

Façonner votre alliance stratégique

Si vous décidez que le chemin de la coopération est celui qui vous convient, l'étape suivante sera celle de considérer les différents types d'alliances stratégiques.

Analysez le pour et le contre de chaque type d'alliance dans le contexte de vos besoins et de vos objectifs. Assurez-vous d'avoir bien défini vos objectifs. Si vous concluez une alliance sans avoir clairement défini vos objectifs, vous risquez de perdre le contrôle de la direction de cette alliance. Ce problème deviendra de plus en plus évident lorsque, au sein de cette alliance, il faudra choisir parmi des possibilités qui favorisent différentes stratégies. Les objectifs de chacun des partenaires doivent compléter ceux de l'autre, et les objectifs des deux devraient faire partie intégrante d'une stratégie d'ensemble. Autrement, l'alliance sera déséquilibrée et pourrait ne pas satisfaire vos besoins.

Vous devez examiner la manière dont les différents types d'alliances peuvent affecter le cœur de vos affaires. Plusieurs compagnies exercent un contrôle très serré sur celui-ci et ne forment un partenariat que dans les domaines satellites. Les entreprises doivent savoir que les alliances peuvent les mener à dépendre d'autres entreprises extérieures. Elles peuvent aussi mener, par inadvertance, à partager des informations stratégiques ou des compétences avec un concurrent.

Une fois que vous avez décidé du meilleur type d'alliance, l'étape suivante sera celle de la recherche d'un partenaire qui vous convienne. Soyez sûr d'être prêt et disposé à assumer les importantes responsabilités que sont la recherche du partenaire idéal, la structure de l'entente et la direction de l'entreprise commune. Les alliances ne peuvent réussir que si les partenaires sont disposés et en mesure de leur consacrer suffisamment de temps, d'énergie, de ressources, de financement et de personnel compétent pour les faire fonctionner.

