

Les documents juridiques requis pour l'inscription, par exemple un certificat de la Chambre de commerce du Canada, doivent être accompagnés d'une traduction en espagnol et attestés par un consul de la Colombie au Canada, le ministère des Affaires extérieurs de la Colombie à Bogotá et l'agent ou le procureur de l'entreprise canadienne.

L'entreprise doit aussi produire des attestations signées par ses clients actuels.

Une société désireuse de s'inscrire en qualité d'entrepreneur doit fournir un profil complet de son organisation. Elle doit notamment présenter les membres de son personnel professionnel et technique, plus précisément les ingénieurs et les techniciens, en faisant la preuve qu'ils possèdent les diplômes et les compétences professionnelles appropriés.

Chaque inscription est valide pour une période de deux ans; on doit la renouveler après ce délai.

ÉTAPE D : SUIVI ET PERSÉVÉRANCE

Il est impossible de pénétrer du jour au lendemain le marché colombien des télécommunications et de la technologie de pointe. Des entreprises du Japon, de la France, de l'Italie, de la Suède, de l'Espagne, de l'Allemagne de l'Ouest et des États-Unis sont déjà très présentes et difficiles à supplanter. Une grande patience et un engagement à long terme sont essentiels pour réussir sur ce marché.

L'agent doit recevoir un soutien approprié afin de promouvoir les produits ou les services de l'entreprise qu'il représente. Il n'est pas rare qu'une entreprise ne réalise sa première vente qu'après avoir consacré plusieurs années à la promotion de ses produits et avoir rendu visite à des clients potentiels un certain nombre de fois. Les entreprises ont intérêt à se renseigner auprès de la Société pour l'expansion des exportations au sujet de l'aide financière qu'ils peuvent recevoir.

Elles ont aussi avantage à demeurer en contact avec des représentants du gouvernement (notamment avec la Division commerciale de l'Ambassade du Canada, le Centre de commerce international de leur région et les agents d'expansion du commerce de leur gouvernement provincial) et à les informer de leurs objectifs et de leur stratégie commerciale. De cette manière, ceux-ci pourront mieux les aider en leur fournissant des renseignements commerciaux sur le secteur visé et en les invitant à participer à des programmes de marketing, par exemple, des missions à l'étranger ou l'accueil d'intervenants colombiens.

Les entreprises doivent explorer toutes les avenues permettant d'entrer sur ce marché. Elles peuvent notamment envisager de conclure des accords de coentreprise ou de transfert de technologie; en pareil cas, elles peuvent être admissibles à une aide de l'Agence canadienne de développement international dans le cadre de son Programme de coopération industrielle.