

CHAPITRE 29 : Les principes et finalités de l'impartition

La concession

- Très présente dans la distribution automobile
- Une entreprise s'engage à approvisionner en produits de sa marque une autre entreprise
- Le concessionnaire doit respecter des contraintes

La franchise

- Modalité présente dans divers secteurs, notamment la restauration rapide (Macdo...)
- Une entreprise met à la disposition d'une autre entreprise sa gamme de produit
- Permet une croissance rapide

La sous traitance

Une entreprise confie à une autre entreprise des travaux à exécuter

L'impartition est avantageuse lorsque :

- Il y a un gain à recourir à une autre entreprise car elle propose des prestations moins couteuse
- Les couts de transaction ne l'emportent pas sur les gains attendus.

Inconvénients :

- Ne doit pas concerner les activités fortement créatrices de valeur, source d'avantage concurrentiel
- Risque de perte de savoir faire et de compétence