

ÉCONOMIE. Le ministère de la Défense souhaite associer davantage les PME à

La Défense ouvre

Basée à Mauves, OPS travaille en partie pour le secteur militaire. Son nouveau patron aimerait en faire plus.

À 41 ans, après sept ans passés dans l'Armée de l'air et quinze dans un grand groupe d'électronique, Willy Lorient a réalisé son rêve en mars dernier, en rachetant Ouest polissage services (OPS).

Installée à Mauves-sur-Loire, l'entreprise, qui fête ses 25 ans, est spécialisée dans le traitement de surface de pièces métalliques pour l'industrie.

« Ils savent que les grands du secteur ne peuvent rien faire sans nous »

Depuis quelques années, elle s'est diversifiée dans l'aéronautique et la Défense. Parmi ses clients, des sous-traitants d'Airbus, qui lui confient le polissage de moules pour pièces en composites, et DCNS, le constructeur de navires militaires. « On réalise le polissage intérieur de tubes destinés à des sous-marins nucléaires. C'est un travail qui exige un très haut niveau de finition ».

La production militaire assure près d'un tiers de l'activité d'OPS. Son dirigeant aimerait en faire plus. « L'objectif n'est pas de devenir trop



Willy Lorient, dirigeant d'OPS : « La filière doit se structurer ». Photo PO-XB

dépendant de ce secteur, mais de le développer au même titre que l'industrie et le nucléaire ».

Présent à la rencontre orga-

nisée la semaine dernière à la Chambre de commerce et d'industrie (CCI), avec une centaine de patrons de PME, Willy Lorient a été sensible

au discours des représentants de la Délégation générale de l'armement (DGA). « On sent que, derrière, il y a une vraie dynamique. Ils sont conscients que les grands donneurs d'ordre du secteur ne peuvent rien faire sans les petits ».

Chasser en meute

Reste un vrai handicap à surmonter : « Pour une petite boîte de quinze salariés comme OPS, il est très difficile de se faire connaître de grands groupes comme Thales ou Dassault ».

D'où la nécessité, pour Willy Lorient, de se regrouper à plusieurs pour mieux se vendre. « Avoir un stand tout seul au salon du Bourget, ce n'est pas envisageable. À vingt, ça devient possible ». Déjà membre d'AtomOuest, un réseau regroupant 20 PME de la région travaillant en sous-traitance pour le nucléaire, le patron d'OPS aimerait calquer ce modèle pour la Défense avec le soutien du cluster Eden, créée en 2008 dans la région Rhône-Alpes et qui depuis a essaimé ailleurs.

L'ancien élève pilote de chasse rêve qu'un jour sa petite entreprise décroche un contrat avec Dassault Aviation : « S'ils me commandent une pièce pour le Rafale, je leur fais gratuitement. Mais en échange, je leur demande de faire un tour ! »

Xavier Boussion

L'EXPERT



« Un marché encore mystérieux pour les PME »

Analyse. Président du Comité de développement des industries méca-

la DGA souhaite maintenir des savoir-faire en France, en s'appuyant sur les