



THE SANE INTENTION
91 rue de l'Assomption, 75016 PARIS
<https://www.thesanei.com/>

MISSION - PROPOSITION DE VALEUR

The Sane Intention, entreprise française spécialisée en intelligence artificielle raisonnée, optimise les flux de travail et les parcours utilisateurs de ses clients pour leur permettre de se concentrer sur leur cœur de métier.

SECTEURS D'ACTIVITES

- Santé
- Transport
- Education
- Agro alimentaire
- Banque, Assurance
- Logiciel

- BtoB
- BtoC
- BtoBtoC

STADE DE DÉVELOPPEMENT

- Développement technologique
- 1^{er} produit, 1^{er} client
- Développement commercial
- Développement international

INFOS SOCIETE

Date de création : 01/02/2023
Structure juridique : SAS
Effectif : 12
Capital social : 125 000€

FINANCEMENTS MOBILISES

- Capitaux propres : 200 k€
- Bourse BPI French Tech : 30k€

ÉQUIPE

Fondateurs :

- **Nicolas Berthier**, 28 ans, Président & COO, en charge des opérations
- **Sylvain Lou-Poueyou**, 44 ans, CEO, en charge des ventes et du marketing
- **Raphaël Loucheux**, 53 ans, DAF, en charge de l'administratif et des finances
- **Emmanuel Antmann**, 54 ans, CSO, en charge des acquisitions et de la croissance externe
- **Olivier Corbin**, 57 ans, CTO, en charge du développement produit

Equipes opérationnelles :

- **Equipe commerciale** : 5 ETP
- **Equipe de production** : 2 ETP
- **Equipe produit** : 2 ETP

INNOVATION

(Aspects différenciant)

Des avantages technologiques clés :

- Une expertise dans la maîtrise des technologies d'IA conversationnelles
- Des corpus sémantiques entraînés sur certaines industries avec lesquelles nous travaillons : divertissement & loisir, SAV industriel, santé

Une approche unique sur le marché :

- La combinaison de nos analyses logicielles avec nos analyses humaines
- De modèles propriétaires et souverains d'IA

AVANTAGE CONCURRENTIEL

Notre solution vise à identifier et mesurer la valeur des interactions de bout en bout, tout en calculant l'empreinte écologique du traitement de ces interactions.

Ainsi nous accompagnons nos clients pour les aider à :

- Recentrer l'humain sur des tâches à haute valeur ajoutée et automatiser celles à faible valeur
- Améliorer l'expérience et la satisfaction client
- Améliorer le taux de conversion des prospects et identifier de nouvelles lignes de revenus
- Mesurer et réduire le coût écologique du traitement des interactions

MARCHÉ & CLIENTS

Entreprise cible : ETI-PME, devant gérer des interactions multiples et fréquentes et cherchant à mettre en œuvre des projets d'intelligence artificielle pour améliorer leurs processus métier.

Le marché étant profond, nous ciblons **3 verticales** : Tourisme (Compagnie Des Alpes, Groupe Looping, parc Saint Paul, etc.) ; Santé (Agirc-Arrco, Ouest Call, etc.) ; Industrie (Magni, Merlo, Hager, etc.)

Acteur cible : Directeur relation client, DSI, Directeur de projet IA, Directeur innovation

Clients engagés :

- **Agirc-Arrco** : 80k€/an
- **Compagnie des Alpes** : 70k€/an
- **Groupe Looping** : 50k€/an

PARTENAIRES

- Mazars Forvis : audit commun dans la santé
- One Point : partenariat commercial et technologique
- Bocuse d'or : partenariat commercial

- Univers Business : cabinet de formation certifié Qualiopi pour former et acculturer nos clients à l'IA et ses usages

CONCURRENCE

Principaux concurrents :

- Startups spécialisées sur un produit d'IA conversationnelle (callbot ou chatbot) : Clustaar, Dydu, Locuta, etc.
- Grands éditeurs de logiciels (IBM Watson, Google Dialogflow, Microsoft Azure Bot Services) : offrent des outils puissants mais nécessitant une expertise technique et des ressources pour leur intégration.
- Cabinets de conseil et d'intégration : OnePoint, Capgemini, Accenture, etc.

Nous nous démarquons en apportant une hybridation du consulting avec de l'humain et de l'IA, et une analyse de bout en bout des parcours utilisateurs. De plus, nous sommes propriétaires de nos modèles d'IA, contrairement aux cabinets et à une partie des startups qui basent leurs solutions sur les LLM du marché type ChatGPT, garantissant notre indépendance logicielle. Enfin, nous avons déjà mis en œuvre des projets d'IA conversationnelle d'envergure (SG, Axa, Bouygues Télécom, etc.), nous offrant vis-à-vis de startups par exemple une réelle capacité de delivery et de mise en production de projets complexes.

PROJETS DE DÉVELOPPEMENT

- Commercial : atteindre 1,5 M€ de CA sur l'année 2025 + développement de nouvelles verticales client et l'international
- Équipe : recrutement de profils clés (développeur, chef de produit, business developer) dans les 12 prochains mois
- Produit : intégration de nouvelles fonctionnalités clés (analyse de tendance, comparaison sectorielle, création de rapports automatisés)

BESOIN EN FINANCEMENT

- Montant de la levée de fonds: 500k€
- Ticket minimum: 50k€
- **Utilisation des fonds mobilisés :**

Produit – internaliser la technologie : 150k
—> Renforcement de l'équipe internalisée (1 dev back-end ; 1 dev front-end ; 1 product owner) pour faire d'Intention un produit de référence sur le marché

CONTACT : M. Nicolas Berthier
Tél 06 40 12 98 60
e-mail: nicolas@thesanei.com

Delivery – optimiser les processus de delivery : 150k

—> Renforcement de l'équipe avec le recrutement de 2 ETP chef de produit dédiés à la planification, au déploiement et au contrôle qualité des projets

Commerce/marketing – expansion du réseau de distribution : 200k

—> Finaliser la couverture nationale (Nantes, Lille) & Continuer le déploiement international (Suisse, Belgique, Portugal, Espagne, Italie)

- Valorisation pre-money : 2M€
- Valorisation post-money : 2,5M€

CA REALISE & PRÉVISIONS

	2021	2022	2023	2024	2025	2026
CA	/	/	175 k€	503 k€	1 500 k€	3 000 k€
Résultat d'exploitation	/	/	3 k€	-17 k€	88 k€	240k €
Trésorerie fin d'année	/	/	12 k€	25,3 k€	150 k€	200 k€
Besoins financiers	/	/	/	30 k€	500 k€	/
Effectifs	/	/	5	12	18	25

Commentaires : Les prévisionnels financiers que nous avons établi pour 2025 sont basés sur les clients déjà signés et identifiés en 2024. Les résultats des années 2023 et 2024 sont essentiellement liés à des investissements en R&D, calibrés sur les fonds propres de la société

Les informations figurant sur ce document tiennent de la seule responsabilité du rédacteur.

Signature :

Nicolas BERTHIER

