

L'ÉLABORATION D'UNE STRATÉGIE DE PARTENARIAT

QUEL TYPE DE PARTENAIRE?

Que vous vouliez exporter directement au Mexique, ou y chercher d'autres types de débouchés, vous aurez besoin de travailler avec des Mexicains. La liste qui suit énumère les types de partenaires ou d'associés dont vous pourriez avoir besoin au Mexique.

- un agent ou un représentant pour vendre votre produit;
- un distributeur professionnel pour votre produit;
- un détaillant avec des points de vente directs aux utilisateurs finaux;
- un spécialiste de la commercialisation ou de la publicité pour faire la promotion de votre produit;
- un fabricant, dans le cas d'une coentreprise;
- un chercheur pour développer ou modifier un produit;
- un investisseur apportant des fonds;
- un franchisé pour acheter votre franchise; et
- un acheteur de licence pour utiliser votre technologie.

Sur quoi repose une alliance?

Les alliances reposent sur des besoins mutuels, un objectif commun perçu comme suffisamment important pour l'emporter sur tout problème, une volonté de partager les bénéfices et une relation de confiance. Dans une large mesure, les alliances sont conclues entre des personnes. Quand il faut apporter des corrections, seules des personnes qui ont confiance l'une en l'autre et qui se comprennent peuvent apporter ces modifications d'une façon qui ne nuit pas aux engagements. Il n'y a que les personnes qui partagent une vision et la volonté d'en faire une réalité qui font les efforts nécessaires pour qu'une alliance réussisse.

Jordan Lewis⁴

Quand vous avez terminé l'analyse de la section précédente, vous êtes en mesure de définir exactement ce que vous attendez de votre partenaire éventuel. Vous devriez avoir une bonne idée des compétences et des ressources que vous voulez qu'il apporte à la table pour que l'entreprise soit une réussite. Vous devriez également être en mesure de concevoir la façon dont cette contribution devrait être formulée. Il y a une grande variété de types d'ententes de partenariat. Quels sont les avantages et les inconvénients de chacune? Quelle est celle qui convient le mieux à votre entreprise mexicaine?

Certains types de partenariats, comme les fusions complètes, peuvent affecter les affaires essentielles de l'entreprise canadienne. Si cela vous préoccupe, soyez prudent dans votre choix du type de partenariat et assurez-vous de limiter la relation avec votre partenaire aux domaines non essentiels. Il arrive que les partenariats amènent à dépendre d'une autre entreprise. De plus, avec certaines formes de partenariats, il y a toujours le risque que des renseignements stratégiques ou privés soient communiqués par accident ou fuient à l'extérieur du partenariat.

Adhérer à un partenariat sans un ensemble précis d'objectifs peut aboutir à la perte de contrôle de sa direction. On peut réduire de tels dangers en élaborant un plan clair avant de se lancer dans le processus. Cela peut également contribuer à donner des résultats favorables. Étudiez la stratégie de partenariat présentée ci-dessous pour avoir des idées sur la façon de faire face à ces questions.

⁴ Lewis, Jordan, *The Connected Corporation, How Leading Companies Win Through Customer-Supplier Alliances*, New York, The Free Press, 1995, p. 9.