autres que ceux qui sont mentionnés dans le présent rapport ont intérêt à contacter l'Ambassade du Canada à Bogota pour obtenir une évaluation plus détaillée de leur marché potentiel.

