

4 Stratégie d'impartition/integration

I Stratégie d'impartition (Partenariat entre entreprises) (alliance)

Definition: coopération de plusieurs entreprises disposant de potentiels complémentaires et qui restent indépendantes.

Impartition de la production

- Sous-traitance:** Un contrat qui permet à une entreprise de confier une partie de sa production à une autre firme.
- Cession de licence:** Une entreprise autorise à une autre de produire et vendre sous sa marque.

Impartition de service

- Franchise:** Une entreprise autorise à une autre de vendre sous sa marque sans produire.
- Concession:** Franchise + Exclusivité.

Filiale commune (joint-venture, copropriété, multi propriété): une filiale dont le capital est détenu à parts égales par deux ou plusieurs entreprises souvent de nationalités différentes afin de partager les coûts et limiter le poids d'investissement.

Groupe d'intérêt économique (GIE): coopération entre des entreprises indépendantes dont la vocation est de mettre en commun de certaines de leurs activités afin d'accroître leurs résultats.

Avantages	<ul style="list-style-type: none"> → Réduction des coûts → Effet de Synergie
Limites	<ul style="list-style-type: none"> → Dépendance économique → Perte de confidentialité

II Stratégie d'integration:

Integration horizontale: Le regroupement de plusieurs E^{des} ayant la même activité.

Avantage:

- Economie d'échelle
- Effet de synergie
- Réduire le nombre des concurrents

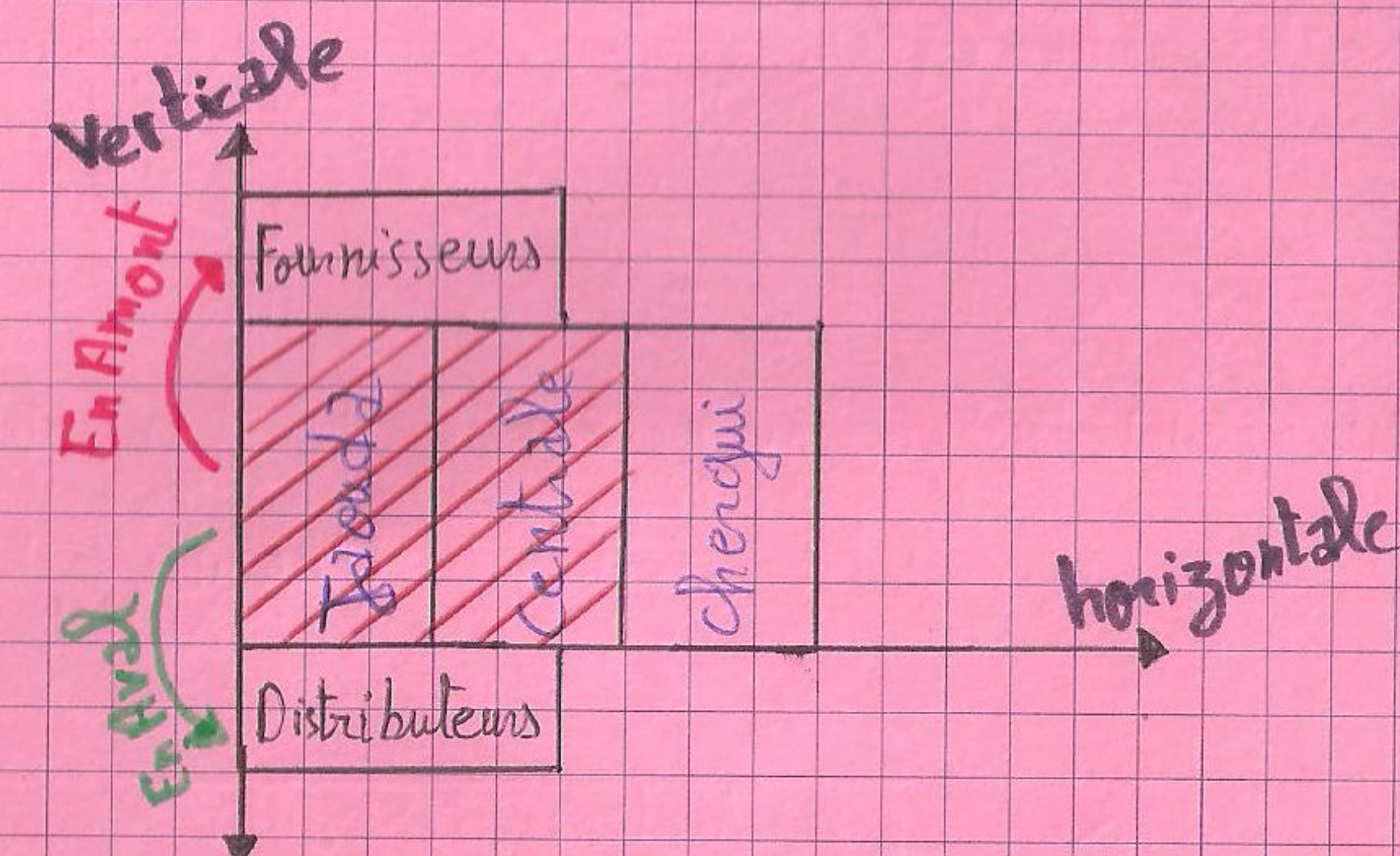
Integration Verticale: Le regroupement de plusieurs E^{des} ayant une complémentarité dans leurs activités.

Avantage:

- Effet de synergie
- Assurer les débouchés

Inconvénients

- Investissement important
- Risque d'échec



Modalités:

