

Les efforts que vous aurez consacrés à trouver le bon partenaire et à négocier la bonne entente seront remboursés de nombreuses fois. Cela vous aidera à éviter des délais, des incompréhensions et la rupture de partenariat à cause d'une performance insatisfaisante. Cela contribuera pour beaucoup à créer une relation viable et équilibrée. Si ce partenariat est mis sur pied de la façon qui convient, il pourra s'avérer un instrument d'une grande valeur pour aider votre entreprise à atteindre ses objectifs.

LES ÉTAPES DE LA NÉGOCIATION

Dans tout type d'alliance stratégique, il y a trois grands mécanismes qui permettent de suivre les progrès des négociations :

1. le cadre des affaires;
2. le protocole d'entente; et
3. le cadre juridique.

Un cadre d'affaires est un accord qui définit clairement les objectifs du partenariat et, en termes généraux, la forme que celui-ci devra prendre pour atteindre ses objectifs. Cette étape peut paraître assez simple mais il peut arriver qu'elle nécessite beaucoup de temps. C'est la première fois que les parties mettent cartes sur table et font part de leurs préoccupations et de leurs objectifs respectifs.

Une fois que les parties se sont entendues sur les conditions du cadre, on rédige un protocole d'entente indiquant les points d'accord de façon claire et concise. Ce protocole peut servir de base à des négociations plus détaillées et plus formelles dans le cadre juridique.

Un protocole d'entente peut se résumer à un seul paragraphe ou faire dix pages. Ce document est important parce qu'il impose la clarté dès le début des négociations. On peut en profiter pour définir les éléments confidentiels, réduire les risques de perdre des renseignements protégés lors des négociations, etc. Ce document est également l'occasion pour les partenaires de convenir de ne pas se lancer dans des négociations comparables avec d'autres entreprises.

Le cadre juridique définit la structure du partenariat et les méthodes de capitalisation et de contrôle. Il indique les droits et les responsabilités de chaque partenaire sur l'utilisation et le soutien de la technologie, des licences et de la commercialisation, c'est-à-dire la protection des objectifs d'affaires et des positions concurrentielles des deux côtés.