

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.