

L'Entreprise

janvier 2011

www.lentreprise.com n° 296 - 3,50 €

Spécial

Toulon

Les entreprises
qui bougent

Rendez-vous
Les musts

La success story
Optis

EXPRESS ROULARTA

T 03115 - 296 - F: 3,50 €





OPTIS

Your partner for the simulation of :

- Optics
- Light & Colour
- Visual Ergonomics

in a VR environment

L'ENTREPRISE
 Activité : logiciels pour images virtuelles
 Dirigeant : Jacques Delacour
 Localisation : Toulon
 Effectifs : 65 salariés
 Chiffre d'affaires 2009 : plus de 10 millions d'euros, dont 95 % réalisés à l'international

Jacques Delacour, président-fondateur d'Optis.

Le toulonnais Optis, maître de la simulation de la lumière

L'ENJEU

■ TRAVAILLER

avec les plus grands groupes industriels mondiaux.

LA MÉTHODE

■ L'INNOVATION

(35 % du chiffre d'affaires annuel consacré à la R&D, partenariats avec deux pôles de compétitivité...) et la consolidation de son capital pour rassurer les partenaires industriels internationaux.

dÉPUIS 1989, OPTIS n'a jamais ralenti dans sa quête : concevoir des logiciels de réalité virtuelle aptes à produire des images d'objets aussi exactes que celles que perçoit réellement l'œil humain. La société varoise est devenue un leader mondial dans le domaine, en travaillant pour les plus grands groupes de l'automobile, l'électronique, la défense ou l'éclairage. « Un pari qui n'était pas gagné », rappelle le président-fondateur d'Optis. A 46 ans, l'œil de Jacques Delacour pétillait toujours autant que celui de l'étudiant qui, au milieu des années 1980, dans sa chambre, s'évertuait à écrire sa première ligne de logiciels. « Je trouvais les solutions existantes horriblement compliquées.

J'étais convaincu qu'il y avait un moyen de faire plus simple, pratique et performant. » Son diplôme de l'École supérieure d'optique en poche, le jeune ingénieur brûle de mettre ses idées en application et crée, en 1989, Optis. Avec une énergie prête à tout oser : « Je considérais qu'en m'adressant à des utilisateurs non praticiens de l'optique, le marché s'avérerait bien plus grand qu'en visant uniquement des spécialistes. » Aujourd'hui, la PME de Toulon sert plus de 1 600 clients dans le monde et non des moindres : 3M, Alcatel, Alstom, Audi, Bombardier, CEA, Ericsson, Hitachi, Nikon, Philips, Porsche, Samsung, Sony, Thales... et, tout récemment, l'Académie chinoise de techno-

logie spatiale (CAST), séduits par ses solutions de simulation des interactions entre la lumière et son environnement. Optis donne à voir, dès la conception et très en amont, comment l'œil humain percevra les reflets, le rendu des transparences ou des couleurs d'un objet, d'un lieu ou d'une ambiance. Quels qu'ils soient : phares ou tableau de bord de voiture, cabine d'un avion, écran de téléphone mobile ou de télévision...

Une innovation par an

« Au début, il faut convaincre de la pertinence de vos idées, d'autant plus quand vos concurrents sont anglosaxons, raconte Jacques Delacour. Notre équipe s'est donc mise à l'écoute des besoins propres de chaque client. Avec un double objectif : relever le défi et imaginer une solution qui se vende. » Optis se lance avec un logiciel de simulation photométrique, puis, durant cinq ans, autofinance sa R&D, en partie avec le crédit impôt recherche. Elle finit par décrocher une commande du CEA, « le premier à nous avoir fait confiance ». La référence accroît sa crédibilité. En 1994, la Direction générale de l'armement attribue à la start-up un prix « Innovation défense » pour sa technologie de simulation de la propagation laser et l'Anvar (devenue Oséo Innovation) lui accorde un premier financement. « J'ai vraiment eu le sentiment de franchir une étape significative. » Les ingénieurs redoublent alors d'efforts pour développer un logiciel de conception optique pour des systèmes CAO qui voit le jour en 1995. En 1998, Jacques Delacour décide d'ouvrir le capital d'Optis. Trois investisseurs (Spéf, Sud Capital et la Financière de Brienne) deviennent actionnaires. Leur arrivée produit un nouveau déclic : « Renforcer nos fonds propres nous a permis de décrocher un projet européen que nous n'aurions jamais eu sans leur apport, admet-il. De plus, leur regard, leurs questions, leurs suggestions nous ont aidés à grandir. Sans céder à leur désir de nous voir croître trop vite, un facteur de risque. Tra-

vailler avec l'industrie implique de la patience. » A leur sortie du capital, huit ans après, Jacques Delacour reprend l'intégralité des parts en LBO et renforce son management, avec l'arrivée de deux pointures à la direction financière et au développement commercial. « Nous entrons dans un cycle de croissance forte. Je voulais donc m'entourer de personnalités d'expérience pour prendre des décisions plus collégiales. »

Intégrer les grands logiciels industriels comme Catia de Dassault

Au fil des années, Optis se transforme. Sa gamme de produits se diversifie, à raison d'une innovation par an. Dassault Systèmes intègre en 2002 son logiciel de simulation de la lumière Speos dans Catia V5. En 2009, Pro/Engineer suit. « C'était un objectif de rejoindre des outils pour l'industrie, déployés par centaines de milliers de licences », confie Jacques Delacour. La société entame aussi son internationalisation, avec l'ouverture d'une filiale à Montréal. Le site a été regroupé ensuite avec celui de Detroit. Stuttgart, Shanghai et Tokyo sont venus s'ajouter au réseau. « Optis réalise 95 % de son chiffre d'affaires à l'export et une vingtaine de salariés est positionnée à l'étranger. Nous recrutons localement pour faciliter la relation avec nos clients, mais nous les faisons venir régulièrement dans le Var afin de croiser les points de vue », précise le dirigeant. Cette volonté de mixer les cultures, les nationalités, se retrouve aussi au siège social toulonnais. Elle est vue comme un atout pour la R&D. En revanche, l'expansion a conduit Optis à ne plus communiquer son chiffre d'affaires, car ses concu-

rents étrangers ne le font pas. En 2004, il était de 5 millions d'euros. Deux ans après, l'estimation avoisinait 9 millions d'euros. La croissance n'a jamais cessé. « Nous avons même vécu une très belle année 2010 », consent à dire Jacques Delacour.

Vers de nouveaux marchés

L'avenir passera encore par l'innovation. Optis affecte 35 % de son chiffre d'affaires à la R&D. Depuis sa création, plus de 22 millions d'euros lui ont été consacrés. Impliquée dans deux pôles de compétitivité, Mer et Pegase, Optis porte deux projets, Marvest et Virtuart. Le premier améliorera le réalisme des simulateurs d'entraînement à vocation navale. Avec un budget de plus de 4 millions d'euros, ce dossier devrait donner lieu à une application début 2011. Le second, qui associe EADS, Eurocopter, le laboratoire LSIS et l'Institut des sciences du mouvement E.-J. Marey, débouchera fin 2011-début 2012. Conçu pour l'aéronautique et centré sur l'interface homme-machine, il vise à simuler en temps réel tous les impacts de variations de la lumière. Parallèlement, Jacques Delacour réfléchit à investir de nouveaux secteurs, comme l'imagerie médicale ou le photovoltaïque.

■ JEAN-CHRISTOPHE BARLA

redaction@lentreprise.com

Répartition du chiffre d'affaires par marchés (en %)

