

LES CONDITIONS DE PARTENARIAT

La première étape pour mettre en place une stratégie de partenariat efficace est d'évaluer les ressources internes actuelles de l'entreprise. Cela permettra de cerner les faiblesses que les partenaires pourront combler. L'essentiel est de définir cette stratégie de pénétration en tenant compte de ce qu'il y aura à faire, à quel endroit et qui le fera. La société a-t-elle déjà les compétences nécessaires pour que cette entreprise réussisse? Sinon, que devrait-elle chercher chez un partenaire?

LES CAPACITÉS ACTUELLES

- Quelles sont les capacités actuelles de la société dans les domaines suivants?
 - Gestion;
 - commercialisation et ventes;
 - finances et administration;
 - production;
 - recherche et développement; et
 - autres?
- La société est-elle en mesure de perfectionner ses capacités internes? Dispose-t-elle d'une capacité de formation à l'interne? A-t-elle recours à une formation externe?
- Quels systèmes de contrôle et de rétroaction sont en place pour suivre l'évolution des compétences chez les employés, les fournisseurs, les agents et les partenaires actuels?
- Quelqu'un au sein de l'entreprise connaît-il bien le nouveau marché? Si c'est le cas, comment peut-on utiliser ces personnes pour faciliter la pénétration du marché? Ces ressources internes sur le marché de base sont-elles transférables ou même adaptées au nouveau marché? Y a-t-il des ressources externes dans le pays de départ qui peuvent être transférables sur le marché visé?
- La société a-t-elle l'intention d'embaucher dans son pays d'origine ou sur le marché local? Dans ce dernier cas, quelle législation et quelle réglementation régissent l'emploi?
- Dans quelle mesure est-il facile de trouver des personnes qualifiées? L'entreprise sera-t-elle en mesure d'embaucher des personnes vraiment compétentes et bien formées ou faudra-t-il assurer leur formation et ou un perfectionnement important? L'entreprise assurera-t-elle cette formation à l'interne ou aura-t-elle recours à des services externes?

LES OBJECTIFS DE PARTENARIAT

- Étant donné la stratégie de pénétration de la société et ses ressources internes, que cherchera-t-elle dans un partenariat?
 - L'accès au marché;
 - la connaissance des conditions, de la culture et des pratiques d'affaires locales;
 - une technologie protégée;
 - des ressources humaines (avec des compétences spécialisées);
 - des capitaux;
 - des installations de fabrication;
 - des canaux de distribution; ou
 - autres?