

Pour réunir leurs compétences, certaines entreprises ont fait le choix de se **regrouper, à plusieurs nous sommes plus fort.**

En effet, la taille d'une entreprise peut être une force (réactivité) comme une faiblesse (peu de moyen par rapport aux grandes). C'est pourquoi, en s'unissant, les PME peuvent mutualiser leurs savoir-faire et leurs frais de structure, et dans le meilleur des cas elles peuvent espérer concurrencer les grandes entreprises.

Le but de cette mutualisation :

- diminuer les **coûts** pour équilibrer les dépenses
- augmenter la **qualité**
- augmenter sa **notoriété**
- développer la **collaboration, l'échange, le dialogue, la confiance**
- **concurrencer** les grands groupes

«Une certitude que partage Jean-Claude Karpeles, membre de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris (CCIP) et spécialiste des groupements d'entreprises : « Pour qu'une alliance commerciale fonctionne, les PME ne doivent pas être en concurrence frontale. Sinon inévitablement des tensions apparaissent. »

- obtenir des **compétences pointues**
- viser des économies d'échelle, c'est-à-dire **peser davantage** face aux fournisseurs tout-puissant. Exemple avec « [Alliance plasturgie](#)»

Découvrez l'article du site www.chefdentreprise.com sur « [ces PME qui travaillent main dans la main](#)».

