

## LES ÉTAPES DANS L'ÉVOLUTION D'UNE STRATÉGIE REPOSANT SUR UNE ALLIANCE<sup>3</sup>

- Définissez la stratégie de l'entreprise. Quelle est cette entreprise? Que fait-elle?
- Structurez la logique stratégique des alliances. Pourquoi participer à une alliance? Quels en sont les avantages? Quel est le rôle des alliances pour la société?
- Préparez un cheminement pour l'élaboration des alliances. Repensez l'entreprise, y compris la façon dont les alliances lui conviennent. Préparez une stratégie faisant appel aux alliances. Précisez ce qui en fait partie et comment cela est négocié.
- Structurez une alliance réelle.
- Gérez l'alliance : précisez les défis et les tâches.
- Évaluez les résultats de l'alliance et tirez-en les leçons qui s'imposent.

- 
4. Quelles sont les licences que votre société a achetées et comment s'en sert-elle?
    - Combien coûtent-elles?
    - Quel est l'âge de cette technologie?
  5. Avez-vous accès à des sources extérieures de recherche ou de ressources humaines techniques? Pensez aux fournisseurs, aux clients et aux sous-traitants.
  6. Quelles sont les relations entre vos activités de R-D et votre stratégie de commercialisation?
- 

## Productivité

- 
1. Votre entreprise tire-t-elle profit des économies d'échelle?
  2. Utilisez-vous la technologie adaptée?
    - Est-ce votre technologie?
    - Quels sont les avantages en termes de coûts?
  3. Quels sont les niveaux de souplesse et d'intégration de votre processus de production?
    - À quelle capacité fonctionnez-vous?
    - Y a-t-il place pour de l'expansion?
    - Quelle est l'efficacité de vos processus de contrôle de la qualité?
  4. Étudiez les questions concernant la main-d'œuvre, l'emplacement de l'usine, les coûts de transport, l'accès et le coût des matières premières.
  5. Que font vos concurrents?
- 

## Ressources financières

- 
1. Vos ressources financières actuelles sont-elles suffisantes pour atteindre vos objectifs actuels en termes de recherche et de développement, de commercialisation, de vente, de promotion et de formation?
    - Avez-vous des problèmes de liquidités?
    - Quel est votre niveau d'endettement actuel?
  2. Quelle est votre capacité d'emprunt à court et à long terme?
  3. Comment vos finances sont-elles gérées?
  4. Quelle est l'importance de questions comme les variations des taux de change, les prix de transfert, les dividendes et le rapatriement des fonds?
  5. Y a-t-il des modifications que vous aimeriez apporter à vos systèmes de gestion et de comptabilité financières?
- 

*suite à la page suivante*

<sup>3</sup> Adapté de Michael S. Yoshino et U. Srinivasa Rangan, *Strategic Alliances, An Entrepreneurial Approach to Globalization*, Boston, Harvard Business School Press, 1995, p. 43.