

Amorçage

## Amiral Technologies pronostique son amorçage

L'éditeur isérois d'un logiciel de prédiction de pannes d'équipements industriels se lance avec Kreaxi, BACS-Innov et Accurafy 4, qui lui apportent ensemble près de plus de 900 K€.

PAR RODOLPHE LANGLOIS

Publié le 21 oct. 2021 à 15:14, mis à jour le 22 oct. 2021 à 14:43 - 2 conseils



Une jeune pousse grenobloise s'attaque à la prédiction de pannes d'équipements, sans aucune données historiques de pannes. La solution logicielle automatisée de la *deeptech* **Amiral Technologies** veut en effet produire des modèles prédictifs, en s'adressant notamment aux experts métier, qui n'ont pas de connaissance en *data sciences*. Elle signe, sans intermédiaire, **un tour d'amorçage de près de 900 K€**, mené par **Kreaxi**. **BACS-Innov**, la SAS créée par le groupement d'écoles d'ingénieurs de **Centrale-Supélec** disposant de 2,4 M€ (lire ci-dessous), ainsi qu'**Accurafy 4**, société de gestion luxembourgeoise fonctionnant en *club deal*, complètent l'opération. « Je connais ce type de processus de recherche de capitaux, explique **Simon Gazikian**, qui a rejoint Amiral Technologies en tant que président en 2019, et fondateur par le passé de MyDataModels (lire ci-dessous). Cependant, une première levée de fonds, pour un éditeur *deeptech* en province, sur une thématique industrielle, est un exercice assez difficile. » La société a été fondée en 2018 par **Mazen Alamir** et **Katia Hilal**, chercheurs au CNRS, à la base de la technologie, après une période de maturation technologique au sein de la SATT Linksiium. Le montant global est porté à 2,8 M€, notamment avec l'appui de Bpifrance, ainsi que de la CIC-Lyonnaise de Banque et le Crédit Agricole Rhône-Alpes, respectivement à travers une subvention et des financements bancaires.

Vente de licences de plus en plus indirecte



Simon Gazikian, Amiral Technologies

Selon Simon Gazikian, il devient difficile dans les secteurs industriels de pouvoir prédire des pannes, et donc créer des modèles, puisque les équipements sont rarement hors-service. « Nous bâtissons des espaces de normalité de fonctionnement des équipements, pour pouvoir ainsi détecter toute sortie de la normalité, clarifie le dirigeant. Par la suite, les experts métiers vont enrichir notre logiciel avec

leurs connaissances métiers, en identifiant quels sont les problèmes. Il s'agit d'une combinaison entre formule mathématique et de l'humain. » Amiral Technologies, qui se focalise essentiellement sur les secteurs de l'énergie et du transport, s'appuie sur un business model de vente de licences. « Plusieurs cas d'usage sont liés à la génération de valeurs par nos clients qui veulent créer de nouveaux services pour les vendre à leurs propres clients », explique Simon Gazikian. **La société de 10 personnes**, qui devrait se déployer commercialement à l'international en Allemagne dès le mois de janvier prochain, recherche autour de **cinq partenaires revendeurs** pour la fin d'année 2022, comme des sociétés de services, pour arriver à transformer son business model vers de la vente de licences de plus en plus indirecte.

#### LIRE AUSSI

[MyDataModels modélise une nouvelle levée \(09/12/2020\)](#)

[BACS Innov, le fonds de Centrale-Supélec sur les rails \(23/10/2020\)](#)

Retrouvez tous les articles sur : [ACCURAFY4 \(ACCURAFY 4\)](#) , [AMIRAL TECHNOLOGIES](#) , [BACS-INNOV](#) , [KREAXI](#)

France ▼ Auvergne-Rhône-Alpes ▼ Logiciel et services informatiques

Voir la fiche (descriptif, deals, synthèse, équipe...) de :



Amiral Technologies



Kreaxi



BACS-Innov



Accurafy4 (Accurafy 4)

## Les intervenants de l'opération AMIRAL TECHNOLOGIES

*Capital Innovation / Amorçage*

**Société cible** AMIRAL TECHNOLOGIES

**Acquéreur ou Investisseur** KREAXI, Gwenaël Hamon , ACCURAFY4 (ACCURAFY 4), BACS-INNOV

**Société Avocat d'Affaires Corporate** MF2A, Romain Franzetti

[Voir les détails de l'opération](#)



BioTech, FinTech, MedTech... Suivez tous les deals et mouvements de la TECH sur les réseaux sociaux.