

Les ententes de co-production

Dans ce type d'alliance, les entreprises coopèrent de façon à fabriquer des produits. La forme la plus simple de co-production est celle de fabrication à contrat ou en échange d'une redevance. On peut en donner comme exemple une entreprise asiatique qui s'organise pour faire fabriquer ses produits au Canada en fournissant toute la technologie nécessaire à une entreprises canadienne répondant à ses exigences. Les accords de co-production peuvent devenir assez complexes. Certaines installations de production peuvent fabriquer le même produit sous diverses marques de commerce pour diverses organisations de commercialisation. De plus, les ententes réciproques de fabrication peuvent permettre aux entreprises installées dans divers pays de coopérer pour fabriquer chacune les produits de l'autre sur son propre territoire.

Les ententes de R et D

Il n'y a que peu d'entreprises, si il y en a, à avoir l'expertise ou les ressources nécessaires pour s'adonner à tous les travaux de recherche qu'elles voudraient. Une façon d'étirer les ressources et de passer des ententes de coopération en R et D. Il n'y a pas que les grandes entreprises à vouloir passer de telles ententes. Beaucoup de R et D fort valables et réalisés par de petites entreprises qui ont la souplesse et l'innovation nécessaires pour rester à la fine pointe de leurs domaines. Beaucoup de ces entreprises entrent dans des partenariats avec des entreprises plus grandes qui assument le financement, le soutien technologique, la commercialisation globale et la distribution de ses produits. La grande entreprise peut également constituer le client principal pour les produits de la plus petite, réduisant ainsi le risque que cette dernière encoure en s'adonnant à de la R et D novatrices. En échange, le partenaire le plus gros est débarrassé de quantité des aspects complexes de la R et D novatrices. Il peut retirer des récompenses financières importantes d'un tel investissement dans une entreprise plus petite si l'innovation s'avère une réussite sur le marché.

La plus grande entreprise taïwanaise, Formosa Plastics, fabrique des plastiques industriels, des fibres acryliques, de la rayonne, du nylon et des textiles. La famille Wang qui la dirige voulait s'assurer de contrôler le flux ininterrompu de la transformation dans une région stable du monde. C'est pourquoi ils ont construit une usine évaluée à 1,8 milliards de \$ à Port Comfort au Texas, près de l'industrie pétrochimique. Formos plastic et Nan Ya plastics ont conjointement mis sur pied Rexworth Trust Co. au Canada.

Les co-entreprises

Cette technique d'investissements est devenue à la mode au cours des années 60 alors que des entreprises américaines se heurtaient à des problèmes pour pénétrer le marché japonais. L'utilisation des co-entreprises s'est répandue sur les marchés de plus en plus concurrentiels du début des années 80. Les co-entreprises imposent aux partenaires de s'engager à fond pour créer et financer une entreprise tout à fait nouvelle. Dans la co-entreprise classique, chaque partenaire possède la moitié de la nouvelle entreprise, mais il y a beaucoup de variations à ce schéma autant qu'il y a de motivation pour une co-entreprise. Pour qu'une co-entreprise ait un sens, il faut que chaque partenaire apporte quelque chose que l'autre n'a pas. Dans le cas des co-entreprises entre des entreprises japonaises et nord-américaines au cours des années 60, le partenaire nord-américain apportait plus souvent le produit alors que le partenaire japonais assurait la pénétration du système japonais complexe de distribution.

Far Eastern Textile Ltd, l'Union Chemical Corporation de Taïwan et Mitsui & Co. Japon se partagent en deux la nouvelle usine de Union Carbide qui sera construite à Prentiss en Alberta. Cette usine est construite afin de faire face à l'augmentation prévue de la demande de polyester dans la région Asie-Pacifique. En réalisant une co-entreprise avec l'Union Carbide, les trois partenaires s'assurent eux-mêmes d'approvisionnements suffisants.