



- propriété — publique, privée, gouvernementale;
- politiques concernant les employés — programmes de rémunération, stratégies d'embauche;
- relations de travail — syndicalisation, non-syndicalisation, relations harmonieuses ou tendances à faire la grève, vue d'ensemble des employés.

### *Différences culturelles*

Pourquoi vos associés internationaux agissent-ils comme ils le font? Les différences culturelles se manifestent souvent dans les pratiques commerciales. Elles portent sur tous les aspects, depuis la structure de l'entreprise jusqu'à ses pratiques comptables.

Il est essentiel de comprendre les valeurs culturelles qui influent sur le comportement d'un partenaire étranger lorsqu'on forme une coentreprise. Le meilleur moyen de comprendre ces valeurs est d'en parler à des gens d'affaires qui ont l'expérience des rapports avec le milieu culturel en question.

---

## LA RECHERCHE D'UN ASSOCIÉ

Avant de commencer à chercher des associés, définissez les compétences et les ressources dont la coentreprise a besoin. Puis, déterminez quelles sont celles que vous possédez et celles que vous devez acquérir. Les candidats devraient être en mesure de fournir les compétences et les ressources qui vous manquent.

Il n'y a pas qu'une seule bonne façon de trouver des associés. Souvent, les gens avec lesquels vous êtes en contact peuvent vous mettre sur une piste, surtout ceux qui oeuvrent dans le secteur industriel où vous envisagez de former une coentreprise. Cette méthode présente plusieurs avantages :

- vous savez déjà quels genres de résultats donne la collaboration entre vos deux entreprises;
- vous avez des contacts personnels;
- une entreprise connaît les compétences, les ressources, la culture et l'éthique de l'autre, et vice versa.

Les fournisseurs, les clients, les consultants, les associations industrielles, les banques et les institutions financières, les vérificateurs et les organismes de réglementation peuvent aussi vous fournir de précieux renseignements.

Évaluez tous les candidats, même si vous en avez très peu. Si aucun d'eux n'est compatible, songez à une solution autre que la coentreprise, comme les accords de licence, les relations contractuelles, ou même la fusion, l'acquisition ou la fondation d'une nouvelle entreprise.

### *LE RECOURS AUX PROFESSIONNELS*

Vous voudrez peut-être avoir recours à des professionnels pour élaborer votre stratégie, faire des études de marché, et trouver un associé. Les conseillers financiers, les comptables, les avocats, les consultants et les spécialistes des études de marché peuvent combler les lacunes de vos compétences. Assurez-vous de bien définir vos attentes avant de vous adresser à des professionnels. Cela leur fournira une base à partir de laquelle ils pourront établir des plans de travail, des échéanciers et les coûts.