

N°457 - MARS 2026 - 9,90 €

Le Journal des Entreprises

NORMANDIE

www.lejournaldesentreprises.com

EURE

Gruchy Combustibles signe
une acquisition en Bretagne

L'enquête

**MUNICIPALES : UN ENJEU
CRUCIAL POUR LES
ENTREPRISES**

MANCHE

Naudin prêt à
grandir avec Orano
et Naval Group

SEINE-MARITIME

Novacel vendu
à un américain pour
230 millions d'euros

ORNE

Tertu veut créer
du carburant d'avion
avec du bois

Marc Sevestre,
président de
Calip Group.

CALVADOS

CALIP GROUP

franchit un cap avec le rachat
de MGF Grimaldi

BUSINESS



MGF Grimaldi est spécialisée dans l'usinage et la mécanique de précision.

© MGF GRIMALDI

CALIP GROUP FRANCHIT UN CAP AVEC LE RACHAT DE MGF GRIMALDI



En rachetant MGF Grimaldi, spécialiste isérois de la mécanique de précision, le normand Calip Group franchit une nouvelle étape. Cette opération, qui porte à six le nombre d'usines du groupe en Europe, renforce sa position auprès des grands donneurs d'ordres comme Thales, Safran ou Dassault, tout en consolidant sa diversification sectorielle.

T

roisième acquisition en trois ans pour Calip Group. L'entreprise normande spécialisée dans la mécanique de précision et l'usinage reprend MGF Grimaldi, une PME de 100 salariés, dont le siège social est basé à Saint-Jean-de-Moirans (Isère). Ce rachat fait suite à ceux de Mefic (14 salariés basés dans le Maine-et-Loire) et Spema (70 salariés basés dans l'Indre), réalisés en 2024.

Calip Group et MGF Grimaldi se connaissent déjà. Depuis 2014, les deux entreprises sont actionnaires d'une société commerciale qu'elles ont créée. Cette dernière va disparaître avec la reprise de 100 % des parts de MGF Grimaldi par le groupe normand, dont le siège social est basé à Moulton (Calvados). Sur le plan opérationnel, l'organisation en place perdure : la direction générale de MGF Grimaldi reste confiée à Raphaël Guy. La PME iséroise est spécialisée dans l'usinage et la mécanique de précision de prototypes, petites et moyennes séries, pour les marchés de l'aéronautique, de la Défense, du médical et du spatial. MGF Grimaldi a réalisé 15,6 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2025 et vise 17 millions d'euros pour son exercice 2026.

SIX USINES EN EUROPE

Les activités de MGF Grimaldi constituent le cœur de métier de l'entreprise normande. Équipementier mécanique et usineur, Calip Group réalise un tiers de son activité sur le marché de l'aéronautique et de la Défense, un autre tiers dans le médical et le tiers restant auprès d'autres industriels. Elle fabrique ainsi des pièces de caméras optiques, des boîtiers électroniques embarqués dans des avions, des pièces mécaniques utilisées par des machines d'optique ou encore des éléments en aluminium pour des sièges d'avion.

Le rachat de la PME iséroise permet à Calip Group de porter ses effectifs à 370 salariés, de disposer de 180 machines à commandes numériques ainsi que de



© CALIP GROUP

« On doit dépasser une certaine taille pour s'inscrire dans les stratégies d'achat des grands donneurs d'ordres »

Marc Sevestre, président de Calip Group

quatre usines en France et deux en Roumanie. L'ensemble pèse 48 millions d'euros de chiffre d'affaires.

COURSE À LA TAILLE

L'acquisition permet à Calip Group d'atteindre une taille critique. L'équipementier mécanique travaille pour des groupes tels que Thales (son premier client), Safran, Dassault, Essilor ou Air Liquide. « On doit dépasser une certaine taille pour s'inscrire dans les stratégies d'achat des grands donneurs d'ordres. La volonté de ces groupes est de sécuriser leur supply chain avec des entreprises disposant d'une taille critique et multisites », explique Marc Sevestre, président de Calip Group. Ce dernier a repris une partie des activités d'Axe Groupe en 2007, donnant naissance à ce qui est aujourd'hui Calip Group et dont il est actionnaire majoritaire. En quinze ans, le dirigeant normand a quintuplé le chiffre d'affaires de l'entreprise, dans le but d'atteindre cette fameuse taille critique. L'activité de la PME est ainsi passée de 10 millions d'euros en 2010 à 48 millions d'euros en 2025.

La course à la taille permet non seulement à l'entreprise de se positionner en direct auprès de grands donneurs d'ordres mais aussi de gagner des contrats

sur plusieurs années. «Auparavant, on travaillait à la commande, avec des contrats de deux ou trois mois», indique le chef d'entreprise.

DES CONTRATS SUR PLUSIEURS ANNÉES

« Désormais, nos clients s'engagent sur plusieurs années, avec des marchés qui s'étalent sur trois à cinq ans ». Les deux tiers de l'activité de Calip Group sont aujourd'hui générés par des contrats pluri-annuels, qui offrent de la visibilité à l'entreprise caennaise. « L'avantage, c'est que nous pouvons rationaliser la production et optimiser nos achats », explique Marc Sevestre. La contrepartie, c'est que l'entreprise doit tendre vers l'excellence opérationnelle pour faire face à une concurrence à la fois française et internationale, certains de ses challengers étant situés au Mexique ou en Chine. « Il faut être le plus performant, le plus compétitif possible, avec une organisation et des savoir-faire solides et des prix attractifs », indique le dirigeant.

La quête de compétitivité a ainsi amené Calip Group à ouvrir deux usines en Roumanie en 2010 et 2022. « Cela nous permet de répondre aux exigences de prix des donneurs d'ordres », explique Marc Sevestre, précisant que les activités roumaines pèsent moins de 10 % du chiffre d'affaires de l'entreprise. En Europe de l'Est, « nous proposons les mêmes activités qu'en France, mais sur des pièces moins complexes que celles que nous produisons en France », indique le chef d'entreprise.

L'AÉRONAUTIQUE ET LA DÉFENSE, DEUX MARCHÉS MOTEURS

Avec l'acquisition de MGF Grimaldi, Marc Sevestre a atteint un palier. « Ce qui m'anime, c'est d'être dans une dimension industrielle, entre 50 et 100 millions d'euros de chiffre d'affaires. Il est important de conserver la souplesse de la PME ». La fourchette énoncée laisse de la place à des développements futurs. Le dirigeant de Calip Group confie ainsi « rester attentif » à de possibles nouvelles opérations de croissance externe.

Les six usines de Calip Group abritent 180 machines à commandes numériques.



© PAULINE & MEHDI

FICHE ENTREPRISE

48 millions d'euros

Calip Group a réalisé 48 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2025. Un tiers de l'activité est réalisé sur le marché de la défense et de l'aéronautique, un tiers dans le médical et le tiers restant dans l'industrie.

370 salariés

L'entreprise normande emploie 105 salariés dans son site de Moul (Calvados), 100 au sein de MGF Grimaldi (Isère), 70 chez Spema (Indre) et 14 chez Mefic (Maine-et-Loire). Les deux usines roumaines du groupe emploient 81 personnes

3 activités

Calip Group est depuis sa création, en 2007, positionnée sur deux métiers : la mécanique de précision et l'usinage. Ces dernières années, le groupe a développé une troisième activité de formation pour répondre à des besoins internes et externes.

Pour l'heure, le dirigeant entend dépasser en 2026 la barre des 50 millions d'euros de chiffre d'affaires. « Je vise une croissance organique de 10 % cette année », indique-t-il. Le développement sera lié principalement aux marchés de l'aéronautique et de la Défense. La croissance du premier est la conséquence de la hausse du trafic aérien mondial, promis à un bel avenir : il devrait croître de 3,6 % par an jusqu'en 2044, selon les projections d'Airbus. L'essor du marché de la Défense découle directement de la course à l'armement planétaire. Entre 2015 et 2024, les recettes des 100 premières entreprises du secteur de l'armement ont ainsi progressé de 26 %, selon la dernière étude de l'Institut international de la recherche sur la paix de Stockholm (Sipri). Dans ce top 100, Thales, Safran et Dassault tirent leur épingle du jeu et sont tous les trois clients de Calip Group. « On suit le développement des grands donneurs d'ordres », commente Marc Sevestre.

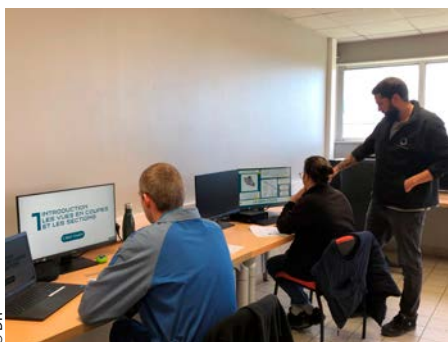
Le chef d'entreprise peut aussi compter sur le dynamisme du secteur du médical, « qui se porte bien ». En revanche, son troisième marché, l'industrie au sens large, est plus en retrait. « La situation est plus difficile pour les biens d'équipement », indique le dirigeant. Pour lui, la taille critique permise par l'acquisition de MGF Grimaldi est un atout. Tout comme l'est, la diversité des secteurs d'activité et des clients, qui en réduisant les dépendances, garantit aujourd'hui la pérennité du groupe.

Stéphane Vandangeon



CALIP GROUP MONTE SON CENTRE DE FORMATION

Outre la mécanique de précision et l'usinage, Calip Group propose ces dernières années une troisième activité : la formation. L'ETI normande a en effet créé son propre centre de formation. Fondée en 2021, Calip Compétences a ouvert sa première session de formation à l'automne 2023. L'industriel propose des formations d'opérateur-régleur sur machine à commandes numériques. Durant 10 mois, la formation est sanctionnée par une certification professionnelle TFPF. Elle comprend une partie théorique qui s'opère en e-learning et une partie pratique depuis les ateliers de Calip Group de Moul,



© DR

Le centre de formation de Calip Group s'ouvre aux personnes extérieures à l'entreprise.

dans le Calvados. Le centre propose aussi des modules plus courts (dessin industriel, usinage, contrôle...). « Aujourd'hui, la création de notre école est un investissement », indique Marc Sevestre, PDG de Calip Group. L'entreprise normande

a recruté un formateur, monté des formations, en partenariat avec l'UIMM, et obtenu des certifications Certimétal et Qualiopi. L'objectif du centre de formation est de pourvoir aux besoins de compétences de Calip Group. « Il s'agit à la fois

d'attirer des jeunes dans nos métiers et de faire monter en compétences nos salariés », poursuit le dirigeant de Calip Group, précisant que « la plupart des personnes formées n'avaient pas de connaissances particulières en mécanique ». Nous venons de lancer la commercialisation de nos formations auprès des autres industriels. La partie pratique peut se dérouler dans leurs locaux », indique Marc Sevestre. Pour l'heure, Calip Compétences a formé 7 personnes en interne et 5 stagiaires externes.

Stéphane Vandangeon