



NÉGOCIEZ VOTRE ALLIANCE

- ✓ Connaissez clairement vos objectifs stratégiques avant de commencer à négocier.
- ✓ Soyez conscient de votre pouvoir de négociation.
- ✓ Déterminez d'avance les points sur lesquels vous pouvez céder et ceux sur lesquels vous devez rester ferme – sachez d'avance ce qui n'est pas négociable.
- ✓ Faites participer aux négociations tant vos cadres supérieurs que ceux qui auront à gérer l'alliance.
- ✓ Négociez d'égal à égal; ne vous laissez pas intimider par une entreprise beaucoup plus grande que la vôtre.
- ✓ Dans le cas des alliances internationales, assurez-vous de la présence, dans votre équipe, d'une personne qui parle la langue des deux parties concernées.
- ✓ Explorez et définissez avec vos interlocuteurs les intérêts et les avantages mutuels.
- ✓ Ne vous pressez pas; étudiez soigneusement votre partenaire et l'entente à chaque étape du processus.
- ✓ Servez-vous du processus de négociation pour renforcer la compréhension et l'engagement.
- ✓ Évitez les tactiques coercitives et soyez prêt à concéder certaines choses et à en exiger autant en retour.
- ✓ Veillez à ce que des mesures appropriées soient en place (brevets, ententes de non-divulgence) pour protéger toute information secrète que vous dévoilerez.
- ✓ Ne divulguez pas plus de renseignements sur votre entreprise que votre interlocuteur ne le fait sur la sienne.
- ✓ Recourez à une lettre d'intention sans obligations pour en arriver à une compréhension claire des objectifs, des droits, des responsabilités et de la mise en œuvre.
- ✓ Essayez de dégager une idée claire de l'avenir de la coentreprise à court et à moyen terme.
- ✓ Veillez à établir clairement les domaines de concurrence et de coopération.
- ✓ Assurez-vous que le texte juridique de l'entente reflète bien l'esprit commercial de l'alliance.
- ✓ Veillez à ce que l'entente n'empêche ni la croissance ni le changement.
- ✓ Avant de signer, donnez-vous le temps de faire un examen objectif du texte. Ménagez-vous la possibilité de faire marche arrière.