

**SOUS-TRAITANCE**

# La montagne, les vignes... et l'électronique

**À L'OMBRE DES CÉVENNES, LEONCE JEAN, CO-DIRECTEUR GÉNÉRAL D'OMICRON, NOUS PRÉSENTE L'EMS HÉRAULTAIS. SES VENTES EN HAUSSE ET SON EXPANSION TÉMOIGNENT DE SON ADAPTATION AUX NOUVELLES TENDANCES TECHNOLOGIQUES ET COMMERCIALES DE L'ÉLECTRONIQUE.**

Entre les villes de Nîmes et de Montpellier, à Claret au pied du Pic Saint-Loup, la famille Jean a dû faire un choix entre deux activités très énergivores : la viticulture... et la sous-traitance électronique, autre fleuron local. Et ce, de longue date. De son installation en 1965 jusqu'au début des années 1980, le site IBM de Montpellier rayonnait en effet sur la sous-traitance alentour, notamment la Sométre (Société métallurgique de Trévières) qui employait Christian Jean. Par la suite, l'activité locale d'IBM recula fortement et le sous-traitant cessa ses activités. Christian Jean, avec l'appui de trois clients (qui le sont encore aujourd'hui), se lança dans la création d'Omicron dès 1982 à Claret. Ses fils Léonce et Romain prirent progressivement la suite dans les années 2000, jusqu'à se partager la direction générale.

## PREMIERS CÉPAGES ÉLECTRONIQUES DANS UNE ANCIENNE ÉCOLE

À ses débuts, la famille combine encore la viticulture (aujourd'hui en pause) et le démarrage de l'activité de sous-traitance électronique. Celle-ci s'exécute à l'époque dans une ancienne école, où sont assemblés «de façon très embryonnaire», dicit Léon Jean, des PCBA depuis un panier garni fourni par les clients. Par la suite, ces



**Omicron, qui compte 56 % de femmes dans les effectifs (dont 80 % dans des postes à responsabilités), met à l'œuvre 54 personnes au total. La société a fabriqué 67 732 produits en 2025, correspondant à 499 références différentes.**

derniers délèguent les achats de composants, puis le test, l'intégration de produits semi-finis et finis... La rentabilité de l'activité conduit à la création en 1986 du bureau d'études Hardtech, surtout orienté vers le développement de bancs de tests. Il se double, au début des années 1990, du développement de produits, avant de fusionner avec Omicron en 2023. L'héritage viticole de la famille attendra !

Aujourd'hui composé de quatre personnes, Omicron vient d'officialiser un partenariat établi avec son voisin héraultais Rivinnov. Outre le hardware et le software, les cinq membres de ce dernier apportent leur expertise dans l'IA et les modules embarqués plug & play. En somme, il s'agit d'un échange de bons

procédés : Rivinnov opère comme le bureau d'études interne et Omicron constitue l'outil de production externalisé, notamment dans le cadre de projets plus ambitieux. Cerise sur le gâteau : les deux sociétés familiales partagent des valeurs similaires, et sont géographiquement proches : Montferrier-sur-Lèze et Claret ne sont distants que de 25 kilomètres.

## BIENTÔT 1 000 m<sup>2</sup> POUR L'INTÉGRATION DE PRODUITS

Omicron se présente comme un fournisseur de prestations globales, qui intervient de A à Z dès l'étude de faisabilité du projet, de la conception à la fabrication, puis à la logistique

complète d'un produit. Sur le site historique de Claret, l'activité se répartit entre l'assemblage de petits sous-ensembles et la fabrication de PCBA, effectuée depuis trois lignes CMS aptes à fonctionner en 3x8. En vitesse de croisière, elles fonctionnent à 80 % de leurs capacités, mais elles peuvent absorber des volumes plus élevés de manière ponctuelle. Cela est moins le cas de la seconde activité, à savoir l'intégration de produits. Alors même que, jusqu'en 2020, la répartition entre les deux activités s'orientait à 60 % vers les PCBA, pour s'équilibrer autour de 50/50 en 2025, et les indicateurs commerciaux prévoient désormais une inversion à 60/40 en faveur de l'intégration. D'où l'investissement d'environ 2,5 M€ d'euros en fonds propres pour construire un atelier dédié dans la commune voisine de Sauteyrargues. Léonce Jean salue d'ailleurs la mairie «qui s'est démenée pour nous faciliter l'obtention du permis de construire, et avec laquelle nous nous efforçons de développer une dynamique sociale autour de la localité : dix nouveaux emplois devraient être créés d'ici trois ans». En parallèle, la société a répondu à un AMI (Appel à manifestation d'intérêt) DEFIS (Défense, innovation, souveraineté et réindustrialisation des territoires) opéré par la Région Occitanie. Le projet DIAM (Défense innovation aéronautique médical) a été labellisé par Aerospace Valley

et est en cours d'évaluation par les services de la région. Pour l'heure, l'Héraultais est en cours de certification ES 9100. Il ne sera certes pas épaulé sur la partie immobilière, mais sur les équipements, l'aménagement et le recrutement. Abondamment automatisés, les 1 000 m<sup>2</sup> du bâtiment accueilleront des postes de travail dernier cri, dotés de cobots. Ce nouveau site devrait être opérationnel en septembre, puis entièrement achevé et inauguré dès janvier 2027. Rappelons qu'en 2011, Omicron avait déjà étendu la surface de ses locaux, qui s'élevait à 3 500 m<sup>2</sup>.

## NOUVELLE FORMULE EN PROTOTYPAGE RAPIDE

Bien que le prototypage soit pour lui une activité historique, Omicron a observé qu'un nombre croissant d'acteurs de l'électronique s'orientaient résolument vers le prototypage rapide, attirant par ce biais des clients de l'Occitan. Afin de répondre aux nouveaux besoins, notamment délivrer des devis en 48 heures, la société s'est réorganisée tout en conservant ses premiers attributs. À l'origine, l'activité s'accompagnait de la validation de fonctionnalités. « En parallèle, dès le prototype, nous proposons la validation du process industriel, en débutant l'industrialisation dès le prototypage », explique Léonce Jean. « Mais cela nous causait quelque peu préjudice, car le délai de prototypage était allongé en comparaison de prototypistes traditionnels. Nous avons reconstruit notre offre, car toutes les étapes de prototypage ne sont pas similaires. Il faut bien différencier l'étape du POC (proof of concept) de l'étape du prototype final ». L'offre met désormais en œuvre trois catégories de prestations : T1, T2 et T3. La première valide

les fonctionnalités. Son objectif premier est le délai court, en répondant et en fabriquant rapidement, quitte à utiliser des procédés manuels ou à acheter des composants plus onéreux. Les autres étapes de prototypage T2 et T3 se focalisent davantage sur la validation du process industriel.

## QUASI DOUBLEMENT DES VENTES EN QUATRE ANS

Parmi les débouchés d'Omicron figure, depuis sa création, le médical. Le bassin montpelliérain recèle une activité



Maria Angel et Miguel Angel Rivillo-Ruiz, du bureau d'études Rivinnov, sont désormais partenaires d'Omicron, codirigée par les frères Léonce et Romain Jean.

assez importante en la matière, notamment dans l'hématologie, dont plusieurs acteurs sont partenaires d'Omicron. En 2018 s'est posée la question de s'orienter résolument vers le médical et l'aéronautique, des secteurs à forte valeur ajoutée et difficilement délocalisables. La société s'est davantage investie dans le déploiement de dispositifs médicaux, d'où la certification ISO 13485 obtenue en 2018, complétée par la certification ISO 14971 en 2019. Paradoxalement, observe Léonce Jean, « le débouché médical ralentit, car le nombre de sous-traitants certifiés ISO 13485 progresse, ce qui fait

stagner cette part dans notre chiffre d'affaires total ».

La part du médical chez Omicron s'établissait en 2024 à 19%, contre 35% pour l'énergie (essentiellement le nucléaire), 30% pour l'industriel, 7% pour l'aéronautique et 9% pour le militaire. Omicron se positionne de plus en plus dans le Mil-Aéro. Néanmoins, Léonce Jean partage le sentiment de bon nombre de ses confrères : « Le secteur est porteur, mais depuis deux ans, il nous est demandé de confirmer notre capacité à absorber beaucoup plus de commandes, voire de doubler notre capacité de production. Bien qu'il

faille tout de même noter une progression, nous sommes loin des effets d'annonce », d'où l'intérêt de servir des débouchés diversifiés. En 2025, la part de l'énergie sera moindre, au bénéfice de l'industriel, qui pèse quasiment 50% des ventes d'Omicron : le sous-traitant a en effet gagné un marché lié à l'IA – en forte croissance, et qui porte les chiffres de la société. Ses ventes totales se sont élevées à 8,61 M€ en 2025, à comparer aux 8,13 M€ en 2024 et aux 4,74 M€ atteints en 2021. Concernant l'approvisionnement en composants, Omicron cible les flux tendus. La société cumule au total 3 000 m<sup>2</sup> de

surface de stockage, et s'efforce de réaffecter la zone de stockage des matières premières au profit des produits finis.

## APPROVISIONNEMENT : « UNE CRISE PERMANENTE »

Cependant, aux yeux de notre interlocuteur, « la distribution de composants laisse l'impression d'une crise permanente : les distributeurs ne stockent plus, les catalogistes ne déstockent plus non plus... Le marché du composant électronique a considérablement évolué, et exige de l'adaptation. Nous subissons toujours des composants en rupture, des délais longs. Nous effectuons un numéro permanent d'équilibriste pour savoir s'il faut stocker ou non, il s'agit d'une véritable problématique. Depuis 2020 s'est installé un désordre au sein duquel tout le monde ne joue pas son rôle ». Le dirigeant déplore l'évolution des pratiques des catalogistes – tels que RS, Farnell, DigiKey – qui ne proposent plus de services d'approvisionnement rapide. « Lorsqu'une commande était passée à 18h, elle était livrée le lendemain à 8h. Mais ils préfèrent désormais se positionner sur la vente de volumes ». Résultat : l'Occitan se tourne vers les distributeurs « classiques », qui fournissent des services d'échantillonnage et raccourcissent les délais. L'autre changement revêt une connotation davantage culturelle : « Nous subissons la pression de nos clients, mais peut-être aussi celle des bureaux d'études, où une jeune génération d'ingénieurs arrive dans le métier », fait observer Léonce Jean. Habituee aux services rapides d'Amazon, eBay et consorts, elle en a dupliqué les mentalités et les pratiques, et « s'attend à la même réactivité chez un EMS. C'est pourquoi nous avons revu

notre politique de prototypage: les acteurs qui ont investi ce créneau proposent un service de demande en ligne, où il suffit de cliquer pour voir son prototype livré en trois jours. La pression s'exerce depuis le client final, et l'ensemble de la chaîne la subit».

## DES PCB ASIATIQUES ET EUROPÉENS

Cependant, « nous avons la chance d'être dotés d'un service achat dédié très expérimenté », salue le dirigeant. De quoi favoriser les partenariats sur le long terme avec les fournisseurs de composants et d'assurer les livraisons aux clients. Afin de répondre rapidement aux demandes, Omicron gère plus de 50 000 références (« le tout-venant ») en stock

permanent, soit un ratio de 25 à 30 % de son chiffre d'affaires. L'approvisionnement inclut naturellement les PCB. Cependant, les donneurs d'ordres imposent bien souvent leurs tarifs et leur droit de regard sur l'identité du fournisseur. L'Occitan n'a donc pas réellement d'autre choix que de s'approvisionner en Chine pour les moyennes séries, où l'un de ses salariés gère les approvisionnements depuis un bureau à Shenzhen. En revanche, les petites séries mobilisent des fabricants européens.

## PEU DE TURNOVER DANS LES EFFECTIFS

Sur le volet de l'emploi, la facilité à recruter et à former varie selon les postes. Il n'est pas évident de recruter en

production, même si Omicron fait appel aux CFAI (Centres de formation des apprentis de l'industrie) liés à l'IUMM de Montpellier. La difficulté ne consiste pas à trouver des entreprises voulant embaucher, mais à trouver les profils voulant rejoindre l'industrie. « Nous favorisons donc le recrutement local avec une formation en interne », explique Léonce Jean. Pour les postes exigeant des compétences plus élevées, comme les chargés d'affaires, la société s'appuie avant tout sur les compétences techniques – les notions commerciales seront infusées par la suite. En somme, les experts parlent aux experts, d'autant « que nous ne vendons pas de produits propres. Nous sommes une entreprise familiale qui nourrit des objectifs de croissance maîtrisés: nous n'employons

pas de commerciaux itinérants », résume le dirigeant. Plus largement, la société s'efforce de présenter comme un atout le cadre de travail, relativement isolé dans la campagne, et la démarche s'avère payante, au regard du turnover négligeable. Par ailleurs, Omicron s'efforce de promouvoir ses métiers en participant au salon La semaine de l'Industrie, et en organisant des journées portes ouvertes. « Chaque année, nous recevons la visite de trois ou quatre classes à minima, notamment des lycéens de terminale scientifique. Nous avons aussi établi un partenariat avec l'école d'ingénieurs Polytech qui vient étudier les tests de PCBA », explique Léonce Jean, en espérant que les futures moissons seront favorables en termes de recrutement...

ARNAUD PAVLIK