

S'informer

Se développer en s'appuyant sur un groupement d'entreprises

En donnant par exemple accès à des marchés plus importants ou de nouveaux marchés, les alliances ou les groupements d'entreprises constituent une opportunité de développer les entreprises.

de quoi parle t-on ?

Plusieurs raisons peuvent amener des entreprises à monter un groupement ou une alliance : le partage de compétences, les achats groupés, le développement à l'export, la réponse à des marchés importants ou la création d'une offre à plus forte valeur ajoutée en combinant les savoir-faire et les expertises de plusieurs entreprises.

Un groupement ou une alliance est un ensemble d'entreprises juridiquement indépendantes qui coopèrent pour augmenter leur chiffre d'affaires par une activité complémentaire tout en gardant leur indépendance, leur clientèle propre et leurs spécificités. C'est un moyen, pour les entreprises, de sortir de leur isolement et de bénéficier de l'esprit d'équipe et d'entraide qui caractérise ces structures, tout en gardant leur indépendance. Il peut s'agir d'une coopération entre des entreprises concurrentes ou potentiellement concurrentes.

Le groupement momentané d'entreprises permet de répondre conjointement et solidairement à une demande ponctuelle d'un client à laquelle chacune ne peut répondre seule. En jouant sur leurs complémentarités ou en unissant leurs forces de production, les entreprises en groupement sont plus compétitives en proposant une offre globale qui rassure les clients.

Mais le groupement peut également s'inscrire dans la durée, en mutualisant sa communication ou les actions commerciales en complément des moyens de production. Certains groupements adoptent une marque commune pour cette partie de leur activité.

quels avantages ?


Une accélération de la croissance des entreprises et une augmentation de leurs chiffres d'affaires grâce aux effets de synergie tirés des alliances ou des groupements, qui donnent par exemple accès à des marchés de taille supérieure.

Une amélioration de la capacité compétitive des entreprises par une mise en commun des compétences et des savoir-faire et une minimisation des coûts d'investissement et de production. Le groupement apporte généralement des avantages en termes de prix et de qualité des produits ainsi que des délais de production.

Les groupements ou les alliances donnent, dans certains cas, une plus grande liberté aux entreprises qui peuvent, selon les termes de l'accord conclu, rompre avec les partenaires sans se soucier des aspects administratifs et financiers.



S'informer

 **par où commencer ?** Dans un premier temps, il est utile de se renseigner sur les éventuelles réflexions en cours dans votre secteur d'activité et sur votre territoire pour mettre en place des groupements d'entreprise, des initiatives existent. L'entreprise peut, pour cela, contacter les chambres consulaires, sa branche professionnelle, un cluster ou encore un pôle de compétitivité. Les 9 Clusters Rhône-Alpes et les 12 Pôles de compétitivité ont, par exemple, pour objectif d'organiser l'offre régionale et d'accroître la compétitivité des entreprises positionnées sur un même marché en agissant sur différents leviers : l'internationalisation avec les Plans de développement internationaux, le développement commercial, l'innovation technologique, la gestion des ressources humaines ou la performance industrielle.

Avant de passer à l'étape suivante, qui consiste à chercher des entreprises partenaires en vue de se regrouper, l'entreprise doit se poser les bonnes questions :

Quel est l'objectif du groupement ? S'agit-il d'acheter en commun, de développer son activité en cherchant des compétences complémentaires, de mutualiser les moyens pour avoir accès à certains services ou matériels ? S'agit-il de s'associer avec des entreprises similaires ou complémentaires ? Selon que l'on souhaite proposer un service identique ou s'inscrire dans un service global qui nécessite plusieurs métiers.

L'expérience tend à prouver qu'un regroupement est favorisé par une proximité géographique et un même territoire d'activité et qu'il est préférable de se regrouper avec des entreprises qui présentent des similitudes en termes de taille.

Vient ensuite l'étape de monter le projet qui fixera le nombre d'entreprises, les métiers représentés, la zone géographique concernée. Les partenaires du groupement seront amenés à déterminer les moyens de communication et de promotion comme les engagements du groupement vis-à-vis des clients. Un soin particulier doit être consacré à cette étape, à l'établissement des règles de fonctionnement : prises de décisions au quotidien, modalités d'attribution ou de répartition des marchés, mutualisation et partage au sein du groupement (achat, partage de locaux, matériel, personnel...).

pour aller plus loin

Les coordonnées des clusters et des pôles de compétitivité en Rhône-Alpes : <http://www.rhonealpes.fr/407-clusters-et-poles-de-competitivite-developpement-en-reseau.htm>

Le cluster éco énergie mène une action de fond pour soutenir la création, le développement et la promotion de groupements d'entreprises du bâtiment présents sur le territoire de la région Rhône-Alpes : http://www.ecoenergies-cluster.com/Groupement_d_entreprises.449.0.html

La proposition de la chambre des métiers de l'Isère de mettre en relation les demandes de groupement : <http://www.cma-isere.fr/groupement-dentreprises/>

Le programme d'accompagnement des créations de groupements proposé par l'UPA en Rhône Alpes : <http://www.uparhonealpes.fr/:dossiers:CPA>

AlpCoRe est un projet cofinancé par l'Union européenne. L'Europe s'engage en Savoie, Haute-Savoie et Région Piémont avec le Fonds européen de développement régional.