

OBJECTIFS

Face aux évolutions des marchés et aux attentes des Donneurs d'Ordres, l'entreprise se doit désormais d'être toujours **plus mobile et plus agile**, et de **disposer de l'envergure requise** pour répondre aux critères de sélection des Donneurs d'Ordres. **Cette double nécessité** la conduit à :

1. **Renforcer son offre de savoir-faire** pour être capable de se positionner sur des marchés d'envergure ;
2. **Accentuer sa démarche commerciale** vers les Donneurs d'Ordres, avec cette impérative obligation d'être crédible et attractive.

L'entreprise ne peut agir seule et elle doit saisir **l'opportunité de se grouper** avec d'autres acteurs pour que l'alliance constituée permette de :

- mettre à la disposition du marché **une chaîne de valeur étendue** avec des compétences permettant de répondre aux attentes des Donneurs d'Ordres
- « **chasser en meute** » des marchés qu'elle n'aurait jamais pu capter seule
- **partager** avec ses confrères **un projet commun de développement stratégique**.

DESCRIPTION DE L'ACTION

Cette action a pour objectif de **concrétiser des projets de groupement d'entreprises** rapidement et efficacement, en bénéficiant de l'appui de **consultants expérimentés ayant déjà accompagné la création de groupements d'entreprises**.

Elle est pensée pour des chefs d'entreprise qui ont déjà engagé un dialogue sur des partenariats possibles et qui veulent avancer dans le concret et construire un groupement.

Les objectifs de l'action, qui combine double approche stratégique et humaine, sont :

- **affirmer les volontés de concrétiser un groupement ;**
- **partager une même vision stratégique et valider la faisabilité du projet ;**
- **construire l'itinéraire de création du groupement ;**
- **définir, puis mettre en œuvre la feuille de route autorisant la création du groupement.**

Phase 1 : Faisabilité de la coopération

Contenu

La faisabilité du projet se mesure sur deux dimensions, la dimension humaine et la dimension stratégique. Il s'agit de valider la capacité des acteurs du groupement à travailler ensemble et l'intérêt du projet pour chacun des membres.

Livrables

Analyse de la faisabilité humaine et stratégique – grille d'analyse et d'évaluation, Recommandation argumentée de poursuite et d'approfondissement ou non du projet.

Phase 2 : Feuille de route de la coopération

Contenu

Construction du projet stratégique du groupement et définition de la gouvernance (organisation en charge de la mise en œuvre).



Livrables

Formalisation du projet stratégique et des principes de gouvernance, Recommandation argumentée de lancement ou non du projet.

Phase 3 : Initialisation de la feuille de route

Contenu

Préparation du lancement opérationnel du groupement et initiation des premières actions. La feuille de route comporte un plan d'actions opérationnelles issues du projet stratégique et de la formalisation définitive et « officielle » de la gouvernance.

Livrables

Plan d'actions, Statuts ou Contrats, Charte de fonctionnement

Témoignages

« Suite à une baisse de mon chiffre d'affaires en 2008, j'ai souhaité établir un diagnostic stratégique de mon entreprise afin de mieux la structurer et d'étendre la chaîne de valeur », explique **Marc Sevestre PDG de Cap Group**, PME de 120 salariés spécialisée dans l'usinage mécanique de précision.

Marc Sevestre met en œuvre les recommandations du diagnostic et notamment la nécessité pour améliorer sa chaîne de valeur par rapport aux grands donneurs d'ordres de l'aéronautique ou du spatial, de se concentrer sur son métier – la mécanique – et de s'associer plutôt que d'absorber des sociétés pour élargir ses compétences.

Objectif : créer un groupement. Cap Group s'allie alors à Sicap Electronique fabricant en sous-traitance d'ensembles et de sous-ensembles électroniques, et à Activetech, un bureau d'études spécialisé en plasturgie. « Nous formons un groupement de trois expertises dans des domaines très pointus », explique **Thierry Sevestre, président de Sicap Electronique**. Le nouveau groupement dispose d'un directeur et d'un agent commercial et offre une vitrine suffisamment solide pour rassurer les donneurs d'ordres.

CONDITIONS DE PARTICIPATION

L'action s'adresse aux entreprises industrielles. Toutefois seules les PME/PMI implantées en Ile de France, travaillant dans les domaines mécanique, aéronautique ou automobile seront subventionnées.

A titre d'exemple, pour un groupement de 3 entreprises, l'accompagnement correspondant aux trois phases de la démarche est de 24,5 jours. Le coût restant à la charge de chaque entreprise, si elle est éligible, est inférieur à 2 300 € HT.

CONTACT



CETIM : Jean-Marc UROS :

- 03-44-67-35-44 / 06 08 87 77 23
- jean-marc.uros@cetim.fr



Action proposée dans le cadre du plan Industries, piloté par la Région Ile-de-France et l'Etat (DIRECCTE), mis en œuvre en partenariat avec le Comité mécanique Ile-de-France, le Réseau Automobilité et Véhicules en Ile-de-France (RAVI) et les pôles de compétitivité ASTech Paris Region, Finance Innovation et Mov'eo. Cette action est cofinancée par la Région Ile-de-France, l'Etat (DIRECCTE) et l'Union européenne