

## L'ÉVALUATION

### QUESTIONS IMPORTANTES EN MATIÈRE DE TECHNOLOGIE

Les partenaires devront résoudre les questions suivantes :

- la propriété de la technologie élaborée par l'alliance;
- le droit d'utiliser et de commercialiser les technologies à développer, les technologies acquises à l'extérieur et les technologies principales;
- la répartition des redevances si un partenaire commercialise la technologie ou les produits utilisant la technologie élaborée par l'alliance;
- la propriété et le droit d'utilisation des améliorations à la technologie;
- les procédures de prise de décision concernant les produits reposant sur la nouvelle technologie; et
- les droits concernés si une tierce partie ne respecte pas la propriété de la technologie élaborée par le partenariat.

Un autre aspect essentiel de la négociation d'un partenariat consiste à attribuer une valeur équitable aux apports respectifs des deux parties. Quand l'apport est de nature financière, il n'y a pas de problème. Par contre, il y a quantité d'autres types d'actifs, dont certains sont intangibles, qui ont manifestement une valeur mais sont difficiles à évaluer avec précision. Entrent dans cette catégorie :

- les terrains et les droits d'utilisation des terrains;
- les installations et l'équipement;
- les compétences du personnel et de la direction;
- la technologie et la compétence technique, les technologies ou les processus brevetés;
- les noms commerciaux, les marques de commerce, les droits d'auteur et les brevets;
- l'accès à un financement privilégié;
- l'accès à des canaux de distribution;
- l'accès aux contrats du gouvernement ou à d'autres types de contrats;
- un réseau de contacts valables;
- l'approbation et la certification réglementaires; et
- l'identité et la réputation de la société et son achalandage.

Chacune des parties sera tentée d'évaluer ses actifs de façon différente. Elles peuvent également les comptabiliser et les amortir de différentes façons. La valeur attribuée à l'apport de chaque partie aura des conséquences sur l'organisation de l'entreprise, sur la charge fiscale qui lui sera appliquée et sur la façon dont les revenus seront distribués. Et, comme si ce n'était déjà pas assez complexe, il y a les fluctuations du taux de change entre le dollar canadien et le peso mexicain qui peuvent avoir des conséquences énormes sur toute entente financière.

## LES POLITIQUES ET LES PROCÉDURES

Il est inévitable que des sociétés canadiennes et mexicaines aient des approches différentes au fonctionnement d'un partenariat. Lors de la négociation de celui-ci, assurez-vous que vous arrivez à une compréhension commune précise de la façon dont vous entendez traiter les questions suivantes :

- les pratiques comptables;
- la préparation des budgets et les rapports financiers;
- les lignes directrices en matière de santé et de sécurité;
- la protection de l'environnement;
- les pratiques en matière de personnel;