

Les coentreprises présentent cependant d'autres avantages. Ce peut être le cas si un projet impose que les partenaires s'engagent de façon beaucoup plus complexe et beaucoup plus complète qu'on ne peut le prévoir dans un simple contrat. Cela s'applique tout particulièrement aux accords à long terme qui prévoient la mise au point commune de produits ainsi que des activités continues de fabrication et de commercialisation.

On estime souvent que la *concession de licence* n'est pas une forme de partenariat, même si elle peut y conduire ou être un instrument important de sa formation. Quand elle attribue une licence, une entreprise vend les droits d'utiliser ses produits et services. Comme les accords de licence transfèrent les droits d'utilisation mais non pas les titres de propriété, celui qui concède la licence conserve un certain contrôle sur le produit. Les questions à négocier dans ce domaine sont les redevances, les brevets, les possibilités d'accorder des sous-licences, les droits de vendre et de fabriquer, la durée de l'entente, les limites géographiques de la licence, l'exclusivité et toutes les questions concernant la mise à jour de la technologie.

La *concession réciproque* de licence est une forme d'alliance stratégique entre deux entreprises dans laquelle chacune concède une licence sur ses produits ou ses services à l'autre. De nombreuses entreprises échangent aujourd'hui leurs droits d'utiliser leurs produits ou leurs services avec d'autres. Les concessions et les concessions réciproques de licence sont des façons relativement simples de permettre à des entreprises de partager leurs produits ou leurs compétences sans s'engager dans une collaboration plus complexe. Toutefois, comme elles font appel à une coopération minimale, les concessions réciproques ont moins de chance de provoquer cette synergie grâce à laquelle le tout est plus important que la somme de ses parties.

Les accords de fabrication réciproques sont une forme de concessions réciproques de licence dans lesquelles les entreprises acceptent de fabriquer chacune les produits de l'autre. Ces accords peuvent se combiner avec d'autres ententes de commercialisation ou de promotion conjointes qui font que chacune des entreprises coopère avec l'autre pour la publicité et la vente de ses produits. Un accord de coopération d'ensemble pourrait faire appel à des concessions réciproques de licence, à une campagne de promotion partagée ou même à la formation d'une coentreprise pour que chaque entreprise commercialise les produits de l'autre. La plupart de ces ententes ne font pas appel à des licences ou à des redevances mais prévoient de céder certains droits concernant les produits.

La *commercialisation conjointe* peut également se faire en échange d'honoraires ou d'un pourcentage sur les ventes. Pour les entreprises qui veulent pénétrer de nouveaux marchés, une entente de commercialisation conjointe est une façon efficace de tirer parti des réseaux existants de distribution et de la connaissance qu'un allié peut avoir des marchés locaux. Il permet aux entreprises ayant des produits complémentaires d'offrir une ligne de produits complète tout en évitant le développement long et coûteux de nouveaux produits.

Les *accords de production conjointe* permettent aux entreprises de coopérer pour produire des biens, d'optimiser l'utilisation de leurs propres ressources, de partager des ressources complémentaires et de tirer parti des économies d'échelle. Les entreprises peuvent coopérer pour fabriquer des éléments ou même des produits complets. De nombreuses sociétés étrangères d'ingénierie ont passé des