



**Mythe n° 12 :** À l'ère de l'information et de la communication, il est facile d'établir des liens de communication.

**Réalité :** Ce n'est pas tout le monde qui est pris dans la frénésie de la communication. Dans beaucoup de pays industriels naissants, les gens n'accordent pas autant d'importance que nous au fait de devoir répondre rapidement à une demande. Prévoyez le double du temps normal pour vos communications et prévoyez un budget de communications de 25 à 30 % supérieur au budget habituel.

**Mythe n° 13 :** Les calendriers de projet sont semblables à ceux d'Amérique du Nord.

**Réalité :** Faux! Prévoir au moins le double du temps normal. En outre, de nombreux pays d'Europe et d'Amérique latine ont beaucoup plus de congés civils que nous, ce qui retarde l'exécution des projets d'affaires.

**Mythe n° 14 :** La scène commerciale internationale est une mine d'or.

**Réalité :** C'est plutôt un champ de mines. Pour y réussir, il faut de la détermination, des ressources, de la persistance, une stratégie (à court, à moyen et à long terme) et de la souplesse.

**Mythe n° 15 :** Tout le monde comprend l'anglais.

**Réalité :** Peut-être, à des degrés divers. Mais si vous connaissez la langue du pays et que, par conséquent, vous êtes capables de communiquer dans cette langue, vous jouissez d'un net avantage par rapport à la concurrence. Vous pouvez alors comprendre la culture et les nuances de la langue et vous serez en mesure d'établir des relations sociales différentes. De plus, il est essentiel de libeller les contrats en un langage clair et de préciser le sens dans lequel certains mots sont utilisés. Retenez les services d'un traducteur, si nécessaire, et ceux d'un conseiller juridique du pays.

**Mythe n° 16 :** Les pays industriels naissants ont de ressources pour des projets d'infrastructure et d'autres projets d'immobilisations.

**Réalité :** Les nouveaux pays industriels n'ont presque pas de capital propre et par conséquent, sont à la recherche de solides bailleurs de fonds de l'extérieur. Ces pays cherchent de plus en plus à accorder des contrats de construction-exploitation-transfert (BOT). Les entreprises qui offrent leurs services par des contrats de ce genre trouvent que c'est une bonne formule pour exercer des activités commerciales dans les nouveaux marchés de l'environnement.