



PROCESSUS D'ÉTABLISSEMENT D'UN PARTENARIAT

Fondement stratégique

- Définissez les objectifs et les aspirations de votre entreprise.
- Définissez les objectifs stratégiques par segment de marché.
- Analysez les aspects de base de l'industrie et les principaux facteurs de succès qui influent sur la position concurrentielle dans les marchés cibles.
- Évaluez vos compétences internes en fonction des objectifs à atteindre et des ressources nécessaires pour réussir.
- Déterminez les lacunes dans les compétences.
- Examinez d'autres solutions de rechange pour répondre aux besoins stratégiques dans les limites des compétences organisationnelles et des moyens financiers internes.
- Choisissez l'option la plus viable.
- Définissez des objectifs clairs dans le cadre de l'option choisie.
- Communiquez le fondement stratégique et les objectifs de l'option aux gestionnaires hiérarchiques.

Choix du partenaire

- Définissez des critères de présélection fondés sur vos besoins stratégiques.
- Établissez une liste complète de candidats en commençant par les sociétés avec lesquelles vous faites déjà affaire.
- Classez les candidats.
- Communiquez avec ceux qui satisfont aux critères.
- Procédez à une évaluation soigneuse des meilleurs partenaires possibles.
- Fixez un rendez-vous initial et engagez des « discussions » avec les sociétés qui manifestent un intérêt sérieux.

de la production et des efforts de commercialisation, la perte d'occasions intéressantes et le risque de créer ou de renforcer un concurrent.

Au bout du compte, il importe de reconnaître que les alliances constituent des solutions de compromis qu'on adopte

lorsque les autres options internes ne sont pas viables ou lorsqu'il serait extrêmement hasardeux de faire cavalier seul. Aujourd'hui, cependant, ces deux situations sont davantage la règle que l'exception.

Si vous choisissez de former une alliance, l'expérience montre que plus le cadre de