

INVESTISSEMENTS

CABSOC Group, une galaxie en expansion

CABSOC Group (SOCAH Hydraulique, EDH, Luce Hydro et ID SYSTEM) s'est construit sur la réputation de sérieux de SOCAH hydraulique, créé en 1993. **Avec le rachat d'EDH et d'ID System en 2017, les effectifs doublent. Une année charnière pour ce groupe qui mise sur le long terme et les relations de confiance.** À sa tête, Benoît Cabanis, PDG du groupe, qui entend perpétuer son ancrage familial et ses valeurs, à travers ses cinq métiers de base.



CABSOC Group, dirigé par Benoît Cabanis, a démarré en 1993 avec SOCAH Hydraulique, créée en 1993 à Châteaubourg (Ille et Vilaine).

Dernier investissement en date pour le groupe familial : l'achat d'un site de 5500 m² à Vern sur Seiche (Ille et Vilaine) en 2019, à l'entrée de Rennes. Le site de Luce Hydro à Janzé, à 30 km de Rennes, y sera transféré. Le groupe y produira des vérins, à raison de 9 000 par an, avec pour objectif de doubler la production à horizon 2020, l'année 2019 étant une année de transition.

L'investissement s'élève à 2,5 millions d'euros pour le bâtiment et les nouveaux équipements. SOCAH Connecticut y disposera de 700 m², Luce Hydro de 2600 m², le solde étant loué à ce jour. Mais l'année du grand basculement est plus certainement 2017. Approché par Helbert, fabricant de vérins basé à Janzé, Benoît Cabanis a repris l'entreprise pour donner davantage de poids à son activité industrielle. « Peu après

avoir signé ce rachat, Gérard Daillet, fondateur d'EDH (Européenne de distribution hydraulique) et d'ID System, m'a fait savoir qu'il partait en retraite et qu'il aimerait que le groupe reprenne ses entreprises. Nous nous sommes mis d'accord en une matinée » se souvient Benoît Cabanis.

Ces derniers rachats permettent à CABSOC Group de doubler sa taille d'un seul coup. « En atteignant ce seuil, il nous a paru important de trouver une marque chapeau qui unifie l'ensemble. Je souhaitais souligner l'ancrage familial du groupe, son histoire, ses valeurs. Nous avons donc opté pour CABSOC, pour Cabanis et Socah » précise le PDG.

Garder une dimension familiale

Positionné plutôt en aval par rapport à Luce Hydro ou Socah Hydraulique, ID System se

focalise sur les industriels ou les constructeurs de machines. Benoît Cabanis détaille : « Nous avons la possibilité de développer cette activité grâce à la mise à disposition de marques et de produits qui répondent aux différents besoins du marché. Nous fabriquons également sur mesure des systèmes complets. »

De son côté, ID System-didactiques applique sur ses bancs didactiques son savoir-faire industriel : « Ces bancs sont conçus grâce à notre expertise industrielle. En retour, notre système industriel bénéficie de notre culture de formation et d'accompagnement. »

Autre activité : le maintien en propreté des fluides, avec ID System Fluid, qui fait faire au groupe un pas vers la maintenance prédictive : pour qu'un système hydraulique fonctionne, il faut que le fluide soit parfait. ID System Fluid



L'activité de négoce d'EDH à Mésanger (Loire-Atlantique) sera transférée cette année sur la plateforme logistique de Châteaubourg.

propose des prestations comme la filtration, la dépollution, ou le maintien en propreté. «ID System est également notre fer de lance à l'export notamment avec le Didactic mais pas uniquement » souligne Benoît Cabanis. Pour couvrir l'ensemble de la chaîne de valeur dans l'hydraulique, il manque au groupe l'activité touchant à la transmission hydrostatique. « Mais on ne peut pas être présent partout... » convient Benoît Cabanis, qui entend garder au groupe sa dimension familiale. « Je souhaite que nos clients aient comme interlocuteurs des spécialistes dans nos cinq métiers : composants hydrauliques avec la SOCAH, principalement dédiée au mobile, des vérins hydrauliques avec Luce Hydro, de l'air comprimé, avec AHR, des

réservoirs hydrauliques, des tubes cintrés avec EDH ou bien des systèmes complets avec EDH. »

Cela passe bien sûr par une étude précise des besoins par le bureau d'études composé de trois ingénieurs, l'établissement d'un cahier des charges et un réseau de partenaires connus, au rang desquels Eaton, Cardev, Hy-Pro ou M+S Hydraulic.

Connaître son marché

CABSOC Group a démarré avec SOCAH Hydraulique, créée en 1993 à Châteaubourg (Ille et Vilaine) par Jean Cabanis, le père de Benoît. « Nos clients achetaient tout d'abord des pneus, et trouvaient leur composants hydrauliques en Italie. Mon père, ancien

ingénieur aéronautique, ramenait ces composants d'Italie et a peu à peu mis en place une gamme. J'ai repris l'entreprise en 1999. L'entreprise réalisait alors environ 1,6 million de CA uniquement en négoce de composants » se souvient l'actuel PDG.

Quel est le secret de la réussite du groupe ? « Il faut connaître son marché, ses clients, leurs attentes. Et mettre en face d'eux les interlocuteurs qui savent y répondre. J'avais avec moi dès le départ des spécialistes des composants hydrauliques. Je suis arrivé à la tête

“ Quel est le secret de la réussite du groupe ?
" Il faut connaître son marché, ses clients, leurs attentes."

Benoît Cabanis, PDG de CABSOC Group

de l'entreprise avec une culture plutôt financière, venant du contrôle de gestion d'un transporteur. J'ai même été DG d'une PME de 80 salariés. Je suis un financier dans le bon sens du terme. J'ai essayé



Le groupe espère doubler sa production de vérins, à hauteur de 18 000 par an d'ici à 2020.

UN GROUPE, QUATRE SITES

Avec un chiffre d'affaires de près de 30 millions d'euros, le groupe emploie 160 collaborateurs sur 4 sites de production : production de vérins à Grenoble, le site historique de Luce Hydro, racheté en 2004. Il compte 20 salariés, qui disposent de 1800 m².

Le site de Janzé, dédié à la production de vérins, sera transféré à Vern sur Seiche, en périphérie de Rennes, en 2019. Il dispose de 1600 m², et en occupera 2200 m² dans le courant de l'année.

EDH, à Mésanger (Loire-Atlantique), 3000 m² dédiés aux réservoirs hydrauliques et aux tubes cintrés. Benoît Cabanis fait remarquer : « J'ai expliqué aux équipes là-bas que je souhaitais passer de l'artisanat industriel à l'industriel artisan : cela touche en particulier l'optimisation des flux. Il est en cours de réaménagement pour mettre en place des process plus rigoureux et augmenter les capacités de production. Cela passe par la suppression de l'activité de négoce, qui sera transférée sur la plateforme logistique de Châteaubourg. »

ID System, à Ancenis (Loire-Atlantique), un site de conception et d'assemblage de 900 m². En 2020, la superficie du site doublera pour accompagner la croissance de l'activité.

de comprendre mon marché en analysant les opportunités qui se présentaient » souligne Benoît Cabanis.

Du négoce à la production

En 1999, neuf mois après son arrivée à la direction de SOCAH Hydraulique, le groupe rachète Hee, une société de négoce de composants hydrauliques, qui fabrique également des centrales hydrauliques complètes et vend des moteurs orbitaux de la marque M+S. En 2004, le fondateur de Luce Hydro part en retraite. Il propose à Benoît

Cabanis de racheter son entreprise. « Cela a constitué le point de départ de l'activité de négoce vers la production industrielle » se souvient ce dernier. À l'époque, SOCAH Hydraulique réalisait environ 6 millions d'euros de CA, contre 1,5 pour Luce Hydro. Un rachat cohérent, d'autant que le groupe vendait déjà des vérins. Au fil du temps, Benoît Cabanis ajoute des briques à ses activités, avec l'air comprimé ou la connectique, par exemple. L'année 2014 est riche en mouvements, avec l'agrandissement de l'espace de stockage du siège de Châteaubourg qui passe de 1150m²

à 1900m², l'ouverture de la nouvelle agence Socah connectic à Vitré (Ille et Vilaine) ou le déménagement de la société AHR au siège de Châteaubourg.

Cette croissance s'appuie sur plusieurs valeurs, au premier rang desquelles la franchise et l'honnêteté. « On ne ment pas aux clients » appuie Benoît Cabanis. « Toutes les vérités sont bonnes à dire, notamment d'un point de vue économique et industriel. Nous devons être en mesure de justifier nos décisions. »

La deuxième, c'est le respect des collaborateurs, des clients, des actionnaires : « L'argent est là, il y en a plein les banques ! Ce qui est difficile, c'est de mettre les hommes en mouvement pour créer de la valeur. Il n'y a de richesse que d'homme. Cela ne signifie pas être naïf. Mais j'ai beaucoup d'admiration pour chacun d'entre eux » renchérit le PDG.

Cela vaut bien sûr pour les chefs d'entreprise qui vendent leur société. Benoît Cabanis dit avoir vu beaucoup de personnes fâchées parce

“ Le site de Janzé, dédié à la production de vérins, sera transféré à Vern sur Seiche, en périphérie de Rennes, en 2019. Il dispose de 1600 m², et en occupera 2200 m².

que les parties n'avaient pas été honnêtes dans la discussion initiale. Il met donc un point d'honneur à ne jamais se brouiller avec les chefs d'entreprise qui lui cèdent leur activité. « C'est sans doute cela qui a rassuré mes cédants. En cas de doublons après un rachat, il faut trouver des solutions pour les personnes concernées. Cela doit se faire dans le respect des personnes. »

Une autre valeur cardinale sur laquelle s'appuie le groupe, c'est la fidélité : « je ne crois pas que notre rôle soit de virevolter d'un fournisseur à l'autre, ou d'un client à l'autre. Nous souhaitons construire des relations à long terme. Lorsque je reçois un fournisseur, je lui dis : attention, ça va prendre du temps pour bâtir une relation de confiance. Mais ce sera pour longtemps. Mes commerciaux sont là pour construire, pas pour faire des coups. Les fournisseurs peuvent être un peu frustrés au départ, mais il suffit de prendre le temps de leur expliquer. » ■



ID System didactiques met à profit son expertise industrielle pour concevoir ses bancs.