

AMA , "la petite soeur" d'Ubisoft bientôt cotée en Bourse

Les frères Guillemot, pères d'Ubisoft, ne misent pas que sur le jeu video mais aussi sur les lunettes connectées à destination des industriels et du secteur médical. Leur pépite lancée en 2014, AMA, s'apprête à suivre les pas de sa grande soeur en se lançant en Bourse.

Temps de lecture : minute

25 juin 2021

Si on vous parle de lunettes connectées, vous pensez peut-être aux fameuses Google Glass vantées par le géant du web au début des années 2010 mais qui n'ont pas réussi à trouver leur marché. Une autre entreprise, AMA est en passe de réussir ce pari, à l'exception près qu'elle s'attaque au B2B. L'entreprise, qui investit dans le secteur depuis 2015, a réussi à convaincre de grands comptes - Safran, Air Liquide, SNCF - mais aussi des services publics comme le Samu, d'utiliser sa solution dont les cas d'usages vont de la téléassistance à la télémaintenance en passant par l'audit, la télémédecine, l'assistance médicalisée ou encore la formation des médecins. D'un chiffre d'affaires de 6,4 millions d'euros en 2020, l'entreprise entend bien passer à 175 millions d'euros d'ici 2025 et quasiment quadrupler ses effectifs jusqu'à 500 personnes dans le même temps. Christian Guillemot, co-fondateur de l'entreprise, revient sur les débuts d'AMA et détaille sa stratégie de développement.

Du jeu vidéo à la télémédecine

"La petite soeur d'Ubisoft" , comme la surnomme Christian Guillemot, n'a pas toujours eu pour vocation de faire de la télémédecine. "Au départ, cette entreprise [lancée en 2004, NDLR] avait pour ambition de créer des jeux sur mobile. Mais en 2014, nous avons effectué un premier pivot. Comme nous étions à l'époque "top developer" sur Google Glass, Google nous a proposé d'intégrer le programme de recherche et développement des Google Glass. Nous avons travaillé sur le développement de cette technologie qui permet une communication à distance avec le son et l'image" , détaille l'entrepreneur. À la même époque, le Dr. Guillen contacte Google pour filmer une opération de l'épaule et pouvoir ainsi former des chirurgiens japonais à distance.



À lire aussi

AMA, la seule société française certifiée Google Glass, équipe les médecins de lunettes connectées

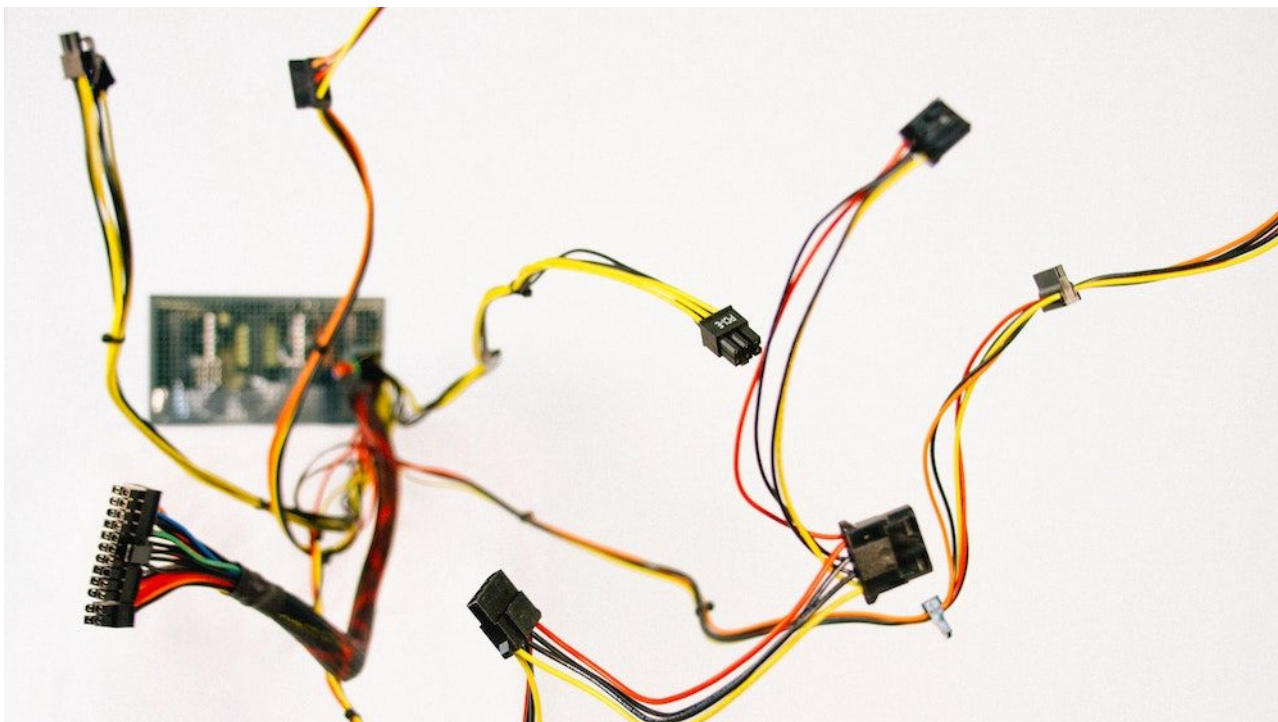
"À la suite de cette opération, nous avons vraiment compris la valeur ajoutée de cette solution", confie Christian Guillemot. En 2014, l'entreprise de jeux vidéo opère un virage à 180° et investit en R&D pour développer sa plateforme logicielle de réalité assistée et se focaliser, dans un premier temps, sur le marché médical - qui correspond désormais à 20% de son chiffre d'affaires. "Nous avons beaucoup investi en 2015 et 2016. Cette année-là, nous sommes allés au CES de Las Vegas où nous avons rencontré des industriels qui nous ont fait part de leur intérêt pour notre produit pour assurer la télémaintenance de leurs outils". Deuxième déclic pour les entrepreneurs qui voient alors un autre secteur s'ouvrir à eux.

Au cours des années qui suivent, l'équipe - qui atteint 140 personnes aujourd'hui dont 50 collaborateurs et collaboratrices en R&D - a développé plusieurs versions sa suite logicielle qui fonctionne avec des équipements connectés spécialement adaptés aux professionnels : caméras thermiques ou encore des endoscopes. Et si l'attrait n'a pas été évident, il semble se dessiner plus sérieusement depuis quelques mois.

La Bourse, outil de visibilité et de recrutement

"Depuis 18 mois, nous observons de grandes avancées au niveau du matériel, avec des lunettes qui ont beaucoup progressé et des logiciels beaucoup plus aboutis. Les clients sont aussi au rendez-vous. Tous les acteurs du secteur ont connu une croissance comprise entre 100

et 300% en 2020" , constate Christian Guillemot. De son côté, AMA XpertEye a signé avec 264 nouveaux clients - sur 400 au total - depuis janvier 2020. Et ce n'est qu'un début pour l'entrepreneur. *"On le sait peu mais 20% des employés travaillent dans des bureaux et 80% sur le terrain"* , précise l'entrepreneur. Sans compter que les experts se raréfient et qu'il faut parfois qu'une filiale à l'autre bout du monde attende plusieurs jours ou semaines pour qu'un expert du siège soit dépêché. *"Le marché auquel nous nous adressons est donc considérable et AMA est idéalement placée, grâce à ses 7 années de R&D, pour fournir ce marché."*



À lire aussi

La santé connectée est-elle une bonne idée ?

Pour financer leur croissance, le conseil d'administration d'AMA et les fondateurs souhaitent rapidement entrer en Bourse, en suivant la même méthode que celle utilisée par Ubisoft, en cotant cette fois la société sur Euronext Growth. Grâce à cette opération, les frères Guillemot espèrent ainsi récolter 40 millions d'euros pour leur société, qu'ils répartiront entre la R&D (40%), la partie marketing (40%) et les infrastructures (20%). *"Nous visons de très grands clients en B2B et c'est important d'être publics dans ce cadre précis. Cela nous donnera de la visibilité"* , ajoute Christian Guillemot qui souligne également que cela facilite les recrutements. *"Nous pouvons proposer des plans de souscription ou des actions gratuites. C'est un modèle que nous connaissons bien, nous l'avons exploité avec Ubisoft. La valorisation des actions a été multipliée par 100 depuis notre IPO avec cette dernière"* . Et tout est bon à prendre lorsqu'on envisage de passer de 50 collaborateurs en R&D à 200 d'ici 2023.

