



Partenariats : quelle utilité pour votre entreprise ?

En quoi consiste un partenariat et quelle utilité pour votre entreprise ? Comment s'associer stratégiquement avec d'autres entreprises ? Quelles sont les différentes étapes d'un partenariat ?

Vous souhaitez faire entrer votre entreprise dans une nouvelle phase de développement et l'idée d'une collaboration officielle vous tente. Vous ne savez pas comment vous y prendre pour que cette association soit bénéfique à tous les intervenants ? **Voici quelques conseils utiles.**

Si le fait de conjuguer les efforts de plusieurs entreprises peut s'avérer être un véritable avantage concurrentiel, le partenariat n'est pas forcément adapté à tous les cas. Il réclame donc un certain cadre, dès sa conception, pour s'assurer de son succès.

Qu'est-ce qu'un partenariat ?

Un partenariat est une association à visée stratégique. Il peut se concrétiser entre des entreprises, des institutions, des associations, tout en garantissant leur autonomie individuelle. Il consiste en des actions concrètes mises en pratique dans un effort commun, en vue d'atteindre un objectif clair.

Pourquoi développer des partenariats pour votre entreprise ?

La **mise en commun de moyens et d'actions** est une pratique très courante dans le milieu de l'entreprise. De par son caractère de coopération, **trouver des partenaires professionnels** peut répondre à des objectifs divers, tels que :

- partager une technologie,

- réduire la concurrence,
- **gagner en visibilité**,
- diminuer les coûts,
- atteindre un nouveau segment de clientèle,
- augmenter le chiffre d'affaires,
- favoriser la croissance de l'entreprise (taille critique),
- s'ouvrir à de nouveaux marchés et à l'international,
- partager les risques,
- augmenter la vitesse de pénétration sur un marché,
- réduire les délais de commercialisation d'un produit,
- etc.

Une fois l'objectif visé parfaitement défini, il conviendra d'identifier la forme que prendra le partenariat.

Exemples de collaborations possibles.

Une collaboration, quelle que soit sa forme, doit prendre en considération les intérêts de chacune des parties et n'en léser aucune.

Pour entreprendre à plusieurs entités, sur un même projet ou objectif, 4 domaines sont à considérer, à savoir :

- le commercial,
- le technique et l'industriel,
- la logistique,
- le transfert de connaissances.

Ces catégories de partenariats permettent la mise en place de collaborations fructueuses sur un plan professionnel, notamment via :

- le partage d'expertise,
- le transfert de compétences techniques et industrielles,
- **les franchises**,
- les actions marketing collectives,
- la mise à disposition d'un réseau commercial,
- la création d'un groupement d'achat,
- la *joint-venture* ou coentreprise,
- l'actionnariat,
- le *supply chain partnership* ou partenariat de chaîne d'approvisionnement,
- etc.

Ces différents types de collaborations offrent des opportunités de développement ou d'avancées stratégiques intéressantes.

Comment mettre en place un partenariat avantageux pour votre entreprise ?

Le partenariat est une alliance qui présente aussi des inconvénients pouvant mettre à mal tous vos efforts : perte de contrôle sur les décisions, partage des profits, mésentente, terme anticipé de la collaboration, etc.

Il est important de préparer un plan d'action réaliste et dévolu aux objectifs, afin de **consolider une collaboration** mutuellement enrichissante.

La première étape sera donc de définir le but poursuivi qui motive cette recherche de collaboration. Assurez-vous que vous ne disposez pas déjà des moyens nécessaires, et si ce n'est pas le cas, réfléchissez aux avantages que vous attendez de cette alliance professionnelle.

Définissez ensuite vos critères de sélection concernant **vos futurs partenaires**, et listez vos atouts professionnels à mettre en avant. Ces éléments doivent être complémentaires et orientés vers des valeurs communes.

Évaluez les risques et les opportunités au regard de ce que vous attendez de la collaboration. Vos objectifs et votre sélection de partenaires potentiels devront s'y ajuster.

Contractualisez les modalités de vos engagements mutuels. Il s'agit ici de **négocier** et de formaliser la collaboration, afin de sécuriser chacune des parties. Pensez à inclure les conditions de sortie et de renouvellement de l'engagement réciproque.

Évaluez les résultats. La dernière étape de ce processus est celle du contrôle des résultats obtenus. Ceux-ci sont les indicateurs d'un partenariat réussi... ou pas. Pour éviter la douche froide d'une mauvaise collaboration, incluez des jalons de contrôle à plusieurs niveaux. Définissez les mesures correctives à prendre et faites en sorte d'optimiser l'implication de chacune des parties prenantes, afin de rectifier le tir.

Créer, consolider et pérenniser un partenariat est un travail de longue haleine. Il est primordial que chacun des intervenants se sente valorisé pour co-entreprendre efficacement.