

III. Stratégie d'impartition

1. Définition

L'impartition est l'association, dans un but stratégique bien précis, de plusieurs entreprises qui restent indépendantes. C'est la coopération entre plusieurs entreprises partenaires qui ont des potentiels complémentaires : la **coopération interentreprises**.

L'entreprise qui fait appel à des partenaires cherche à :

- Renforcer sa compétitivité.
- Rentabiliser ses investissements.
- Réduire ses coûts.
- Provoquer des effets de synergie.

2. Modalités d'impartition

☞ **Sous-traitance** : Une entreprise (le donneur d'ordres) fait exécuter par une autre (le sous-traitant) une partie de sa production. On distingue :

- **La sous-traitance de capacité** : lorsqu'une demande trop forte et probablement exceptionnelle se présente, il vaut mieux, pour l'entreprise, sous-traiter le surplus de production nécessaire plutôt que de se lancer dans un investissement très coûteux.
- **La sous-traitance de spécialité** : l'entreprise confie une partie de la production, celle qui nécessite un savoir-faire ou une technologie très particulière, à un sous-traitant spécialisé. La qualité sera meilleure et le coût moindre que la fabrication de la totalité du produit.

☞ **Cession de licence** : Il s'agit pour une entreprise d'autoriser une autre à utiliser un brevet d'invention en contrepartie de redevances.

☞ **Concession** : C'est un contrat par lequel un commerçant appelé concessionnaire, distribue exclusivement sur un territoire donné, pour un commerçant ou un industriel appelé concédant.

☞ **Franchise** : C'est un contrat par lequel une entreprise (le franchiseur) met à la disposition d'une autre (le franchisé) son savoir-faire, sa marque, son assistance en contrepartie de redevances.

Cette stratégie est intéressante pour les deux parties :

- le franchiseur peut trouver à moindre frais un réseau de distribution ;
- le franchisé bénéficie de son côté d'un savoir-faire.

☞ **Groupes d'intérêt économique** : Il associe deux ou plusieurs entreprises complètement autonomes pour des actions communes qui sont obligatoirement dans le prolongement des activités de chacune. Le partage des bénéfices est fonction de l'activité de chaque partie.

☞ **Filiale commune ou joint-venture** : Des entreprises différentes peuvent créer des filiales communes, pour la production notamment. Chaque entreprise possède une part du capital, ce qui suppose une entente absolue entre elles.

3. Avantages et limites

Avantages	Limites
<ul style="list-style-type: none"> • Bénéficier des effets de synergie. • Stimule la flexibilité. • Réduction des coûts. • Augmentation de la compétitivité. • Mettre en places des actions communes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Risque de dépendance entre les différents partenaires. • Les difficultés d'un partenaire se propagent vers les autres.

IV. Stratégie d'intégration

1. Définition

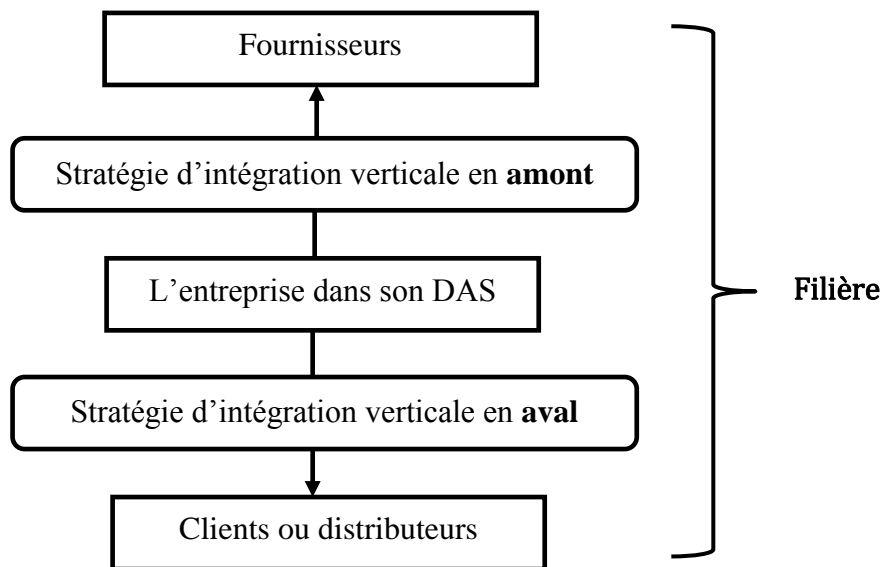
La stratégie d'intégration consiste pour une entreprise d'intégrer d'autres activités. On distingue deux types d'intégration : l'intégration verticale et l'intégration horizontale.

La stratégie d'intégration verticale consiste pour une entreprise à en acquérir d'autres qui appartiennent à une même **filière**. Il s'agit d'une internalisation d'activités exercées précédemment, en amont par des fournisseurs ou en aval par des clients.

Filière : c'est l'ensemble articulé des activités liées par des relations de fournisseurs à clients.

On parle aussi de **l'intégration horizontale** lorsqu'elle ne concerne qu'un même stade de production.

La stratégie d'intégration verticale est considérée comme une forme particulière de diversification dans la filière.



2. Modalités d'intégration

⇒ **Fusion** : C'est une opération par laquelle deux ou plusieurs entreprises disparaissent en apportant la totalité de leur patrimoine (actif et passif) à une nouvelle entreprise qu'elles créent. ($A + B = C$)

⇒ **Absorption** : C'est une opération par laquelle une entreprise achète une autre entreprise.

⇒ **Fusion-absorption** : C'est une opération par laquelle une entreprise absorbe le patrimoine d'une ou plusieurs entreprises qui disparaissent. ($A + B = A$)

3. Avantages et limites

Avantages	Limites
<ul style="list-style-type: none"> • Diversification des activités • Elévation des barrières anti-concurrentielles • Diminution des risques • Réalisation des économies d'échelle • Accroissement du pouvoir sur le marché • Amélioration de la rentabilité • Garanties sur les approvisionnements • Garanties sur les débouchés. 	<ul style="list-style-type: none"> • Investissements très lourds • Frein au développement du métier de l'entreprise • Réduction de la flexibilité • Difficultés de coordination • Perte d'identité • Dispersion des ressources • Difficulté à sortir de la filière;