



# S'ASSOCIER À UN PARTENAIRE ÉTRANGER : LES PIÈGES À ÉVITER



Votre entreprise est-elle réellement prête à s'aventurer sur les marchés étrangers ? Pour accélérer vos démarches et augmenter vos chances de succès, il peut être intéressant de vous associer à un partenaire étranger déjà bien établi dans le marché que vous convoitez. Un partenaire fiable peut vous permettre d'emprunter des raccourcis et peut servir de courroie de transmission dans le marché cible. Comment s'assurer de le choisir judicieusement et éviter que le partenaire étranger devienne un étrange partenaire ? Découvrez quelques conseils utiles à mettre en pratique!

**Savez-vous réellement comment choisir le meilleur partenaire ? Voici 10 éléments qui vous éviteront de vous lancer à l'aveugle.**

### **1. Rencontrez-vous!**

Cette question pourrait paraître banale mais il s'agit d'une première étape essentielle. Que ce soit virtuellement ou physiquement, il faut toujours s'assurer que ce nouveau prospect existe réellement avant d'entamer toute collaboration. La participation à des foires & salons au sein du pays cible est une approche à ne pas négliger pour trouver un partenaire fiable.



Consultez les catalogues des éditions précédentes, cela représente une mine d'informations. Votre contact EEN local vous aidera à vérifier l'existence de votre futur prospect grâce au réseau.

### **2. Demandez-lui des références**

Dans le cadre d'un partenariat commercial, vous devez vous intéresser à la rentabilité, aux clients actuels ou encore au bilan de votre prospect. Dans le cadre d'un partenariat technologique ou R&D, vous vérifierez les précédents projets déjà réalisés ainsi que les compétences techniques disponibles. La moindre hésitation de votre interlocuteur à vous fournir des références devrait vous alerter aussitôt.



Vous pouvez également envisager de contacter les références fournies pour vérifier si votre futur partenaire s'est montré digne de confiance et productif dans le cadre de leur collaboration.

### **3. Vérifiez les ressources à disposition**

Il est important de comprendre le type de soutien que votre futur partenaire pourra vous apporter que ce soit au point de vue financier, marketing ou encore intellectuel puisque c'est grâce à ces ressources que vous allez réussir à atteindre vos objectifs.



Conseil : rédiger une check-list analysant l'ensemble de vos ressources conjointes pour se protéger de tout oubli qui pourrait impacter votre collaboration !

## **4. Évaluez la connaissance de votre activité**

3 cas de figure peuvent être analysés :

(a) L'agent commercial : Un agent expérimenté et crédible devrait être disposé et apte à effectuer avec vous une rapide analyse des forces, faiblesses, possibilités et menaces de votre produit sur le marché.

(b) Le fournisseur ou le sous-traitant : Votre partenaire doit bien connaître votre activité et vos valeurs afin de vous fournir le produit ou le service le plus adéquat et proche de vos attentes.

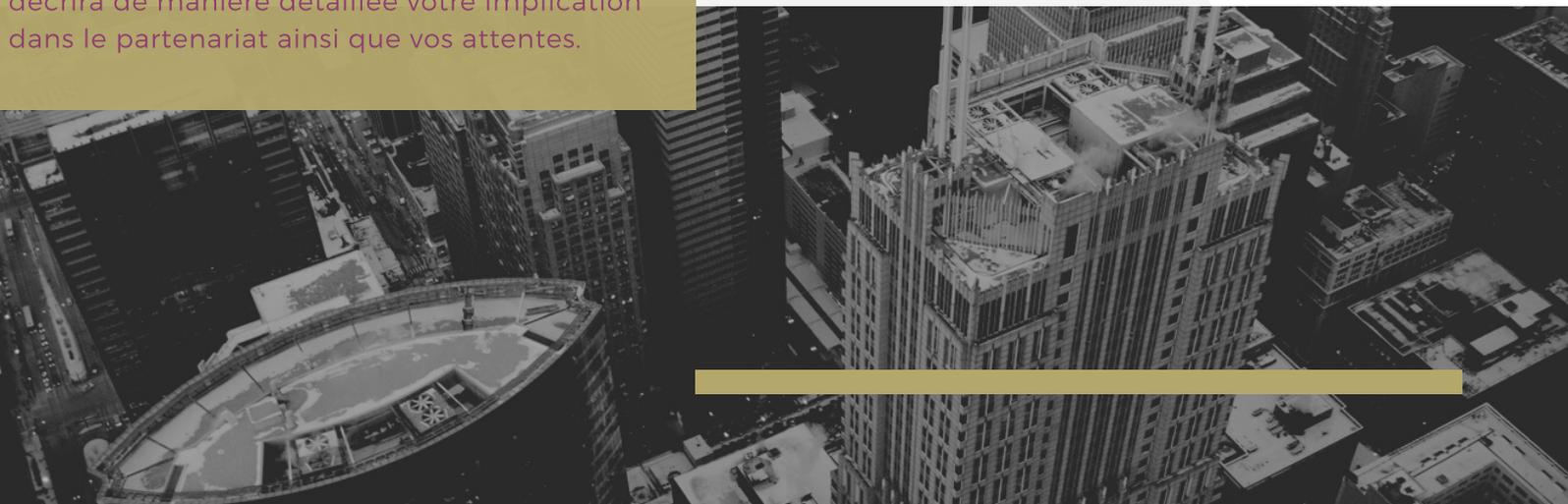
(c) la collaboration technique : Il est nécessaire que votre partenaire comprenne au mieux vos compétences, vos besoins et ce que vous pouvez apporter à ce projet. Connaître le projet parfaitement est une condition sine qua non à votre collaboration. Là encore, la moindre hésitation devrait être une source de préoccupation.

## **5. Définissez le soutien que vous pouvez lui apporter**

Vous devez préciser clairement ce que vous vous engagez à faire et ce que vous possédez pour aider votre futur partenaire. Vos compétences intellectuelles ou vos disponibilités pour la réalisation d'un projet européen.



Votre point de contact EEN local peut rédiger avec vous un profil de collaboration public qui décrira de manière détaillée votre implication dans le partenariat ainsi que vos attentes.



## 6. Etablissez les modalités du contrat

Pensez aux droits de propriété intellectuelle et protégez-vous ! Les éléments suivants doivent être précisés: les motifs et processus pour mettre fin à la relation, les ententes de non-divulgaration, les territoires de vente, les commissions, le financement, etc.



Pour plus d'informations, demandez à votre point de contact EEN local de vous mettre en relation avec l'European IPR Helpdesk.

## 7. Évaluez sa présence sur les pays ou zones ciblées

Afin de réduire les risques, vous ne devriez généralement pas accorder à un agent, sauf exception, des droits exclusifs pour vous représenter à l'échelle de tout un pays. A nouveau, il vaut mieux généralement diviser le marché entre quelques agents au lieu de déposer tous vos œufs dans le même panier, s'il advenait que votre unique agent s'avère peu fiable ou malhonnête.



Inspirez-vous de la Belgique ! Le climat des affaires est différent en Wallonie, en Flandre et à Bruxelles pourtant nous sommes un petit pays.

## 8. Analysez avec qui travaille votre potentiel partenaire

Votre futur partenaire représente ou travaille avec vos concurrents et peut-il se retrouver en situation de conflit d'intérêts?

Le but est d'éviter toute menace concurrentielle. Par exemple, il serait déraisonnable de confier à un agent commercial vos produits de maroquinerie en cuir si dans son portfolio il ne représente que des produits pharmaceutiques.

Par contre, des synergies peuvent être réalisées pour un agent commercial qui propose des cartables pour enfants et des portefeuilles.

## 9. Définissez un plan d'action commun

Essayez de déterminer si votre futur partenaire se contentera d'être réactif ou s'il se montrera proactif dans votre collaboration.



Enterprise Europe Network propose un agenda d'événements propices au partenariat, des rencontres d'affaires spécialisées ou des missions d'entreprises. Pourquoi ne pas les inclure dans votre plan d'action commun ?

## 10. Exigez d'obtenir tous ces renseignements par écrit

Certains experts pourraient contredire cette proposition. Il est vrai que dans certaines cultures, conclure un marché se réalise grâce à une simple poignée de main. Néanmoins, la seule manière de protéger vos intérêts est de rédiger un contrat ayant force obligatoire.



La législation européenne vous pose problème dans la rédaction de votre contrat ? Contactez-nous.



#EENcanhelp



We combine **international business expertise** with **local knowledge** to take your innovation into new markets.

On peut réussir une internationalisation grâce aux **partenariats**, avec des investissements raisonnables, du bon sens et une **préparation minutieuse**. Cette stratégie permet d'accéder au marché plus rapidement tout en **limitant les risques** à condition de se lancer sur des marchés et des segments étudiés, de recruter les partenaires adaptés au marché local, prêts à s'investir autant que l'on va miser sur eux, sur le long terme.

Contactez-nous pour identifier les solutions d'accompagnement les plus appropriées à votre profil.

## 10 questions-clés avant de négocier

1. Pouvons-nous nous rencontrer ?
2. Quelles sont vos références ?
3. Avez-vous une bonne connaissance de mon activité ?
4. Quelles sont vos ressources ?
5. Quel soutien puis-je vous apporter ?
6. Quelles sont les modalités ?
7. Quelles sont les zones géographiques où vous êtes présent.e ?
8. Avec qui travaillez-vous actuellement ?
9. Quel est votre plan d'actions ?
10. Puis-je avoir ces informations par écrit ?

Vous souhaitez en savoir plus ou être accompagné dans votre stratégie export ?  
Contactez l'équipe export du BEP  
Sophie Schmitz & Charlotte Bouillet  
[support-deveco@bep.be](mailto:support-deveco@bep.be)

BEP- NAMUR- OCTOBRE 2020

