



LISTE DE CONTRÔLE POUR LE CHOIX D'UN PARTENAIRE

- ✓ Établissez clairement ce que vous voulez tirer d'un partenariat et déterminez si le partenaire peut vous apporter ce que vous cherchez.
- ✓ Prenez le temps de bien comprendre les vrais points forts et les faiblesses de votre partenaire. Ne vous laissez pas tromper par des ressemblances superficielles.
- ✓ Faites un effort pour comprendre pourquoi le partenaire est intéressé à une alliance.
- ✓ Essayez de connaître sa structure d'organisation et de gestion, son processus de décision, ses capacités financières, ses stratégies de distribution de dividendes et de réinvestissement, ses politiques d'emploi, ses programmes de rémunération et ses stratégies d'embauche, son orientation en matière de profit et de croissance, ses pratiques financières et comptables, etc., et déterminez s'ils sont compatibles avec les vôtres.
- ✓ Évaluez votre société et l'alliance envisagée du point de vue de votre partenaire. L'alliance est-elle avantageuse pour les deux parties?
- ✓ Examinez avec beaucoup d'attention les points communs et les différences entre vous et votre partenaire en matière de culture d'entreprise.
- ✓ Renseignez-vous sur les liens politiques ou de propriété que pourrait avoir votre gouvernement avec le gouvernement du pays hôte.
- ✓ Prenez le temps de comprendre le milieu commercial dans lequel est actif un éventuel partenaire étranger.
- ✓ Déterminez où se situe votre partenaire dans son industrie (chef de file ou suiveur).
- ✓ Essayez de comprendre les aspects concurrentiels possibles du partenariat : êtes-vous en train de renforcer ou de créer un concurrent?
- ✓ Examinez les antécédents de votre partenaire. A-t-il respecté ses engagements dans le cadre d'autres partenariats, a-t-il intenté des procès à d'anciens partenaires, a-t-il des précédents de violation de brevets ou de marques de commerce, de manquement aux règles de santé et de sécurité, de conflits de travail?
- ✓ Déterminez quel est le degré d'influence de l'alliance sur les principaux produits ou activités du partenaire.
- ✓ Renseignez-vous sur les autres alliances conclues par le partenaire et déterminez l'importance de la coentreprise envisagée dans ses activités d'ensemble.
- ✓ Assurez-vous de l'engagement des cadres supérieurs et opérationnels des deux entreprises.
- ✓ Essayez de trouver des « champions » de l'alliance ou des personnes pouvant jouer ce rôle dans l'entreprise du partenaire.
- ✓ Cherchez à connaître l'influence de la société mère sur le partenaire, s'il s'agit d'une filiale.