

## Les alliances stratégiques (Suite de la page 3)

### Des couplages réussis grâce au consulat

Le consulat du Canada à Boston s'est révélé d'une aide précieuse en aidant Techsult, une entreprise montréalaise d'experts-conseils en génie, à se trouver un partenaire américain, Hallum Associates, de Burlington, au Vermont. Ces entreprises fournissent des services complémentaires et ont travaillé ensemble à établir une usine de semiconducteurs.

Le Strategic Alliance Centre de Chicago a mis en relation Polymer Asphalt Products de St. Louis, qui était à la recherche de technologies pour améliorer l'état des routes, et Polyphalt Inc., une entreprise

de Toronto. L'entreprise canadienne a signé un accord de licence permettant à l'entreprise américaine d'utiliser son procédé de fabrication de pointe d'asphalte modifié par polymères.

À la suite de l'intérêt manifesté par des concepteurs de logiciels, le consulat du Canada à New York a organisé une série d'événements « Canapple » dans le domaine des technologies de l'information, soit des conférences, visites et ateliers ayant pour objet de faire connaître les capacités et talents d'entreprises canadiennes multimédias à des clients et partenaires potentiels de « Silicon Alley ».

### Des conseils utiles

#### pour trouver le meilleur partenaire

- Demandez de l'aide. Vous pouvez vous adresser aux missions canadiennes aux États-Unis ou à des consultants privés spécialisés dans l'établissement de partenariats efficaces. Consultez également le guide *Pour de bonnes alliances stratégiques* que vous pouvez obtenir auprès de l'InfoCentre du MAECI.
- Fixez-vous des buts et objectifs et procédez à une évaluation tant de vos forces et faiblesses que de celles de votre partenaire potentiel. Renseignez-vous sur ses antécédents.
- Prenez contact par lettre et renouvelez régulièrement votre intérêt par le biais de messages.
- Augmentez votre visibilité pour mieux vous faire connaître. Par exemple, rédigez un publiereportage pour une revue spécialisée et faites-en parvenir des copies aux entreprises dont vous souhaitez attirer l'attention.
- Soignez les relations avec les personnes clés à tous les niveaux. Assurez-vous de l'engagement des deux parties et trouvez un « défenseur » du projet de partenariat au sein de la haute direction de l'autre entreprise.
- Faites preuve de souplesse et veillez à établir un plan de détermination des risques. Le milieu des affaires est en mouvement : les gestionnaires quittent les entreprises sont vendues et de nouveaux concurrents font leur apparition.
- Une fois le contrat signé, fixez-vous des points de repère et de contrôle pour mesurer les progrès accomplis.
- Maintenez un esprit de collaboration et cherchez à favoriser la résolution des problèmes.

## FORUM SUR LA FORMATION ET L'ÉDUCATION EN MATIÈRE DE COMMERCE INTERNATIONAL

TORONTO — Les 27 et 28 mars 1998 — Les professionnels des ressources humaines, les dirigeants de sociétés à vocation internationale et les chercheurs et éducateurs spécialisés dans la formation en gestion internationale et le perfectionnement des cadres sont invités à participer à un forum de deux jours sur la formation et l'éducation en matière de commerce international, le Global Training and Education Forum, parrainé par le Consortium d'affaire avec l'Asie.

Avec sa série d'ateliers, de conférences et de tables rondes, ce forum sera l'occasion d'un échange de vues avec les plus grands spécialistes d'Amérique du Nord sur les moyens qui s'offrent aux entreprises pour acquérir de nouvelles compétences ou parfaire leurs connaissances en matière de gestion internationale. Les trois principaux thèmes traités dans ce forum seront : 1) l'évaluation des besoins en formation et le perfectionnement de gestion des entreprises canadiennes

s'adonnant au commerce international; 2) les meilleures méthodes permettant d'assurer que les besoins en formation et perfectionnement des entreprises soient pris en compte dans la conception et la prestation des programmes de formation; 3) les meilleures méthodes d'évaluation de la conception, de la prestation et de l'efficacité des programmes de formation.

Le Consortium d'affaire avec l'Asie est le fruit d'une coopération entre les centres d'études de gestion asiatiques, notamment ceux que l'on trouve à l'Université de Toronto, à l'Université York et à l'Université Queens. Le consortium offre des cours, des séminaires et des ateliers personnalisés et fait de la recherche à contrat pour le compte de sociétés canadiennes et asiatiques.

Pour plus de renseignements sur le forum, s'adresser à Michael Hartmann, Secrétariat du Consortium d'affaire avec l'Asie, tél. : (416) 978-0184.

**Info  
Centre**

L'InfoCentre du MAECI offre aux exportateurs canadiens des conseils, des publications, y compris des rapports sur les marchés, ainsi que des services de référence. Les renseignements de nature commerciale peuvent être obtenus en contactant l'InfoCentre par téléphone au 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 944-4000) ou par fax au (613) 996-9709; en appelant FaxLink de l'InfoCentre à partir d'un télécopieur au (613) 944-4500; et, enfin, en consultant le site Web du MAECI à <http://www.dfait-maeci.gc.ca>

Retourner en cas de non-livraison à  
CANADEXPORT (BCFE)  
125, prom. Sussex  
Ottawa (Ont.)  
K1A 0G2

