

## BUSINESS INNOVATION



Bruno Fargeon, directeur général d'Oktal.

# Oktal, la simulation comme cœur de métier

La société toulousaine, lancée par huit collaborateurs en 1989 franchit le cap des 20 ans avec panache. Spécialisée dans la simulation, Oktal affiche une croissance qui n'a rien de virtuelle.

**L**e gros projet de l'année, c'est avec la Chine que la société toulousaine Oktal le mène. Le marché a été remporté en avril 2009 pour 3 millions d'euros : un simulateur de conduite pour l'école d'ingénierie du transport de l'université de Tongji à Shanghai, livrable à l'été 2010. L'immense coque blanche est dotée d'une plateforme dynamique huit axes pour restituer accélérations, décélérations et mouvements divers, et renferme une voiture équipée en images virtuelles 3D.

« C'est une approche nouvelle puisque le simulateur est destiné non pas à l'automobile directement, mais aux études en ingénierie de circulation routière pour la conception d'infrastructures. Mais ça ne change rien à l'architecture de nos simulateurs », souligne Bruno Fargeon, directeur général de la société.

Avec sa filiale Oktal-SE, spécialisé dans l'édition de logiciels pour la Défense, Oktal constitue le pôle Simulation du groupe toulousain Sogecclair, spécialisé dans l'ingénierie de haute technologie. L'entreprise, qui compte une centaine de salariés et affiche un chiffre d'affaires 2008 de 11 millions d'euros, s'est déployée sur trois sites à Toulouse, Paris et Aix-en-Provence. Sa réussite s'appuie sur une stratégie de diversification puisqu'elle travaille pour les secteurs de

l'automobile, l'aéronautique, la défense et le ferroviaire. Mais aussi sur une dualité de métier : « Nous concevons des systèmes complets de simulation destinés à la formation ou à la R&D, et nous valorisons notre cœur de métier en éditant des suites logicielles que nous n'hésitons pas à vendre à des concurrents bien implantés sur certains marchés », explique Bruno Fargeon. Parmi les clients d'Oktal : Airbus, Dassault, Thales, Sagem, SNCF, RATP, Veolia, Renault, Bombardier, ou encore les chemins de fer anglais, belges, israéliens, algériens, sud-africains ou coréens. « Notre progression est à l'export », précise Bruno Fargeon. Les marchés à conquérir ? La Chine, le Japon ou l'Inde.

« Notre volant d'affaires s'est bien développé dans l'aéronautique militaire cette année, souligne Bruno Fargeon. Paradoxalement, si 2009 a été marquée par un chiffre d'affaires en baisse, c'est aussi notre meilleure prise de commandes. » Ce qui laisse augurer une très bonne année 2010, avec un carnet de commandes dont la visibilité s'allonge à nouveau d'une façon rassurante. ■

Cécile Chaigneau

WWW.OKTAL.FR