

Que rechercher chez un partenaire?

Trouver le partenaire qui convient exige du temps et des ressources. Définissez de manière claire et précise l'activité particulière que vous voulez poursuivre et ce que vous attendez d'un partenaire éventuel - faites le savoir aux candidats. Il est très important d'avoir avec vos partenaires des communications franches et honnêtes.

Ne vous fiez pas aux similitudes superficielles entre vous et vos partenaires éventuels. Examinez le bilan du candidat, sa stabilité financière, ses prévisions de croissance et de profits. Si le candidat n'est pas de taille importante, commencez modestement et construisez petit à petit.

Capacité

1. Quelles sont les forces et les faiblesses de votre partenaire? Il serait sage d'établir clairement, avant la constitution juridique de la société, les compétences et l'ensemble des actifs que chacune des parties apportera à l'alliance.

2. Vos compétences techniques et vos ressources sont-elles complémentaires?

3. Votre partenaire dispose-t-il de ressources financières adéquates? Cette question est primordiale si l'alliance dépend de la contribution financière du partenaire.

4. Les ressources de gestion de votre partenaire sont-elles d'assez bon calibre pour lui permettre de coordonner et de gérer ses responsabilités au sein de l'alliance?

5. La symétrie entre vos deux entreprises est-elle suffisante pour assurer la complémentarité?
Les entreprises de taille importante ont tendance à imposer aux entreprises de taille moins importante leurs propres habitudes de gestion.

6. Vos atouts sont-ils importants au point de dissuader votre partenaire d'en demander à l'alliance plus qu'il n'y a mis?

Objectifs

1. Quelles sont les raisons réelles qui motivent votre partenaire?

- 2 a. Quelle importance votre partenaire attache-t-il à cette alliance dans le contexte des projets à long terme de son entreprise?

- b. Votre partenaire a-t-il besoin de cette alliance pour atteindre ses objectifs à long terme?

- c. Quelles sont les ressources que votre partenaire est prêt à investir dans l'alliance?

- d. Y a-t-il au sein de l'entreprise de votre partenaire un champion qui s'assurera du succès de l'alliance?

3. Votre calendrier convient-il au partenaire?

4. Les rendements attendus sont-ils bien compris de toutes les parties?

5. Votre partenaire éventuel est-il l'un de vos concurrents directs? Si oui, sur quels marchés?
