

Cédric GRANDEMENGÉ

Directeur Général - Directeur de divisions / centres de profit
Directeur des Opérations, Directeur de filiale

☎ 07 63 94 40 78

✉ cedric.grandemenge@gmail.com

Profil

DG de transition spécialisé dans le redressement et la transformation de PME industrielles. J'interviens quand la performance décroche ou lors de changements de gouvernance, pour remettre rapidement de la traction opérationnelle et sécuriser les résultats.

Centralien, Parcours franco-allemand. Fine connaissance des contextes PME familiales. Forte culture opérationnelle et leadership fédérateur.

Compétences

- Direction générale multisites et pilotage de centres de profit
- Amélioration et pérennisation de la rentabilité
- Croissance et Développement commercial (nouveaux marchés, grands comptes, export)
- Ventes de produits et de systèmes selon plan ou spécifications / Ventes de prestations
- Innovation, développement produits, R&D
- Achats, supply chain, ateliers de découpe industriels et de tôlerie fine
- Softskills : Leadership terrain et fédérateur, culture du résultat, capacité à faire grandir les équipes

Expérience professionnelle

2024 – 2025 : projet personnel

Ecriture d'un roman (fiction) autour de l'IA et de la spiritualité

2007 – 2024 : Groupe EFIRE – Lyon

Groupe industriel familial BtoB (négoce et fabrication de joints d'étanchéité et réalisation de prestations sur site en mode projet – clientèle : OEM, industries de process, distribution industrielle) – 50 M€ de CA – 250 collaborateurs

• 2020 – 2024 : Membre du Directoire / Directeur de la Division Etanchéité / DG de 3 sociétés

Missions :

- Management de 3 sociétés sur 6 sites - 150 personnes / 35 M€ - et développement commercial
- Définition et mise en place du plan stratégique CAP 2030 avec pour ambition de doubler le CA et de transformer le groupe (sur les volets RH, Supply chain et industriels)
- Redressement de la société IMPERATOR Industries (tôlerie fine pour les OEM aéronautique, défense, ...)
- Structuration RH groupe : mise en place d'une GPEC groupe pour accompagner la croissance et la mobilité
- Suivi SMQ et HSE et certifications ISO 9001 / EN 9100 (aéro) / ISO 19443 (nucléaire) / MASE (sécurité)

Résultats :

- *Le résultat net du groupe passe de 2 à 4 M€ avec une croissance de 6 à 8% par an sur la période*
- *Mise en place du budgets prévisionnels par site, responsabilisation et autonomie des managers*
- *Passage du résultat net IMPERATOR Industries de -5% à +7% en deux ans*
- *Transformation digitale : Mise en place d'une nouvelle version ERP (Sage X3 V12) et définition du besoin pour la mise en place d'un WMS et d'une solution d'ordonnancement.*
- *Transformation industrielle : déploiement d'une approche LEAN sur tous les sites de production et lancement de plusieurs projets d'investissement (découpe jet d'eau, automatisation/robotisation de presses, fraisage grande vitesse)*
- *mise en place de démarches QRQC et amélioration continue sur tous les sites*

• 2010 – 2020 : Directeur du Développement / Directeur Technique groupe et DG EYNARD ROBIN

Missions :

- Management de 4 sites - 60 personnes / 20 M€ (fonctions ADV, achats, logistique et production)
- Veille commerciale et animation des ventes groupe nouveaux marchés : export, pharma, aéro, nucléaire
- Définition et déploiement de la stratégie innovation et nouveaux produits
- Développement de grands comptes SOLVAY, SANOFI, EDF, AREVA, AIRBUS Helicopters ...
- Gestion des partenariats stratégiques (Top 10 fournisseurs) et scientifiques (laboratoires)

Résultats :

- *Transformation du business model : passage d'un rôle de pur distributeur centré sur la chimie à celui de fabricant sur des marchés complexes : pharmacie, nucléaire, aéronautique*
- *Création et structuration du Bureau d'Études et de la cellule R&D groupe (6 personnes).*
- *Développement de nouveaux produits pour les industries pharmaceutiques et nucléaires : CA généré >1 M€*
- *Création et développement d'une offre de services (formations clients, supervisions sur site) : CA de 1.5 M€*
- *Ouverture de nouveaux sites (ADV, stocks et production) au Havre et à Colmar : CA cumulé de 4.5M€*
- *Sourcing Asie (Inde et Chine) et lancement de nouvelles gammes de produits : CA généré >1 M€*

• **2007 – 2010 : Responsable de site / Chef de projet ERP groupe**

Missions :

- Management opérationnel d'un site de 40 personnes / 12 M€ (fonctions ADV, logistique et production)
- Développement de grands comptes : RHODIA et ARKEMA

Résultats :

- *Reprise du site en crise de croissance : hausse de la marge brute de 5% – remobilisation des équipes*
- *Déploiement d'un ERP Groupe (SAGE X3) pour 150 utilisateurs (tout le flux)*
- *Cartographie et structuration des processus - Lancement certification ISO 9001*
- *Création et structuration de la fonction appros / achat et des process – fiabilisation des stocks*
- *Développement de l'autonomie des équipes : managers intermédiaires / Spécialisation / Tutorat et alternance*

2005 – 2007 : NFM Technologie – Lyon : Responsable commercial division « Grands systèmes mécaniques »

Conception et fabrication de tunneliers et de systèmes de levage très sécurisés – 90 M€ de CA – 200 collaborateurs

- Management de l'équipe commerciale (2 personnes)
- Prospection et veille marché – identification de nouvelles opportunités (appels d'offres)
- Identification et choix de partenaires potentiels puis montage des offres
- Défense et négociation des offres devant les clients : *prise d'une commande importante de 4M€ pour AIRBUS - quais automatisés de chargement/déchargement des BELUGA à Saint-Nazaire (44)*
- Transmission et accompagnement sur les démarrages d'affaires

2000 – 2004 : MAN Technologie AG – Mayence et Augsburg : Ingénieur d'affaires BU «Espace»

Filiale du groupe MAN. Conception, réalisation et installation de composants Ariane 5 et d'infrastructures mécaniques sols pour l'industrie spatiale à Kourou – 200 M€ de CA – 400 collaborateurs

- Identification de nouvelles opportunités de développement, prospection
- Montage d'offres en partenariats internationaux
- Pilotage des opérations d'installation et de réception sur site (Kourou) des lots méca. du bâtiment EPCU S5
- Claim management du projet EPCU S5 avec notre partenaire VINCI auprès du maître d'ouvrage (CNES)

1999 – 2000 : Ambassade de France en Allemagne : chargé de mission scientifique chimie et aéronautique

1998 : NESTLE France : Modernisation et automatisation d'une ligne de conditionnement (stage)

Formation

Ingénieur diplômé – École Centrale de Paris (diplômé en 1998)

Langues

Français : natif

Allemand : courant

Anglais : courant

Centres d'intérêts

Course à pied (Marathons Berlin 24 et Amsterdam 25), ski alpin et randonnées - Littérature et philosophie, cuisine