

- Dans quels domaines l'entreprise a-t-elle des besoins stratégiques?
  - Ressources humaines;
  - information;
  - contacts;
  - opérations;
  - distribution;
  - commercialisation;
  - financement;
  - connaissance du marché; ou
  - temps?
  
- Parmi les éléments ci-dessous, lesquels représentent une importance particulière pour l'entreprise quand elle évalue dans quelle mesure les partenaires éventuels lui conviennent?
  - Connaissance du marché;
  - capacité de fabrication;
  - capacités technologiques;
  - emplacement;
  - ressources humaines; ou
  - solidité financière?
  
- Parmi les éléments suivants, lesquels sont essentiels à la négociation réussie d'une entente avec le partenaire éventuel?
  - Complémentarité;
  - coopération;
  - compatibilité organisationnelle;
  - mesures pour instaurer la confiance;
  - approche du service à la clientèle;
  - apport financier;
  - niveau de risque accepté;
  - critères de réinvestissement; ou
  - déploiement des ressources humaines?

## L'ANALYSE STRATÉGIQUE

L'objectif de cette partie de l'exercice de planification est d'élaborer le profil du partenaire dont l'entreprise a besoin pour l'aider dans sa stratégie de pénétration du marché. Ce profil peut ensuite servir pour guider la recherche de candidats prometteurs.

Au cours de cette phase, la société étudie les meilleures façons d'exploiter tout le potentiel de ce marché. Cela dépend de la façon dont la société se positionne et des techniques de promotion qu'elle utilise pour joindre ses clients. Il faut ici tenir compte à la fois des produits et des services de l'entreprise, des préférences et des sensibilités du marché visé.