

Il vend sa précision en série

Ses clients ne plaisaient pas avec la précision. Certains sont avionneurs ou chirurgiens. Sébastien Ripoche a bâti en 25 ans un groupe spécialisé dans le décolletage.

Sans compétence, on est directeur de rien du tout. On ne fait rien sans salariés, c'est leur entreprise ! » Sébastien Ripoche dirige le Groupe ARBM, basé à Chemillé. Dernièrement, il a tenu à honorer la formation réussie de quatre collaborateurs (lire par ailleurs). L'occasion de revenir sur une réussite basée sur l'écoute, à la fois de ses salariés et de ses clients. « On a démarré à deux en 1997 », se souvient ce titulaire d'un BEP « opérateur régleur », d'un bac « Génie mécanique » puis du DUT éponyme. Il a pris le risque de créer sa propre entreprise à 23 ans seulement. Aujourd'hui, son groupe spécialisé dans la mécanique de précision emploie 120 personnes, dans six sociétés « complémentaires ».

« On est devenu un groupe agile, agressif et cohérent »

SÉBASTIEN RIPOCHE
Directeur général d'ARBM

Son vaisseau amiral reste la chemilloise Ouest Décolletage (42 salariés), où les pièces complexes se déclinent « de 50 à plusieurs milliers d'exemplaires ». Ses clients œuvrent pour le ferroviaire, l'environnement, la pharmacutique ou l'aéronautique comme les mastodontes Safran, Thalès ou Airbus.

En 2010, Sébastien Ripoche a enrichi le catalogue de ses compétences (et son portefeuille clients) avec l'acquisition de la société trélazéenne APMA (20 salariés). Spécialisée dans les petites séries de 5 à 500 pièces, elle répond à des besoins plus expérimentaux pour la conquête spatiale, les sports de compétition, le luxe... La même année, il fait l'acquisition de Vitalys Surgical, société bretonne connue pour ses perforateurs crâniens brevetés. Ils sont aujourd'hui distribués dans une trentaine de pays. Cinq ans plus tard, pour rassurer l'exigeant sec-



Montjean-sur-Loire (Mauges-sur-Loire), vendredi 9 avril. Sébastien Ripoche, patron du groupe ARBM, valorise les formations à la mécanique de précision, comme ici au sein d'Anjou Décolletage.

PHOTO: CO - FABRIEN LEDUC

teur du médical, le quadragénaire a aussi créé Ouest Médica, à Chemillé. « Mais c'est difficile de vendre des instruments médico-chirurgicaux en France. Nous avons pourtant la note maximum des chirurgiens et on est parfois moins chers de 20 à 30 % que les Américains », se désole Sébastien Ripoche, qui exporte quasiment la totalité de sa production : « Avec Vitalys, on travaille avec le Brésil, le Pakistan et même l'Arabie saoudite où on a signé un contrat de trois ans pour la livraison de 4 500 perfora-

teurs crâniens par an. »

En 2017, le dirigeant engage deux nouvelles croissances externes avec, d'abord, le rachat d'Attitude Mécanique, à Trignac (Loire-Atlantique), situé à deux pas des impressionnants hangars d'Airbus. Puis d'Anjou Décolletage à Montjean-sur-Loire, forte de 40 salariés. Ici, place aux plus grandes séries. « De 500 à plusieurs centaines de milliers de pièces », précise Sébastien Ripoche. Les secteurs agricoles, du BTP, du nautisme, de l'armement ou,

encore, de l'aéronautique y font aujourd'hui leurs emplettes.

C'est bien cette complémentarité qui permet au patron d'envisager l'avenir plus sereinement que certains de ses concurrents : « Dès mars 2020, on a travaillé pour que tous nos commerciaux puissent vendre l'ensemble des catalogues. On a investi dans le numérique et on travaille aujourd'hui en meute. On est devenu un groupe agile, agressif et cohérent. »

Fabien LEDUC