



360 Ninjas : La première société d'imagerie 360, de réalité virtuelle et des bornes interactives en réalité augmentée en Tunisie



*A 23 ans Skandar Amor laisse tomber une carrière professionnelle riche et des contrats juteux avec la boîte **Z Partner Production** basée à **Dubaï** pour lancer en Tunisie et en premier temps sa société de communication spécialisée dans l'audiovisuel et le développement des solutions WEB puis dans un deuxième temps la première agence tunisienne d'imagerie 360° et de réalité virtuelle.*

« Mon aventure, souligne Skandar commence à l'âge de 17 ans avec un studio d'enregistrement sis dans notre maison dans un local assez étroit ».

Ce studio a fonctionné dans l'informel durant deux ans avant que Skandar décide de créer une société en bonne et due forme.

Comme tout jeune entrepreneur, il présente ses papiers au guichet unique de l'API mais à sa grande déception l'agent chargé de la réception des documents a refusé de les accepter ; en effet, le studio portait le nom Rakcha Prod et ce nom ne peut pas être accepté comme raison sociale.

Déçu, il quitte les lieux avec la conviction que les décideurs dans ce pays ne font rien pour encourager les jeunes entrepreneurs.

Par la suite, il a travaillé comme technicien de production dans une boîte d'enregistrement avec un salaire faible mais il aimait son travail. La seule chose qui le dérangeait est le fait de ne pas avoir accès à une armoire

contenant tous le matériel nécessaires pour l'enregistrement, et il décide de créer sa propre boîte d'enregistrement avec une armoire pour lui.

Conscient qu'il était exploité, il décide de quitter la boîte et il retrouve son premier studio où il obtient enfin sa patente, son immatriculation fiscale et pour la première fois son propre cachet après avoir accepté de changer la raison sociale qui est devenue désormais Rak Prod.

Les débuts n'étaient pas faciles : des prix faibles, des clients insolvables et surtout un positionnement au bas de l'échelle. Tous ces facteurs ont poussé Skandar à repenser sa stratégie initiale pour opter vers un positionnement de haut de gamme et une stratégie d'écrémage, et ça a enfin marché. Le studio est devenu la première agence de communication corporate en Tunisie avec des partenaires de renommé : JCI, Femme Magrèbine, Esprit, SEO Camp, I Watch...mais avec également la participation de nouveaux actionnaires.

En 2013, Skandar est parti en France suite à une deuxième déception comme sa demande pour un Master à l'ISAM n'a pas été acceptée, et là il a eu l'occasion de s'épanouir dans le domaine de l'imagerie virtuelle avant de décider de rentrer en Tunisie pour lancer le premier laboratoire de développement d'imagerie 360, de réalité virtuelle et des bornes interactives en réalité augmentée en Tunisie : 360 Ninjas.

Le premier contrat décroché par la jeune start-up fut avec la compagnie aérienne Tunis Air après beaucoup d'efforts et de persévérance. L'idée consiste à préparer une application permettant de visualiser en 3D le vol entre la Tunisie et le Canada. Le voyageur au lieu d'avoir des brochures et des flyers peut désormais en portant son casque d'imagerie virtuelle choisir son vol, son emplacement, son menu ...tout grâce à une application de réalité virtuelle.

Le deuxième projet était le premier streaming local 360 en Afrique avec un brevet du Japon. Il s'agit d'une application qui associe les images provenant de six caméras pour les envoyer au box de Marlboro qui n'était pas autorisée à faire de la publicité et était donc à la recherche de solution alternative.

« Il faut rêver et ne jamais arrêter de rêver, souligne Skandar. Ne dites jamais c'est impossible car tout peut être possible avec de la bonne volonté »

Après l'expérience de Marlboro, Skandar a eu son diplôme d'expert en imagerie virtuelle et il a tenté une expérience dans le domaine médical avec une intervention utilisant la réalité virtuelle pour capter des images du corps

pour en faire une image en trois dimensions que l'on peut manipuler ; Faire pivoter, agrandir, et même en isoler des parties afin de mieux les analyser.

« Ne vous limitez pas à un seul domaine ; signale Skandar, moi j'ai eu une licence de communication multimédia de l'ISAM, puis multimédia management et actuellement je poursuis des études en cinématographie, être spécialisé dans un domaine est un avantage mais faire toujours la même chose est ennuyeux d'où cette recherche d'épanouissement dans plusieurs domaines».

L'expérience suivante fut dans le domaine du 360 Booth : un évènement organisé à l'aide d'application qui permet de transporter des invités dans n'importe quel environnement imaginable avec des arrière-plans vidéo dynamiques à 360 degrés.

En 2016 les deux actionnaires ont décidé d'augmenter le capital en invitant de nouveaux actionnaires pour faire passer le nombre à 16. Le nombre de salariés a également augmenté pour faire face aux nouveaux marchés surtout que la société a eu un marché par la suite avec l'Ambassade des USA.

Ce recrutement a ouvert la société sur le marché des firmes internationales avec des contrats conclus avec la multinationale COCA COLA suite à un entretien, comportant plus de 100 questions, que l'entreprise a réussi.

Le service se basait sur le concept « chnowa tfarchiktek », le travail était dur et la multinationale était très exigeante mais grâce à l'esprit de groupe et la persévérance de l'équipe les obstacles ont été dépassés et ils ont eu le marché et l'approbation de la firme.

L'expérience suivante était avec Oreedo où l'intervention de 360 Ninjas consistait à développer des spots publicitaires avec la technique d'imagerie virtuelle et actuellement la société travaille encore sur des nouveaux contrats avec Oreedo.

« Rêvez, rêvez et ne jamais cesser de rêver, disait Skandar. Il faut croire en vos compétences et ne jamais sous-estimer vos potentiels, on est capable de vaincre tous les problèmes, l'essentiel est d'avoir la volonté »

Pour finir, le rêve de notre invité est de voir la Tunisie pays pionnier dans le développement d'imagerie virtuelle. Il dédie son temps actuellement pour la recherche et le développement de nouvelles solutions dans le domaine de l'imagerie virtuelle et des outils de lancement et activation événementielle mais surtout à explorer de nouvelles pistes d'entrepreneuriat.

Commentaire

Cette visite a précédé le chapitre « Les qualités d'un entrepreneur » pour le cours culture entrepreneuriale I, ce qui a permis aux étudiants de dégager à partir du témoignage de Skandar Amor les qualités d'un entrepreneur notamment la persévérance, la motivation, le rêve, le choix du positionnement... Exprimées par un jeune, comme notre entrepreneur, ces qualités étaient plus claires et ont été identifiées par les étudiants avant même d'avoir le cours. L'intérêt que j'ai vu dans les yeux de mes étudiants lors du témoignage reflète leurs motivations pour l'entrepreneuriat que jusque-là était considéré comme exclusif pour un certains nombres de personnes. Après la visite, les étudiants ont gardé en mémoire l'expérience pas très facile au départ mais qui a été couronnée par la suite par un succès d'ordre national et international et c'était ceci l'objectif de cette invitation car à mon avis on peut passer des séances entières pour présenter ces qualité mais c'était plus illustratif de faire ceci à partir d'un succes story. Skandar n'était pas un cas exceptionnel, il illustre une jeunesse motivée et à la recherche d'un rayonnement national et international. Ce qui le distingue c'est son jeune âge et sa capacité de présentation avec un style proche de celui de nos étudiants

Images des évènements attestant l'intervention de 360 Ninjas



vidéo : Extrait de la visite de Skandar Amor



extrait visite Skandar Amor.wmv

Éléments de réponses

- Analyser les qualités d'un entrepreneur :
D'après le témoignage, les principales qualités dégagées sont les suivantes :
 1. La ténacité et la persévérance.
 2. La prise d'initiative.
 3. La détermination et l'acceptation du risque.
 4. La possession d'un rêve.
 5. La passion.
 6. La planification.
 7. La confiance en soi.
 8. La tolérance face à l'échec.
 9. La formation.
 10. La créativité et l'ouverture d'esprit.

- Discuter de l'initiative, la prise de risque et la motivation :
 1. L'initiative :
 - 🕒 Originalité des idées.
 - 🕒 Première agence d'imagerie virtuelle.
 - 🕒 Première prestation pour des firmes internationales.
 - 🕒 Premier streaming local 360 en Afrique.
 - 🕒 Le travail sur plusieurs axes.
 2. La motivation :
 - 🕒 La recherche d'un positionnement de haut niveau.
 - 🕒 Le gout d'entreprendre.
 - 🕒 Le désir d'affronter des nouveaux défis
 3. La prise de risque :
 - 🕒 Diversification (travail sur plusieurs axes)
 - 🕒 Acceptation de défi (contrat avec des firmes internationales)

- Décrire les facteurs clés de succès d'un entrepreneur.
 1. Avoir foi en son projet

2. Avoir un but.
3. Avoir des objectifs précis.
4. Etre innovant.
5. Etre à l'écoute du marché.

- Identifier des opportunités d'affaires :
 1. Exploitation de l'actualité
 2. Proposition de solutions alternatives.
 3. Inspiration des innovations à l'étranger.
 4. Participation avec d'autres entrepreneurs (2 associés puis 16)

Vous pouvez consulter les liens au niveau de la bibliographie pour avoir une idée sur d'autres expériences mais également pour avoir une idée sur les défis de l'entrepreneuriat en Tunisie.

