

M25-Stratégies d'Impartition et d'Intégration Verticale

Objectif : Caractériser les stratégies relationnelles

Stratégies d'Impartition (ou d'Alliance) L'impartition consiste à développer des relations inter-entreprises en s'associant avec des partenaires tout en restant indépendants. Elle implique souvent de faire produire par d'autres plutôt que de produire soi-même.

Principales Formes :

- **Sous-traitance :** Une entreprise confie une partie de sa production à une autre pour bénéficier de compétences spécialisées, augmentant ainsi sa flexibilité sans accroître ses coûts fixes.
- **Concession :** Contrat où un fournisseur s'engage à approvisionner un concessionnaire en produits exclusifs, tout en apportant son assistance technique.
- **Franchise :** Contrat durable liant un franchiseur et des franchisés, où le franchiseur fournit approvisionnements, marque et assistance en échange d'une redevance proportionnelle aux ventes réalisées.
- **Externalisation :** Abandon de certaines activités auxiliaires à des tiers (entretien des locaux, gardiennage).
- **Co-production :** Plusieurs partenaires traitent une affaire ou réalisent des travaux complexes ensemble.
- **Filiale commune (Joint-Venture) :** Société en copropriété constituée par plusieurs entreprises pour partager les coûts et risques.
- **Accord de licence :** Exploitation d'une technologie mise au point par une autre entreprise.
- **Portage :** PME utilisant le réseau commercial d'une grande entreprise pour exporter.
- **Partenariats mixtes :** Association de personnes morales privées et publiques pour mutualiser des compétences et des moyens.

Avantages et Risques de l'Impartition :

- **Avantages :** Synergie économique, technique et commerciale, flexibilité externe, différenciation des produits, meilleure rentabilité des investissements, diminution des contraintes de gestion.
- **Risques :** Dépendance économique, débauchage des ressources clés, pouvoir de négociation accru pour les partenaires.

Stratégie d'Intégration L'intégration consiste à intégrer des activités en amont (production) ou en aval (distribution), résultant souvent d'un regroupement d'entreprises et d'une croissance externe.

Modalités :

- **Intégration amont :** Intégration des activités liées à la production (ex. : rachat d'un fournisseur).
- **Intégration aval :** Développement des activités de distribution (ex. : rachat d'un client).
- **Stratégie de filière :** Intégration simultanée en amont et en aval.

Avantages et Inconvénients de l'Intégration :

- **Avantages de l'intégration aval :** Garanties sur les débouchés et accès aux circuits de distribution, protection contre le pouvoir de négociation des clients, accès aux informations pertinentes du marché.
- **Avantages de l'intégration amont :** Contrôle plus étroit de la qualité, appropriation des marges bénéficiaires des fournisseurs, augmentation du pouvoir de l'entreprise sur le marché, garantie des approvisionnements, maîtrise des savoir-faire particuliers.

- **Inconvénients** : Coût élevé, risques accrus si le secteur est peu rentable, diminution de la réactivité et de la flexibilité, perte des avantages liés au changement de partenaires, difficulté de sortir de la filière, sensibilité aux retournements conjoncturels, perturbation de la marche de l'entreprise si certains métiers ne sont pas maîtrisés.

L'intégration, qu'elle soit en amont ou en aval, aboutit souvent à la constitution de groupes micro-économiques, renforçant ainsi leur position concurrentielle.