

5. Accès facilité au capital

Vous aurez des contacts avec la communauté financière de l'endroit, étant parrainé par une entreprise locale connue.

6. Période d'apprentissage réduite au minimum

Vous serez en mesure de vous familiariser plus vite avec le système, surtout si vous essayez de vendre vos services aux administrations publiques.

Une association peut s'avérer profitable ou néfaste pour diverses raisons. Vous pouvez augmenter vos chances de réussite en respectant les étapes suivantes avant de conclure une entente :

1. Choix judicieux

Évaluez vos associés éventuels en fonction de leurs capacités techniques et de leurs pratiques d'exploitation, afin de vous assurer de la compatibilité.

2. Engagement certifié

Assurez-vous que tous les intéressés sont engagés aux niveaux de la gestion et de l'exploitation de chacune des entreprises.

3. Ouverture d'esprit

Offrez l'accès à des contacts pertinents dans les administrations publiques et les associations ainsi que dans le secteur privé. Partagez et équilibrez les risques et les possibilités.

4. Définition des rôles

Énoncez clairement « qui fera quoi » d'un point de vue opérationnel.

5. Établissement des objectifs

Énoncez clairement tous les objectifs stratégiques communs et fixez un délai pour l'examen de ces objectifs.

6. Évaluation du rendement

Fixez des objectifs de rendement afin d'être en mesure d'évaluer les résultats et proposez des améliorations possibles. Fondez l'avenir de l'association sur le rendement.

7. Entente sur la cessation éventuelle de l'association

Convenez des motifs qui pourraient amener l'association à prendre fin et établissez la marche à suivre dans un tel cas.

A. Comment vous y prendre pour attirer des alliances américaines stratégiques

1) PROPOSEZ UN ENGAGEMENT D'UN AN

On ne saurait trop insister sur la valeur de l'engagement lorsque l'on cherche un associé. Une fois que vous vous serez simplement engagé à investir pour une période d'un an, le projet prendra forme, trouvera sa force et sa raison d'être.

2) CHARGEZ UN EMPLOYÉ DE CONSACRER CHAQUE SEMAINE, PENDANT 52 SEMAINES, 90 MINUTES DE SON TEMPS (PAR EXEMPLE, TOUS LES MARDIS, DE 9 H À 10 H 30) À LA RECHERCHE D'ASSOCIÉS STRATÉGIQUES

Le temps prévu est largement suffisant, car ce travail ne demande pas vraiment autant de temps.

3) CHOISISSEZ 100 ASSOCIÉS CIBLES ÉVENTUELS

Les listes de membres des associations professionnelles, les annuaires et les listes de divers secteurs (par exemple, les codes utilisés dans la classification des activités économiques), de même que les pages jaunes sont disponibles dans toutes les bonnes bibliothèques. En 90 minutes, vous pourrez repérer les noms et les numéros de téléphone des organismes qui correspondent à votre profil.

4) OBTENEZ LE NOM D'UNE PERSONNE DANS L'ENTREPRISE CIBLE

Pour ce faire, vous pouvez vous adresser au personnel de soutien. Appelez l'entreprise cible et dites « Nous sommes une entreprise canadienne qui cherche à établir des contacts aux États-Unis. À qui pouvons-nous nous adresser chez vous? Quels sont les noms et les titres de ces personnes? »

5) ENVOYEZ UNE LETTRE PERSONNELLE À CHACUNE DES 100 ENTREPRISES CIBLES

Cette lettre n'est qu'une introduction. En pas plus de trois paragraphes et neuf phrases, dites ce que vous faites et exposez les avantages que vous avez à proposer. Ne faites que manifester le désir d'établir un genre d'entente de coopération qui profitera aux deux entreprises.

