	Undefined *Indéfinie*	Defined *Définie*	Aligned *Alignée*
Don´t make any changes if ... *Ne faites aucun changement si ...*	The company is small. *La société est petite*	The company´s product and services are fairly cut-and-dried. *Les produits et services sont peu customisées*	The company lacks a culture of shared responsibility. *La Sociéte manque de culture de partage de responsabilité.*
	The company has good informal relationship *La société à de bonnes relations informelles*	Traditional marketing and sales role work in this market. *Les roles traditionnels des Ventes et du Marketing fonctionnent dans ce marché*	Sales and Marketing report separately. *Ventes et Marketing reportent séparemment*
	Marketing is still a sales support function. *Le Marketing est une fonction support des ventes*	There´s no clear and compelling reason to change. *Il n´y a pas de raisons claire ou impérieuses de changer*	The sales cycle is fairly short *Le cycle de vente est assez court*
Tighten the relationship between Sales and Marketing if ... *Renforcez la relation Ventes - Marketing si ...*	Conflicts are evident between the two functions *Les conflits sont évidents entre les 2 fonctions.*	Even with careful definition of roles, there´s duplication of effort between the functions; or tasks are falling through the cracks. *Même avec une description détaillés des roles de chacun, Il y a duplicité des efforts entre les fonctions; ou des taches ne sont pas traités par les fonctions.*	A common process or business funnel can be created for managing and measuring revenue-generating activities. *Un processus ou un "Business funnel" commun peut être créé pour gérer et mesurer les activités sources de revenus.*
	There´s duplication of effort between the functions; or tasks are falling through the cracks. *Il y a duplicité des efforts entre les fonctions; ou des taches ne sont pas traités par les fonctions.*	The market is commoditized and makes a traditional sales force costly. *Il s´agit d´un marché de commodité ce qui rend la fonction Vente traditionnelle coûteuse.*	
	The functions compete for resources or funding. *Les fonctions luttent pour des ressources ou des budgets.*	Products are developped, prototyped, or extensively customized during the sales process. *Les produits sont développés, protoypés, ou fortement customisés durant les processus de vente.*	
		Product life cycle are shortening, and technology turnover is accelerating. *Le cycle de vie produit se raccourci et l´obsolescence de la technologie s´accèlere*	
	Move to Define	Move to Align	Move to Integrated

Outil créé par Philip Kotler, Neil Rackham, Suj Krishnaswamy.
Publiée par la Harvard Business Review dans l´article intitulé : "Ending the war between Sales & Marketing"