



L'Alliance de deux industriels : Cap Group et MGF Grimaldi



L'alliance d'entreprises, beaucoup de PME y pensent mais peu franchissent le cap. Les raisons invoquées ? « **Ça n'est pas le moment !** », « **Comment être sûr de mes partenaires ?**... » Zoom sur une pratique encore peu répandue et méconnue en France qui présente pourtant de nombreux avantages à travers l'exemple de Calip Group, accompagné par COHESIUM.



Un contexte difficile pour les TPE et PME

Difficulté à gagner des marchés, éventail de prestations et d'expertises restreint, locaux de superficie réduite,... Autant de raisons qui font que les TPE et PME ont de plus en plus de mal à faire entendre leur voix face aux donneurs d'ordres. C'est de ce constat qu'est né « Calip Group », alliance spécialisée dans l'usinage et l'assemblage d'ensembles et sous-ensembles mécaniques.

Des idées plurielles, une voix commune

Thierry Giorgalla, Directeur Général de Calip Group, évoque la condition sinequanone pour former une alliance d'entreprises « *Le groupement ne doit pas être envisagé comme une solution pour sauver une activité, mais plutôt comme un élan pour engager une mutation industrielle entre partenaires qui partagent la même vision* ». Afin de formaliser et définir le rôle de chacun en retirant toute ambiguïté, les parties prenantes de Calip Group ont rédigé un pacte d'actionnaires.



Apprendre à se connaître : des points communs et des complémentarités

Les dirigeants de Cap Group et MGF Grimaldi se sont rencontrés en 2011 alors qu'ils répondaient à la volonté d'un donneur d'ordres reconnu dans le milieu aéronautique de référencer de nouveaux fournisseurs. Leur point commun ? L'usinage mécanique de précision ? Leur complémentarité ? Cap Group profile de l'aluminium sur des machines mesurant jusqu'à 7 mètres de long alors que MGF Grimaldi fait du tournage de précision en utilisant de nombreuses matières. Leur idée ? **Mener une action commerciale commune !** Ange Grimaldi, Président de Calip Group et de MGF Grimaldi, revient sur les avantages de ce groupement « *Quand nous sommes face à un grand groupe, nous possédons désormais des avantages supplémentaires. D'un point de vue technique industriel, notre proposition commerciale est plus large. Et d'un point de vue structurel, notre alliance a permis de fusionner des services existants chez Cap Group et non chez MGF Grimaldi et inversement* ».

Fédérer les salariés autour du projet

La nouvelle a, dans un premier temps, reçu un accueil mitigé des collaborateurs de Cap Group et MGF Grimaldi. Les deux entités ont décidé de privilégier le dialogue, la transparence et de **démontrer** que les deux entreprises y trouveraient **un avantage en captant les bonnes idées des deux structures**.

Désormais toutes les équipes sont mobilisées sur cette Alliance commerciale... et humaine.