



sur une vague compatibilité générale mène souvent à des erreurs fatales. Ne précipitez pas les choses simplement parce qu'un partenaire éventuel satisfait à vos exigences techniques minimales.

Évaluez vos partenaires potentiels en fonction de la mise en œuvre de l'alliance. Tout d'abord, cherchez un partenaire qui possède ce que vous n'avez pas et vice-versa. Posséder les mêmes points forts ne constitue pas une bonne base de partenariat. Vous devez aussi rechercher la complémentarité technique et la compatibilité stratégique et culturelle. Votre évaluation devrait donc comprendre un examen détaillé des capacités techniques, financières et administratives du partenaire éventuel et de sa complémentarité organisationnelle. Le bon partenaire est celui qui apporte les ressources nécessaires à la réussite de la coentreprise et qui vous ressemble suffisamment sur le plan de l'organisation et des perspectives pour que l'arrangement donne les résultats attendus.

Dans un milieu d'affaires idéal, il suffirait, à l'étape de la présélection, d'évaluer les facteurs strictement liés à l'entreprise. Cependant, surtout lorsqu'on recherche un partenaire étranger, de nombreux facteurs politiques, économiques, juridiques et culturels liés au marché précis à desservir doivent être soigneusement évalués avant la signature d'une entente.

Ces facteurs comprennent :

- l'attitude du gouvernement étranger envers l'investissement, sa réglemen-

CARACTÉRISTIQUES DU BON PARTENAIRE

- Complémentarité des compétences techniques et des ressources
- Besoin mutuel
- Capacité financière
- Taille relative
- Point de vue compatible sur la stratégie et les objectifs
- Politiques d'exploitation complémentaires
- Équipes de gestion compatibles
- Partenaires engagés et dignes de confiance
- Faible risque de transformation en concurrent

tation de la propriété intellectuelle et sa stabilité politique;

- les possibilités d'expropriation;
- les relations du partenaire éventuel avec le gouvernement ou les groupes politiques locaux;
- la stabilité de la monnaie nationale;
- les restrictions sur le rapatriement des capitaux et des redevances;
- l'environnement bureaucratique et réglementaire;
- l'incidence de la corruption;
- les conflits de travail.

Il est extrêmement important à l'étranger, surtout dans les pays en développement, de connaître l'environnement socio-politique général dans lequel le partenaire fonctionne.