

# Le partenariat: tout le monde est pour!...

---

*"Le principal problème en ce qui concerne le partenariat stratégique, c'est que près de 80% des fournisseurs ne disposent pas des compétences nécessaires pour devenir un partenaire stratégique."*

*Werner Kalbfuss, Directeur des Achats, Carl Zeiss AG*

*"Managing Global Customers: Anforderungen und Erfolgsfaktoren",  
WBS HSG, St. Gallen, Septembre 2000*

## Afin de prévenir les déceptions:

- Demander à l'autre partie quelle est sa conception du "partenariat". Expliquer lui quelle est la vôtre.  
Dresser la liste de vos attentes réciproques relatives à la manière de travailler ensemble.
- Définissez ensemble d'emblée:
  - les critères que vous utiliserez pour évaluer la qualité de votre partenariat;
  - les modalités du processus d'évaluation.