

## STRATÉGIE DE PARTENARIAT

### CONSIDÉRATIONS POUR DÉFINIR UNE STRATÉGIE DE PARTENARIAT

- Quels sont vos objectifs stratégiques? Que voulez-vous retirer de cette relation?
- Qu'êtes-vous prêt à offrir ou à mettre sur la table?
- Qu'êtes-vous prêt à ne pas offrir ou à exposer à un agent ou un distributeur éventuel?
- Que voulez-vous que fasse le partenaire éventuel? Quel intérêt cela présente-t-il pour vous?
- Qu'êtes-vous prêt à céder?
- L'agent se présentera-t-il comme faisant partie de votre société, c'est-à-dire avec des cartes d'affaires de votre société ou agira-t-il comme un représentant indépendant?
- La relation que vous aurez avec lui nécessitera-t-elle l'exclusivité de l'une ou des deux parties?
- Que cherchez-vous à obtenir de votre partenaire éventuel avec cette entente? Quels sont ses objectifs stratégiques, déclarés ou non?
- Quelles sont vos forces et vos faiblesses en entamant cette négociation? Quelles sont celles de votre agent ou distributeur éventuel?
- De quelles compétences et de quelle expertise avez-vous besoin (services de traduction, conseils juridiques ou fiscaux) pour obtenir la meilleure entente pour votre société?
- Quels dangers cette négociation pourrait-elle présenter pour vous, comme des fuites de renseignements protégés? Que pouvez-vous faire pour vous protéger?

#### Objectifs de partenariat

Qu'attendez-vous qu'un partenariat vous apporte sur le marché cible?

- accès au marché
- connaissance des conditions, de la culture et des pratiques d'affaires locales
- technologie brevetée
- ressources humaines ayant des compétences spécialisées
- capital
- installations de fabrication
- canaux de distribution
- autres

#### Profil de partenaire

Dans lequel de ces domaines votre société a-t-elle des besoins ou des lacunes?

- ressources humaines
- information
- contacts
- opérations
- distribution
- commercialisation
- finances
- connaissance du marché
- temps

#### Critères d'évaluation des partenaires éventuels

- connaissance du marché
- capacité de fabrication
- capacité technologique
- emplacement
- ressources humaines
- force financière

#### Questions à négocier

- complémentarité
- coopération
- compatibilité organisationnelle
- mesures pour instaurer la confiance
- approche au service à la clientèle
- contributions financières
- niveau de risque acceptable
- critères de réinvestissement
- déploiement des ressources humaines