

Enjeux de la croissance partenariales pour les entreprises

ECTS : 3

Description du contenu de l'enseignement :

Dresser un panorama des formes que peuvent revêtir les opérations d'alliances, fusions et acquisitions et préciser leur spécificité ainsi que leurs liens avec le développement, la croissance et la compétitivité.

- Alliance, partenariat, coopération, F&A: même réalité ?
- Avantages-motifs possibles, limites et risques des opérations conjointes
- Mesure du succès et facteurs clés du succès d'une alliance (et d'une F&A)
- Contextes de pertinence d'une alliance (et d'une F&A)
- Sélection d'un partenaire : enjeux & critères
- Approches et leviers du pilotage des alliances (et des F&A)

Compétence à acquérir :

A l'issue de cet enseignement, les étudiants doivent :

- Comprendre ce que recouvre la croissance interne, la croissance organique, la croissance externe et la croissance contractuelle et partenariale
- Savoir faire la différence entre une alliance et une F&A
- Comprendre les enjeux propres aux alliances (et aux F&A)
- Être capable d'évaluer la performance d'une alliance (et d'une F&A)
- Pouvoir expliquer les causes de cette performance
- Pouvoir contribuer à la conception et au pilotage d'une alliance (et d'une F&A)

Plus spécifiquement, ils doivent être à l'aise lors de la lecture d'articles de presse ou de documents professionnels traitant d'alliances (et de F&A).

Mode de contrôle des connaissances :

Examen et dossier

Document susceptible de mise à jour - 02/04/2026

Université Paris Dauphine - PSL - Place du Maréchal de Lattre de Tassigny - 75775 PARIS Cedex 16