

DIX ÉTAPES POUR UN PARTENARIAT EFFICACE

1. Définissez vos propres objectifs de partenariat.

Votre entreprise doit préciser les raisons pour lesquelles elle veut former des partenariats avant de pouvoir former un partenariat efficace. Posez-vous les questions suivantes : pourquoi le partenariat représente-t-il une bonne stratégie pour votre entreprise? Quelle valeur espérez-vous que le partenaire idéal apporte à l'association? Quels sont les avantages tangibles? Quels sont les avantages intangibles? Quels critères utiliserez-vous pour choisir vos partenaires éventuels? Existe-t-il des liens et des points communs entre vos sous-ensembles de partenaires possibles qui pourraient influencer vos critères de sélection? De quelles ressources aurez-vous besoin pour assurer le succès de votre partenariat? Avec quel nombre de partenaires pouvez-vous travailler avec succès? Quelle valeur votre entreprise apporte-t-elle au partenariat? Votre offre comporte-t-elle des points faibles que vous devez éliminer afin de créer des partenariats plus efficaces? Quels sont les risques et les dépendances de votre stratégie de partenariat? Utilisez les réponses à ces questions pour établir vos objectifs de partenariat et développer une liste de partenaires possibles en ordre de priorité.

2. Recrutez les bons partenaires.

Après avoir fixé les objectifs de votre partenariat, vous pouvez commencer à recruter des partenaires possibles. Intéressez-vous seulement aux partenaires qui satisfont à vos critères. Le simple fait qu'une entreprise souhaite s'associer avec vous n'en fait pas nécessairement un bon partenaire. Appliquez le principe de diligence raisonnable avant de vous engager envers un partenaire, afin de valider vos attentes initiales et la capacité du partenaire à obtenir les résultats escomptés.

3. Développez un plan d'activités mixte et définissez les règles d'engagement.

Assurez-vous d'avoir bien défini vos objectifs communs et vos mesures de succès, et que vous comprenez parfaitement comment vous allez travailler ensemble, avant de conclure un partenariat. Ces plans peuvent changer à mesure que le partenariat se développe, mais vous devez établir ces points dès le début et les réviser régulièrement, afin que votre partenariat soit un succès. La reconnaissance et l'acceptation des objectifs et des attentes des deux partenaires sont des conditions essentielles au succès du partenariat. Il arrive souvent que le partenariat ne satisfasse pas aux attentes des décideurs initiaux, car les deux parties n'ont pas bien exprimé leurs attentes ni précisé les détails de leur collaboration. Assurez-vous que votre partenariat soit fondé sur une entente et une reconnaissance réelles et non sur des hypothèses erronées.



DIX ÉTAPES POUR UN PARTENARIAT EFFICACE

4. Un engagement vaste et profond.

Les entreprises font souvent l'erreur de confier la responsabilité du partenariat à une ou deux personnes ou services seulement. Pour profiter de tous les avantages d'un partenariat, vous devez établir des liens vastes et étroits, mondiaux et non seulement locaux, qui s'étendent à tous les niveaux hiérarchiques, tous les investissements et toutes les ressources des deux parties.

5. Définissez clairement le rôle et les responsabilités.

Il est important que le rôle et tout ce qu'il comporte soient clairement définis. Les responsabilités mal définies peuvent créer des guerres de pouvoir et des conflits. À l'instar des équipes, les partenaires doivent nommer un chef d'équipe pour diriger le processus de partenariat.

6. Visez l'équilibre entre le rendement et l'investissement.

Vous devez vous assurer que le rendement du partenariat est égal à votre investissement au fil du temps. Un partenariat doit sembler « juste » et il doit satisfaire aux attentes des deux parties pour durer. L'investissement et le rendement ne doivent pas nécessairement être égaux, mais chacune des parties doit avoir des attentes réalistes à l'égard du partenaire, et gérer et trouver l'équilibre entre le rendement et l'investissement.

7. Mettez l'accent sur la croissance réciproque.

Nous vivons dans un monde complexe et nos partenaires sont des concurrents, dans une certaine mesure. Il demeure toutefois possible de créer des partenariats à succès malgré les difficultés qu'une telle situation peut poser. Établissez des limites claires dans vos relations et mettez l'accent sur les activités qui favoriseront la croissance des deux parties.

8. Acceptez et respectez les différences.

Il y aura plusieurs différences dans votre partenariat : la culture et les valeurs de l'entreprise, le niveau d'engagement, les priorités, la pression de la concurrence, la structure organisationnelle et les personnalités. Les partenariats peuvent réussir, malgré ces différences. Votre réussite dépendra de votre capacité de reconnaître et d'accepter ces différences, d'accepter les choses que vous ne pouvez pas changer et de concentrer vos efforts sur les propositions gagnantes pour les deux parties. Pour en savoir plus.



DIX ÉTAPES POUR UN PARTENARIAT EFFICACE

9. Bâissez la confiance.

Le moyen le plus rapide de détruire un partenariat est de poser un geste qui anéantit la confiance. Assurez-vous de respecter tous vos engagements et de communiquer clairement vos intentions, afin de resserrer la confiance. La communication continue entre les parties est essentielle à votre succès réciproque.

10. Analysez, apprenez et célébrez.

Prenez régulièrement le temps d'examiner conjointement les progrès de votre partenariat. Examinez ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas. Mesurez vos progrès par rapport à vos objectifs et vos étalons de mesure. Tirez des leçons de vos succès et de vos erreurs. Prenez le temps de souligner régulièrement vos réussites afin d'alimenter la flamme qui nourrit votre partenariat.

Source: Leading Insight. Copyright (c)2009 Leading Insight. Tous droits réservés.

