

Plusieurs moyens vous sont offerts pour vous assister à la collecte de renseignements et de nouvelles idées commerciales. Commencez par une liste des entreprises qui ont un potentiel réel de partenariat international et de croissance. Présenter ces listes aux développeurs communautaires, aux associations d'affaires et aux directions gouvernementales des régions en question. Demander leur de vous suggérer, dans leur région, quelques noms d'entreprises qui puissent compléter vos capacités, d'organiser des réunions au cours desquelles votre entreprise pourra rencontrer les partenaires potentiels.

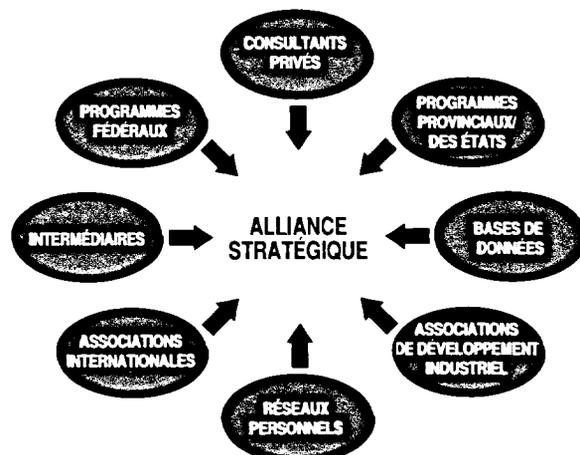
Le partenariat efficace dépend d'un démarchage efficace. Ceci est plus vrai dans le cas des petites entreprises. Les liens formels et informels sont d'importants moyens pour développer les contacts, pour obtenir les renseignements d'affaires, pour entreprendre des activités de collaboration, pour avoir accès à de nouvelles sources de capital et pour obtenir la technologie.

Dans la CE, il y a plusieurs sources de renseignements utiles. La Commission européenne a établi un groupe de travail pour assister les PME. Ce groupe de travail opère par le biais de centres d'information, de réseaux et de publications. Le Bureau de rapprochement des entreprises aide les entreprises étrangères à identifier les entreprises partenaires européennes. La base de données EUREKA identifie les sociétés de la CE qui sont à la recherche de partenaires. Quelques 180 Centres européens d'information des affaires (Euro Info) peuvent fournir des renseignements sur des candidats locaux au partenariat. Plusieurs régions de la CE disposent de bases de données qui peuvent être utiles. Recherchez des régions qui conviennent à votre entreprise. Il existe aussi plusieurs bases de données qui se préoccupent des petites et moyennes entreprises.

Au Canada, les gouvernements fédéral et provinciaux fournissent des renseignements utiles, des ressources et l'accès à des réseaux. Le Ministère des affaires extérieures et du Commerce extérieur du Canada dispose à l'étranger d'un réseau de conseillers en matière de commerce, d'investissement et de technologie. Les gouvernements provinciaux disposent aussi de personnel travaillant directement avec les entreprises.

Vous pourrez aussi avoir recours à d'autres réseaux. Les associations de développeurs industriels peuvent constituer de bonnes adresses d'échange d'informations. Les parcs scientifiques ont formé un organisme international dont l'objectif est de comparer les stratégies et de trouver des moyens de compléter les initiatives de chacun.

Pensez à utiliser des consultants et des spécialistes qui effectueront pour vous les recherches afin de trouver les partenaires éventuels et vous indiqueront les nouveaux réseaux. N'oubliez pas que certaines entreprises conjointes qui possèdent des investissements dans un groupe d'entreprises locales peuvent souhaiter conclure des partenariats avec d'autres entreprises, qui ont investi dans un groupe complémentaire de sociétés, comme moyen d'aider leurs clients à prendre de l'expansion et à se développer.



### Exemples d'organismes inter-régionaux qui encouragent les alliances stratégiques

Les «Quatre moteurs de l'Europe» est un accord qui a été conclu afin de promouvoir la coopération et la formation d'alliances entre les régions suivantes en Europe :

- Baden-Wurtemberg, Allemagne;
- Catalogne, Espagne;
- Rhône-Alpes, France;
- Lombardie, Italie.

La plupart des régions de la CE disposent de bureaux qui peuvent vous aider.

L'Ontario a conclu des accords de coopération avec les Quatre moteurs de l'Europe pour encourager les alliances stratégiques.

Les Centres européens d'information des affaires (Euro Info), qu'on trouve à travers toute l'Europe, peuvent fournir de l'information non officielle sur les partenaires possibles.