

## Les concepts-clés #23

### COOPÉRER AVEC UN ACTEUR QUI POURRAIT DEVENIR UN CONCURRENT : EST-CE DE LA COOPÉTITION POTENTIELLE ?

Ce n'est pas parce qu'on coopère avec un non-concurrent qu'il faut baisser la garde !

*Notre partenaire peut apprendre de nous*

*Overlaps de connaissances*

*Overlaps potentiels de marché*

*Possibilité que le partenaire devienne concurrent*



SAP avait comme partenaires Oracle et Microsoft, ses fournisseurs.



Quelques années plus tard, Oracle et Microsoft rentrent sur le marché des ERP et deviennent concurrents de SAP.

Avoir un « mindset coopétition » : partager ses connaissances pour créer de la valeur tout en les protégeant.