



COÛTS RATTACHÉS AUX ACTIVITÉS COMMERCIALES DANS LES MARCHÉS NAISSANTS

Ici, il n'est pas question de mythes, seulement de réalités.

En dépit des nombreuses possibilités de formation de coentreprises spécialisées dans la consultation en environnement, beaucoup de pays où ce besoin se fait sentir n'ont pas encore de législation commerciale pour protéger les entreprises et les investisseurs étrangers. En Europe, en Amérique latine et en Russie, on met très fortement l'accent sur les programmes sociaux, ce à quoi ne sont pas habituées les entreprises américaines et canadiennes. Par exemple, dans certains pays, les coûts salariaux comprennent une charge sociale supérieure à 45 %, qui s'ajoute à la rémunération. En outre, les sociétés étrangères qui ont des activités commerciales dans ces pays ont souvent à verser une retenue fiscale pouvant atteindre 25 %, selon le mode d'organisation de l'entreprise.

Il peut exister des restrictions concernant la propriété (par exemple, les sociétés étrangères qui ne peuvent devenir actionnaire majoritaire ou les étrangers qui ne peuvent occuper un poste de direction au sein de l'entreprise). De plus, il y a peu de lois qui protègent l'investissement étranger, surtout dans les pays où l'économie est en croissance rapide. Les risques sont très élevés dans de nombreux pays et l'investisseur doit savoir qu'il pourra être obligé de se retirer avec de lourdes pertes et aucune possibilité de récupération. Surtout, l'investisseur étranger doit être disposé à accepter que l'entreprise et le capital soient sous le contrôle de gestionnaires du pays d'accueil. En outre, tout matériel (d'analyse ou autre) qui sera importé pour les besoins de l'entreprise sera assujéti à tous les droits de douane pertinents. Cette mesure pourrait accroître le coût du matériel de 15 à 35 %.

Un budget de voyage et de communications généreux, l'engagement personnel et la détermination des employés sont des conditions préalables du succès d'une entreprise.

RÉSUMÉ ET CONCLUSIONS

Ce rapport semble présenter sous un jour plutôt sombre l'exercice d'activités commerciales dans les marchés naissants de l'environnement. Nous l'avons fait dans un but précis. En effet, les nouveaux marchés de l'environnement ne sont pas des mines d'or. Au contraire, ils peuvent être comparés à un champ de mines. Cependant, avec un bon plan commercial qui tienne compte de toutes les embûches et de toutes les possibilités, les risques sont déjà beaucoup moins élevés et l'entreprise pourra