



ÉLÉMENTS D'UNE DÉCLARATION D'INTENTION

- Objet de l'alliance
- Étendue des activités
- Objectifs et responsabilités clés
- Méthode de prise de décision
- Ressources à engager
- Répartition des risques et des avantages
- Droits et exclusions
- Structure proposée de l'alliance ou de la coentreprise

partageant les fruits. Cependant, la plupart des arrangements se fondent sur une forme ou une autre d'entente contractuelle, dont la complexité dépend de la portée et de la structure proposées de la coentreprise.

En outre, lorsque l'alliance nécessite une entente juridique, les partenaires devraient s'efforcer d'établir un document bien conçu définissant l'objet, les conditions, la durée, les garanties, les obligations et d'autres dispositions clés sur lesquelles se fondent leurs relations. L'entente devrait être rédigée de façon à mettre en évidence les objectifs commerciaux du partenariat et à protéger les partenaires. Tout

en définissant clairement les règles de base, certaines des meilleures ententes laissent aux parties beaucoup de latitude pour développer leurs relations et réagir aux changements.

Les questions suivantes devraient faire l'objet de dispositions claires dans l'entente juridique relative à une alliance stratégique :

- contribution des parties;
- objectifs de rendement et processus d'examen;
- plan et rythme de mise en œuvre;
- rôles et responsabilités;
- procédure d'adaptation au changement;
- dispositions relatives à l'expansion des activités;
- procédure de règlement des différends;
- dispositions de résiliation;
- contrôle (dans le cas d'une coentreprise).

Les sociétés qui n'ont jamais travaillé ensemble auparavant pourraient envisager une alliance moins formelle comme première étape du processus de collaboration. Il serait sage dans ce cas de conclure une entente étroitement définie et de coopérer dans le cadre d'un petit projet. Cela permettrait aux partenaires d'observer l'interaction entre les deux entreprises et d'établir une confiance mutuelle sur laquelle pourrait se fonder par la suite

Pour un aperçu détaillé, voir LYNCH, Robert. *The Practical Guide to Joint Ventures and Strategic Alliances*. John Wiley and Sons, Inc., New York, 1989, chap. 9.