



Introduction

Le présent guide est conçu pour accompagner le document vidéo du gouvernement du Canada sur les alliances stratégiques.

L'objet de ces deux outils est de présenter aux sociétés le concept de l'alliance stratégique et d'aider les gestionnaires, particulièrement ceux des petites et moyennes entreprises, à s'en servir efficacement.

Tant la production vidéo que le guide sont agencés en fonction des quatre aspects fondamentaux d'une alliance stratégique, à savoir, le **fondement stratégique**, le **choix du partenaire**, la **négociation** et la **mise en œuvre**. Ensemble, ces deux outils mettent en évidence les principales questions que les gestionnaires devraient se poser concernant chacun de ces domaines. Le guide explique bon nombre des points soulevés dans le document vidéo et présente une série de listes de contrôle concernant la formation et la gestion d'une alliance.

Nous n'avons pas cherché ici à faire une étude exhaustive du sujet. Nous avons plutôt joint au présent guide une brève bibliographie à l'intention de ceux qui souhaitent obtenir plus de détails sur n'importe quelle question soulevée dans le document.

Les alliances : un outil clé de développement d'une entreprise

Nous avons assisté, au cours de la dernière décennie, à une prolifération sans précédent d'alliances stratégiques, qui a

touché presque tous les aspects de l'activité économique mondiale, des grandes aux petites sociétés, des industries de pointe aux industries traditionnelles, et du secteur de la fabrication à celui des services. Aujourd'hui, la collaboration avec les ennemis comme avec les amis est une considération essentielle dans la stratégie concurrentielle de presque toutes les entreprises.

La multiplication des alliances est en train de modifier en profondeur la structure contemporaine des sociétés. Les secteurs de l'automobile, de l'aérospatiale, de l'informatique, des télécommunications et de la biotechnologie, par exemple, se définissent maintenant par des réseaux complexes d'entreprises. La structure des sociétés, qui se fondait il y a peu de temps encore sur l'intégration verticale, comprend maintenant de plus en plus de liens avec de nombreux partenaires extérieurs travaillant dans nombre de domaines différents.

L'importance croissante des alliances est également en train de remodeler la concurrence et l'avantage concurrentiel. Aujourd'hui, la capacité concurrentielle se fonde de plus en plus sur la mise en valeur des compétences internes par l'établissement de liens avec d'autres.

Diverses pressions s'exercent en faveur de la formation d'alliances, notamment :

- le coût incroyablement élevé du développement et de la mise en marché de la technologie : 1 milliard de dollars pour de nouveaux dispositifs de