

INVESTISSEMENT

ID System se développe à l'international

La PME ID System, appartenant au groupe Cabsoc, vient d'emménager dans ses nouveaux locaux. **Sa croissance régulière s'explique par un savoir-faire éprouvé, et le relais de croissance dans le ferroviaire.** Elle a su se structurer pour se développer à l'international, qui représentera près de 30 % du chiffre d'affaires à la fin de 2022.



Un projet cohérent qui permet de rapprocher les deux entités, ID System et EDH, puisque la première utilise beaucoup de réservoirs et de structures mécano-soudées produits par EDH. C'est l'occasion de réduire les coûts logistiques, et du même coup, de bénéficier de l'espace supplémentaire pour accroître sa production, soit 1100 m², contre 600 m² précédemment. La capacité de production de la partie montage et

« Nous avons besoin de revoir notre gestion de la production et du montage. » Mickaël Langlais

Fondé à Ancenis (Loire-Atlantique) en 2009, ID System conçoit et fabrique des bancs didactiques ainsi que des systèmes et centrales hydrauliques. La PME possède également un savoir-faire dans la filtration, la dépollution et la purification des huiles hydrauliques et fluides industriels et mobiles.

Appartenant au groupe Cabsoc, présidé par Benoît Cabanis (Socah Hydraulique, EDH, Luce Hydro, Socah Connectic et Cabsoc Formation), ID System emploie 23 salariés, pour un chiffre d'affaires attendu en 2022 de 4 M€ (3,4 M€ en 2021). Mickaël Langlais, directeur d'activité, rappelle que la création d'ID System date de 2009, et que la progression a été quasi constante.

La PME vient d'emménager à Mésanger (Loire-Atlantique), proche de la société sœur EDH : « l'objectif de ce déménagement est de doubler la partie atelier de montage, compte tenu de notre forte croissance. Nous devons initialement agrandir le site d'Ancenis, lorsque la crise sanitaire est arrivée et a

gelé le projet. » Puis une opportunité est apparue : « EDH louait, à côté de son site de production, une petite partie d'un bâtiment à un industriel de l'agroalimentaire, pour y faire du stockage. L'industriel a mis en vente le bâtiment en question et a proposé à Benoît Cabanis de le racheter... »

moyens essais double presque. Atout non négligeable : ID System envisage également d'occuper un plateau de bureaux au-dessus des bureaux actuels.

« Nous avons besoin de revoir notre gestion de la production et du montage » souligne Mickaël Langlais. La PME accroît donc la

ID System Railway, un fort relais de croissance

ID System Railway conçoit et fabrique des équipements dédiés à la maintenance ferroviaire comme les outillages « OAMF » (Aide à la Maintenance Ferroviaire) pour la distribution, vidange, filtration de tous fluides (chariots pour les huiles, graisses, Coolelf ou encore lave glace) mais également pour certaines opérations de production (brosses contact, semelles frein,

déplacement de charges, lavage de train, tonne à eau ou gestion des archets). Cette nouvelle branche vise les opérateurs de maintenance ferroviaire pour les aider à fiabiliser et optimiser leurs prestations de maintenance, avec des outillages adaptés, sur tous types de véhicules ferroviaires, en France en particulier et probablement demain à l'export.

zone de montage, se dote de zones d'essais : l'une pour l'activité fluides, l'autre pour la partie industrie soit les centrales hydrauliques et bancs didactiques, qui adresse les organismes de formation ou l'Education nationale. « Une zone de stockage pour la partie location de groupes de filtration est aussi créée. C'est une part importante de notre activité » note le directeur.

Le ferroviaire en forte croissance

Parallèlement, un dessinateur projeteur a été recruté. Un alternant a rejoint le bureau d'études, et une préparatrice de commandes magasinier vient d'être embauchée. Les moyens techniques devraient suivre en 2023, mais « la priorité était de renforcer les équipes » souligne Mickaël Langlais.

Trois branches structurent l'activité d'ID System : industrie, fluides et didactique. Une quatrième a été lancée : le ferroviaire. « Cette dernière laisse augurer de perspectives de croissance importante. » Une gamme d'outillage de maintenance pour le ferroviaire est en cours d'élaboration.

ID System envisage ainsi d'adresser les 355 technicentres présents en France. Cette part de l'activité d'ID System est non seulement un relais de croissance en elle-même, mais peut tout à fait apporter des affaires aux autres branches, qu'il



L'atelier d'ID System à Mésanger.

s'agisse de bancs d'essais ou de groupes de filtration. Une synergie se met en place que Mickaël Langlais espère fructueuse.

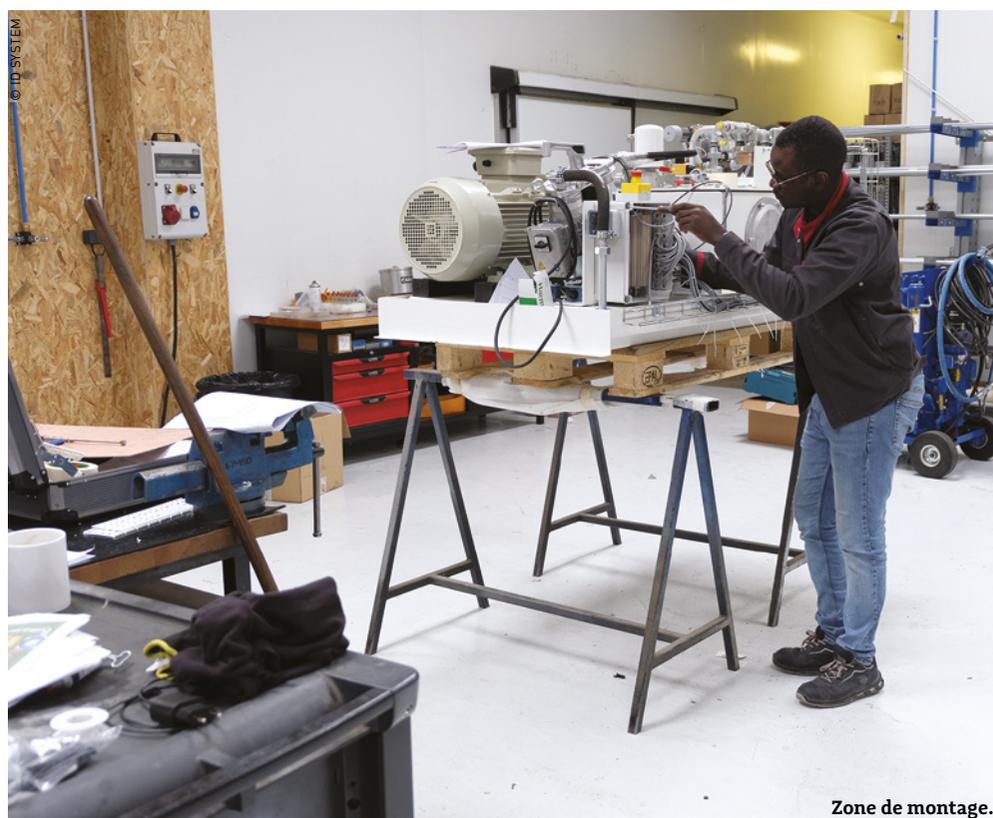
Fort développement à l'international

Un levier important chez ID System, c'est l'export : « Aujourd'hui, il représente 12% du chiffre d'affaires, et devrait monter à 20% en fin d'année » indique le directeur d'activité. « Nous avons musclé cet aspect au fil du temps, par l'embauche d'un ingénieur et d'une assistante export. L'international concerne le didactique et le traitement des fluides. Nous avons développé des liens

contractuels avec certains partenaires locaux au Moyen-Orient, en Indonésie ou en Australie, notamment. »

Plus récemment, ID System a signé un contrat avec le Maroc : « nous avons livré quatre bancs didactiques et des mallettes

Actuellement, trois branches structurent l'activité d'ID System : industrie, fluides et didactique. Une quatrième a été lancée : le ferroviaire.



Zone de montage.

pédagogiques. À cela s'ajoutent des bancs d'essais livrés à une école en Allemagne » se réjouit Mickaël Langlais. D'autres projets s'annoncent outre-Rhin, toujours dans le domaine de la formation.

Dans la partie fluides, la Côte d'Ivoire a les faveurs d'ID System : « un partenaire a été trouvé. Grâce notamment aux salons internationaux, nous développons un réseau sur place. »

Ce développement à l'international est le fruit d'une stratégie de long terme entamée avec Gérard Daillet, président d'EDH et d'ID System, à la vue des résultats obtenus par les PME italiennes : « nous nous sommes dit : pourquoi pas nous ? » se remémore Mickaël Langlais. « Un premier salon, celui d'Hanover Messe en Allemagne, il y a 9 ans, a commencé à faire connaître ce savoir-faire. Je me suis également appuyé sur le réseau des chambres de commerce et d'industrie. Le rachat par Benoît Cabanis a permis de solidifier cette stratégie à l'export, en structurant l'activité en ce sens. » ■