

PARTENARIAT GAGNANT



Amarile a créé un logiciel permettant de simuler et modéliser les réserves de pétrole. Sa valeur ajoutée est telle pour le secteur Oil & Gas que Total, et plus particulièrement grâce à sa direction Développement Régional (TDR), épaula la PME à chaque étape de son existence, depuis sa création jusqu'à l'industrialisation de ses innovations, en passant par son déploiement à l'international.

LA FINANCE COMME CHEMIN DE TRAVERSE

Accepter un emploi fort éloigné de vos goûts ou de votre ambition peut finalement être un accélérateur de carrière plutôt qu'une erreur d'aiguillage... À condition d'en tirer les bons enseignements. Arnaud Brunel, le fondateur d'Amarile, a fait l'expérience d'un de ces pas de côté qui provoquent ultérieurement une étincelle. « À la sortie de mes études, j'ai travaillé pendant un an et demi comme ingénieur financier, se souvient-il. La finance et l'informatique étaient aux antipodes de mes aspirations. Je n'avais entrepris ce master à Oxford avec contrat en alternance à Londres que pour parfaire ma maîtrise de l'anglais. C'est dans dans les salles de marché que j'ai découvert des outils très performants et développé des compétences qui m'ont permis plus tard de créer une entreprise. Un vœu formé au cours de mes années d'études ! »

En 2004, il quitte la finance pour occuper chez Total un poste, cette fois à sa convenance. « Je faisais partie des ingénieurs "réservoir", dont la mission consiste à évaluer la quantité d'hydrocarbures restant à produire sur chaque champ pétrolifère. Nos outils alors obsolètes - ils dataient des années 1980-1990 - ralentissaient les processus de simulation et d'extraction des données. Cela m'a donné l'idée d'élaborer une plate-forme logicielle de préparation et de suivi des simulations. »

ÂGE DES CAROTTES + PROFONDEUR DES PUIITS + PRODUCTION = INVESTISSEMENT

Le défi est d'abord technologique. L'une des difficultés liées à la modélisation est en effet « la synthèse de données de sources diverses ». D'une part, les données géophysiques, provenant de campagnes sismiques ; d'autre part les informations géologiques, obtenues par l'extraction de carottes et de mesures au fond des puits ; enfin les tests de production, « semblables aux tests d'effort d'un sportif. Avec le tout, on construit un modèle numérique qui offre une représentation du champ pétrolifère, tout en permettant de tracer la provenance des données, d'estimer leur qualité et leurs incertitudes. »

En bout de chaîne, l'outil ne dicte rien de moins que la stratégie d'investissement de l'industriel qui l'utilise. « Si le champ est en début de vie et doté de réserves importantes, les investissements seront importants. Si le champ est en fin de vie, il s'agit d'optimiser la récupération. », résume Arnaud Brunel. Les experts de Total identifient rapidement la pertinence et l'originalité du logiciel. « Début 2006, je leur ai présenté, ainsi qu'à Gaz de France, un prototype qu'ils ont apprécié. J'ai alors pris un congé d'un an renouvelable pour création d'entreprise avec les encouragements de mon manager métier et du responsable des ressources humaines. » Grâce à un prêt d'honneur de Total Développement Régional, Arnaud Brunel peut se lancer. Il crée un premier emploi - le sien. « J'ai pu tester mon prototype pendant près d'un an, avant d'obtenir les premiers contrats de location avec le groupe Total,

Dominique
CHAMPETIER DE RIBES

Chargée d'affaires
développement international
TOTAL DÉVELOPPEMENT
RÉGIONAL



© François Séjourné

« Amarile produit des logiciels réservoirs, une technologie d'évaluation et de simulation des réserves pétrolières qui peut se révéler très précieuse pour Total, à toutes les phases de l'exploitation d'un champ pétrolifère. En tant qu'ancien salarié du groupe, son fondateur Arnaud Brunel connaît parfaitement ce sujet. Le positionnement d'Amarile sur le "core business" du groupe, le caractère innovant de son produit et la stratégie internationale réfléchie et rationnelle de son dirigeant faisaient de cette PME francilienne un candidat idéal pour recevoir l'appui de Total Développement Régional (TDR). Néanmoins, sa demande initiale d'hébergement d'un VIE en Écosse nous a été formulée en 2010 via l'association Pacte PME international, plutôt que par recommandation interne. À cette époque, Amarile ne comptait que trois salariés et cinq clients.

Depuis les locaux de Total à Aberdeen, Rémi Frayer a réalisé un énorme travail de prospection. Son VIE a été prolongé, en Italie et, à l'issue de cette période, Rémi Frayer a été embauché par la PME. Désormais, il est à la tête du bureau de Malaisie où TDR avait emmené l'entreprise en 2012 pour une mission de rencontres. La conjugaison des efforts d'Amarile et de notre appui lui a permis de tripler son chiffre d'affaires et son effectif, ainsi que de quintupler le nombre de ses clients, qui comptent parmi les majors de l'Oil & Gas et sont originaires du monde entier. Ce sont des résultats remarquables qui correspondent en tous points aux objectifs de création de richesse et d'emplois pérennes visés par TDR. Nous sommes d'autant plus satisfaits qu'Amarile nous a démontré qu'elle souhaitait continuer d'avancer en sollicitant avec succès une API, notre dispositif d'aide à l'innovation. Grâce à ce dispositif, le logiciel RE-Studio pourra bientôt effectuer du contrôle qualité des données et faciliter la gestion de projets, tandis que l'offre d'Amarile gagnera encore en valeur ajoutée. »

mais aussi avec GDF et une filiale d'Eni. » La PME est acceptée dans un incubateur de la Ville de Paris. La réalisation d'une première version aboutie du logiciel est mise sur les rails.

ONZE COLLABORATEURS, QUATRE CONTINENTS

C'est encore Total Développement Régional, avec l'appui de Pacte PME International qui apporte un coup de pouce décisif au développement de la PME à l'international. « Sur la base des premiers succès, en 2008-2009, j'avais recruté une équipe technique. En 2010, nous avons décidé d'ouvrir notre premier bureau à l'étranger, en Écosse. Nous sommes passés par l'association Pacte PME International pour demander l'hébergement de notre VIE pendant un an chez Total à Aberdeen. TDR a fait en sorte que ce soit possible, ce qui nous a permis de partir à la conquête des marchés de cette région. » Deuxième bénéfice de l'opération : à la fin de la présence de son VIE à Aberdeen, Amarile se recentre sur Londres. « Aberdeen est certes la base technique, mais les calculs des ingénieurs réservoirs sont souvent faits dans les services centraux ; et Londres est mieux connectée qu'Aberdeen. »

« A l'issue de son VIE, Rémi Frayer a été embauché. Il est aujourd'hui à Kuala Lumpur, où il s'occupe de la prospection commerciale pour l'Asie et l'Australie, poursuit le dirigeant. Notre particularité est d'avoir onze salariés, mais cinq bureaux dans le monde. La R&D et les développeurs sont à Paris. Nos bureaux de Londres constituent le centre névralgique de notre prospection en Europe. Nous comptons des clients en Allemagne, en Hollande, en Norvège et en Roumanie. Et en 2011 nous nous sommes installés à Houston pour couvrir les Amériques. »

Troisième étape et troisième dispositif d'aide du grand groupe : la PME obtient une API (aide à l'innovation) pour assurer la commercialisation de ses innovations. « C'est un système de prêt avec un taux intéressant et une période de carence sans

remboursement pendant dix-huit mois. La R&D est le nerf de la guerre par rapport aux concurrents, mais nous sommes désormais en phase d'industrialisation et de prospection intense. » L'API de Total lui permet d'embaucher deux personnes et bénéficie au développement de son logiciel RE-Studio.

CONJUGUER L'INDÉPENDANCE ÉCONOMIQUE ET R&D COLLABORATIVE

« Total nous a suivi tout du long. En France, il y a très peu de business angels, c'est donc important d'avoir des partenaires qui prennent le risque d'octroyer un prêt d'honneur sans garantie. Le portage à l'international a ensuite été déterminant dans notre histoire. Enfin, nous avons cette chance extraordinaire qu'une grande entreprise nous suive sur des budgets de centaines de milliers d'euros », souligne Arnaud Brunel. Mais Amarile a fait le nécessaire pour voler de ses propres ailes. « Notre internationalisation nous a permis de couper le cordon ombilical économique. Total représente moins de 30 % de nos ventes », précise le fondateur. Pourtant, l'avenir se conjugue toujours à celui du grand groupe. « Nous préparons un projet commun avec Total R&D. Total cherche à créer un écosystème autour de l'investissement et de l'innovation. Il reste un client privilégié et un interlocuteur en or. »

La PME, qui a vendu 200 licences de son logiciel phare, envisage sereinement la route qu'il reste à parcourir. Concentrée sur son champ d'application « cœur de métier », elle mène tambour battant son plan de développement commercial. L'Australie est au programme, de même que Dubaï, afin de profiter du potentiel offert par le Moyen-Orient. « À terme, nous serons vingt personnes avec six ou sept bureaux dans le monde. Nous offrirons un produit intégré sur toute la chaîne de valeurs, du début de la simulation jusqu'à son analyse économique », promet Arnaud Brunel.

Le 25 mars 2014

AMARILE EN BREF

Activité Édition du logiciel RE-Studio qui améliore la performance du travail des ingénieurs réservoir (simulation, contrôle qualité, extraction de données et gestion de projet) pour évaluer les réserves des gisements pétroliers.

Création 2006

Effectif 11 personnes.

Implantation Siège et R&D : Paris (75). Administration : Salerno (Italie). Filiale : Londres (Royaume-Uni). Bureaux commerciaux : Houston (États-Unis) Kuala Lumpur (Malaisie), Dubaï (Émirats arabes unis).



Arnaud BRUNEL
Président

www.amarile.com