



Ange GRIMALDI, Président

Créée en 1978, MGF GRIMALDI, située à Grenoble, est une société de **mécanique de précision** de 65 personnes intervenant dans les secteurs d'activités de pointe tels que l'aéronautique, l'aérospatiale, la défense militaire, l'automobile,...

Tout récemment, MGF GRIMALDI s'est alliée avec CAP Group, un autre industriel de la mécanique de précision, pour créer ensemble CALIP GROUP et devenir un acteur majeur du secteur, avec un rayonnement international (Roumanie, Maroc,...) et 260 collaborateurs au global.

Pour MGF GRIMALDI, c'est passer du fonctionnement d'une entreprise à taille humaine aux méthodes d'une ETI. Un cap à passer.



> Ange Grimaldi, Président, nous répond :

« *Quel a été l'apport d'Etienne ROUSSEL ?* »

Mandaté par CAP Group dans le cadre du partenariat, Etienne ROUSSEL est venu me voir afin de connaître l'intérêt de CALIP GROUP pour notre Société. Pour moi, CALIP a l'avantage d'être la **structure commerciale qui accompagne nos clients du devis à l'industrialisation** de leurs projets en s'appuyant sur une équipe multidisciplinaire. **Nous devons donc apprendre à travailler avec cette nouvelle entité, notre premier client en fait, interface de nos clients finaux.**

Quelle a été la priorité pour vous pour réussir ce nouvel enjeu ?

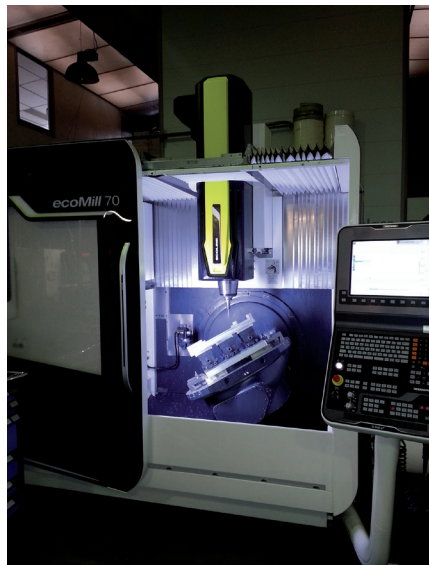
Les hommes ! Ils sont l'ADN de la réussite de MGF GRIMALDI. Notamment 5 à 6 personnes de l'encadrement qui sont les piliers de la dynamique de l'entreprise, et dont certains, issus de l'atelier, ont un long vécu du fonctionnement de notre Société.

Il me fallait susciter l'adhésion en interne, faire accepter la nouvelle organisation en cohérence avec l'esprit familial que nous voulions garder, tout en introduisant de nouveaux collaborateurs pour atteindre 80 à 90 personnes et répondre ainsi à la nouvelle dimension exigée, de fait, par CALIP GROUP.

Quelle a été la méthode d'Etienne ROUSSEL ?

Son travail a consisté d'abord à interviewer un panel de 20 collaborateurs de MGF GRIMALDI avec pour objectifs de connaître le rôle que chacun souhaitait avoir à l'avenir, leurs postes actuels, les évolutions possibles et appréhender les freins éventuels, notamment celui de perdre l'identité

propre de MGF GRIMALDI. Une synthèse m'a été présentée avec des recommandations sur la nouvelle organisation à mettre en place, en particulier celle de **faire adhérer les collaborateurs aux changements à venir grâce à la constitution et l'animation de groupes de travail.**

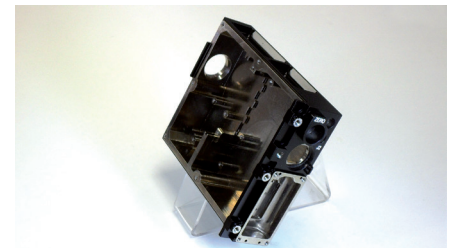


L'accompagnement d'Etienne ROUSSEL, un plus à la mise en œuvre ?

En dehors de son objectivité et d'être force de propositions, Etienne ROUSSEL a fait un gros **travail de structuration des ressources humaines** grâce à son expérience et son expertise dans le domaine. Pendant 6 mois, il a su animer les groupes en créant le débat, redéfinir les fiches de postes, faire basculer certains collaborateurs sur d'autres postes. Par exemple, un chargé de clientèle est devenu acheteur.

► Organiser

Optimiser ses ressources humaines pour réussir la mise en place d'un partenariat



Etienne ROUSSEL nous a également accompagnés dans le recrutement de nouveaux Collaborateurs, avec notamment un Directeur de site.

Fin novembre, il sera présent à la restitution des groupes de travail présentant les nouveaux services à l'encadrement, afin de mieux répondre à l'organisation commerciale CALIP GROUP.

Comment envisagez-vous l'avenir ?

Plus sereinement.

Grâce à l'intervention d'Etienne ROUSSEL, j'ai une nouvelle organisation, solide, alignée avec CALIP GROUP, capable d'améliorer notamment l'OTD (taux de service) et tous les moyens ont été mis en œuvre pour que **l'ensemble des collaborateurs de MGF GRIMALDI soit en mesure de collaborer** entre eux, dans une approche groupe, et ce, dans les meilleures conditions pour tous, je l'espère.

Etienne ROUSSEL, c'est que du bon : un œil neuf quand on a la tête dans le guidon, un observateur à l'écoute, une force tranquille. »