



PROCESSUS D'ÉTABLISSEMENT D'UN PARTENARIAT

Négociation

- Constituez une équipe de négociation.
- Établissez votre position de négociation.
- Entamez les négociations.
- Rédigez une lettre d'intention sans obligations.
- Signez une entente officielle d'alliance.

Mise en œuvre

- Définissez des objectifs et un calendrier de mise en œuvre détaillés.
- Mettez en place une équipe de direction de la coentreprise.
- Suivez les progrès et les marchés de l'alliance ainsi que la réaction des concurrents.

l'alliance est étroitement défini, plus elle est susceptible de réussir. Les alliances rigoureusement définies sont celles qui se fondent sur un produit, une technologie ou un pays précis. Par ailleurs, les alliances à portée étendue ont rarement du succès, ayant tendance à s'effondrer par suite de

conflits d'objectifs ou de faiblesses de gestion.

Avant de passer à l'étape suivante, soit la recherche d'un partenaire, il importe de commencer à créer un consensus interne et à surmonter l'opposition qui peut se