



Mythe n° 17 : Les pays industriels naissants paieront pour des services de consultation.

Réalité : Dans beaucoup de pays, l'idée de payer pour des services de consultation est étrangère aux gens. Les conseils devraient être gratuits. Par conséquent, les services de consultation doivent être rattachés à un projet dont vous espérez vous voir confier la mise en oeuvre par suite des consultations. Il n'est pas garanti que vous obtiendrez le contrat. Voilà pourquoi vous devez soigneusement évaluer le temps et les efforts que vous êtes prêts à consentir.

Mythe n° 18 : Avec un partenaire local, j'ai la certitude d'obtenir ma juste part de projets.

Réalité : À moins d'avoir trouvé un partenaire qui partage votre détermination et qui a autant à gagner ou à perdre que vous, vous risquez d'investir beaucoup de ressources et de ne rien obtenir en retour.

Mythe n° 19 : Les stratégies d'entrée sur le marché sont les mêmes partout. Si vous avez un gadget attirant, on se précipitera pour l'acheter.

Réalité : Faux. Sur la scène internationale, il est indispensable de savoir qui (ou quoi) contrôle l'entrée sur le marché. Par exemple, en Espagne c'est la démonstration de technologies, en Italie, les liens politiques, en Allemagne, l'homologation de technologies.

Mythe n° 20 : Il est difficile de trouver des projets dans le domaine de l'environnement.

Réalité : Les projets ne manquent pas. Seul l'argent manque.

Mythe n° 21 : Je dois me faire payer en monnaie convertible.

Réalité : De préférence, mais pas nécessairement. Si on vous offre de vous payer en marchandises, faites appel à un courtier en produits au moment de la négociation du contrat.

Maintenant que nous avons exposé et dissipé un certain nombre de mythes concernant l'entrée sur les nouveaux marchés de l'environnement, il serait sage de vous communiquer certaines opinions et expériences sur les coûts rattachés à ce genre d'entreprise.