



virtuelle ». Citons en exemple la Turquie, dont les textiles trouvent un débouché important en Allemagne et dans d'autres pays européens. L'Allemagne exige que l'industrie turque du textile applique des méthodes de production et de traitement qui produisent des effluents dont la qualité est équivalente à celle exigée en Allemagne. Autrement, le marché allemand sera fermé aux produits turcs. Il s'agit d'un cas unique, à considérer avec prudence.

**Mythe n° 9 :** Si l'on propose des solutions de haute technicité au point de rejet pour résoudre les problèmes de gestion des eaux usées, on résoudra tous les problèmes de pollution industrielle de l'eau.

**Réalité :** La gestion rentable des eaux usées passe par l'élaboration de méthodes de gestion des déchets intégrées à la production; dans beaucoup de cas, ces méthodes produiront des revenus additionnels ou une réduction des coûts pour les entreprises et, par conséquent, leur procureront un avantage concurrentiel.

**Mythe n° 10 :** Il est facile de fixer un rendez-vous d'affaires et on se rencontre à l'heure dite.

**Réalité :** Bien que cela puisse sembler vrai, il arrive souvent que l'heure du rendez-vous devienne assez incertaine. De plus, l'objet du rendez-vous est souvent relégué au second rang durant la rencontre. Sans avis préalable, on apprend que les personnes clés que l'on devait rencontrer ne sont pas disponibles. Si le rendez-vous a lieu comme prévu, c'est plutôt par politesse. Votre interlocuteur n'est pas vraiment intéressé à conclure une affaire avec vous ou bien il a déjà choisi son fournisseur.

Toutefois, si votre partenaire a de l'influence et de bonnes relations, vous pouvez éviter ces déceptions. Le personnel et les représentants des ambassades canadiennes peuvent beaucoup vous aider à établir des liens avec des clients potentiels et à rencontrer des décideurs.

**Mythe n° 11 :** En participant à des activités de promotion dans le domaine de l'environnement (par exemple à des foires commerciales ou à des missions commerciales), je vais remplir mon carnet de commandes.

**Réalité :** Les foires ou les missions commerciales sont utiles pour établir un premier contact, mais il faut un effort soutenu. Cela nous ramène à votre plan d'entreprise. Une étude de marché attentive vous indiquera dans quelle direction orienter vos efforts et quelle quantité de ressources engager. Les missions commerciales peuvent vous aider à trouver des débouchés.