

Si vous désirez avoir accès à de nouveaux marchés, participer à la mise au point de technologies ou acquérir des compétences en gestion, vous songez peut-être à une coentreprise.

Les coentreprises sont des organismes commerciaux créés par au moins deux sociétés-mères. Celles-ci mettent en commun leurs compétences et leurs ressources pour atteindre des buts stratégiques précis, même si ces derniers sont parfois différents.

Les lois du Canada donnent beaucoup de flexibilité aux coentreprises et n'imposent que peu de restrictions quant à la forme que peuvent prendre ces coentreprises. Le présent guide traite des principaux points qui peuvent être soulevés à l'étape préparatoire, pendant les négociations et au cours de l'exploitation des coentreprises.

Nous avons trouvé à Montréal un accès facile aux fournisseurs, un personnel bien formé, une bonne occasion de mettre au point du matériel et des dispositifs nouveaux, ainsi que la possibilité d'accéder à l'ensemble du marché nord-américain.

Le D^r Thomas Kecskemeti, président de Alliance Medical Inc., une coentreprise entre Idée International R & D Inc. de Montréal, et la Mikromed de Hongrie, qui est elle-même la première coentreprise hongro-soviétique en Hongrie.

Les dix années d'expérience que nous avons acquises au Canada ont été des plus enrichissantes. Nous avons opté pour la coentreprise/le partenariat, ce qui s'est révélé une bonne décision. De concert avec la Union Felt Products (Ontario), nous avons fait de la Vitafoam Products Canada Ltd. une entreprise exerçant son activité dans plusieurs États, et un grand fournisseur de mousse canadien.

M. D. R. Hine, directeur, British Vita PLC.

Les scientifiques et les chercheurs de la SynPhar sont des plus compétents, et le gouvernement de l'Alberta a appuyé les activités de recherche de cette société.

Le D^r Tetsuji Asao, scientifique principal de Tahio Pharmaceutical Company Ltd., partenaire avec le D^r R. G. Micetich (coentreprise) dans la SynPhar Laboratories Inc.