



mootion

Assistants virtuels pour le monde réel !



TVT innovation
Agence de Développement Economique
Métropole Toulon Provence Méditerranée



Le label des entreprises innovantes
dans lesquelles investir

POLESCS



Seulement...

16%

des 2,4 milliards d'interactions par an, en France, avec des assistants virtuels (Siri, Alexa), ont lieu dans les lieux publics ou de travail

Car

- Le Son est inadapté aux lieux publics
- L'Expérience client est limitée

NOTRE BUT :

Créer des assistants virtuels adaptés à l'espace public et aux lieux de travail utilisant l'IA et la vision par ordinateur

Notre solution : le “photomaton” de l’IA

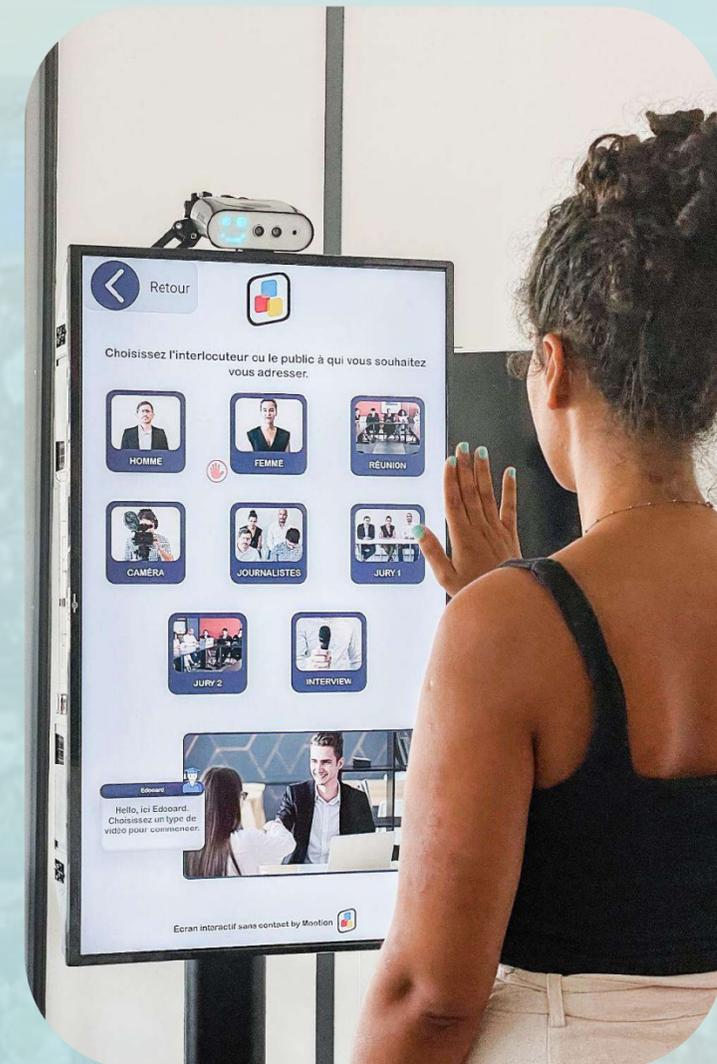
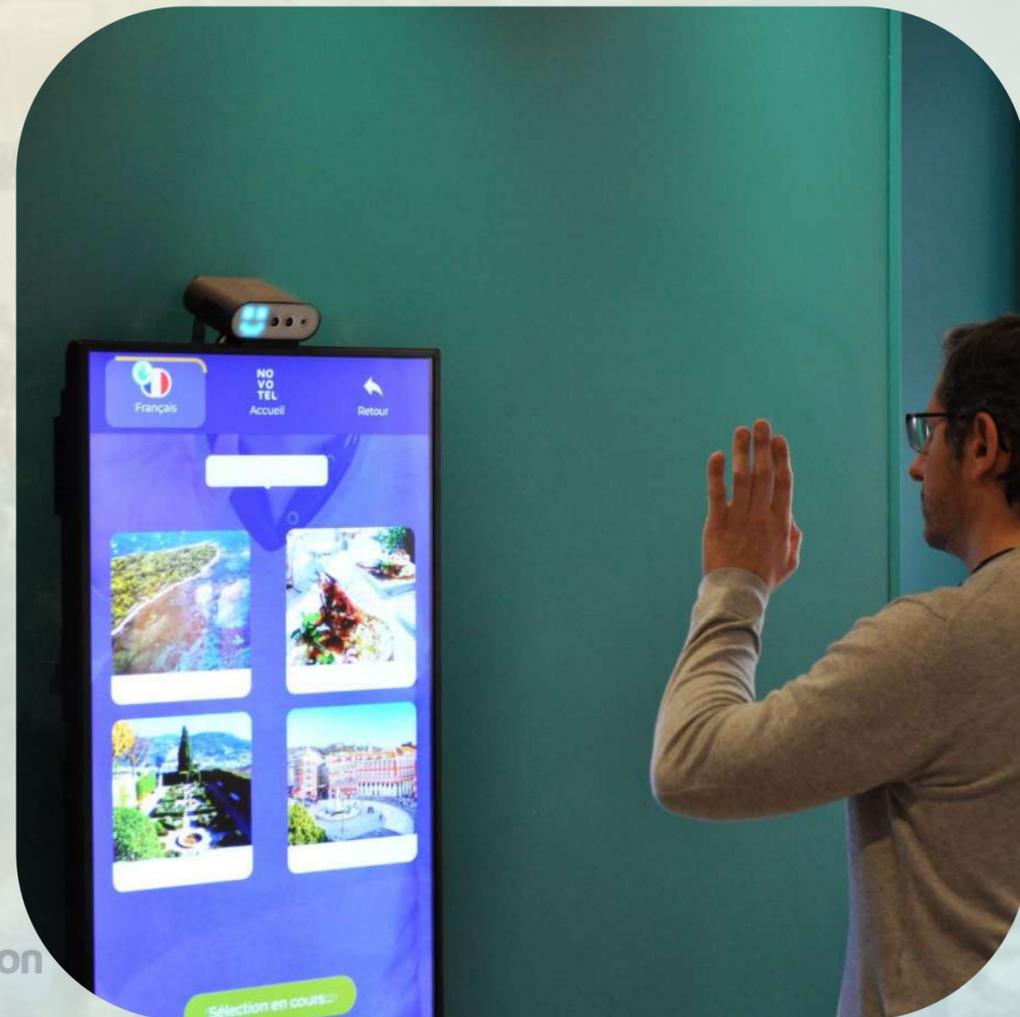
UNE EXPÉRIENCE UTILISATEUR EXCEPTIONNELLE GRÂCE À UNE INTERACTION INÉDITE



Moorice, concierge virtuel sans contact
Secteur Hospitalité



Edouard, coach virtuel de prise de parole
Secteur Education / RH



Avantages de la solution

- Sans nécessité d'intervention d'un tiers après installation
- Sans contact : destinée à de multiples utilisateurs sans nécessité de nettoyage + pas de dégradation
- Fonctionnalités interactives inédites dans l'espace public : détection, caractérisation, quantification
- Optimisation coût/puissance/efficacité
- Basse consommation (brevet déposé)
- Service All Inclusive:



MATÉRIEL



IA



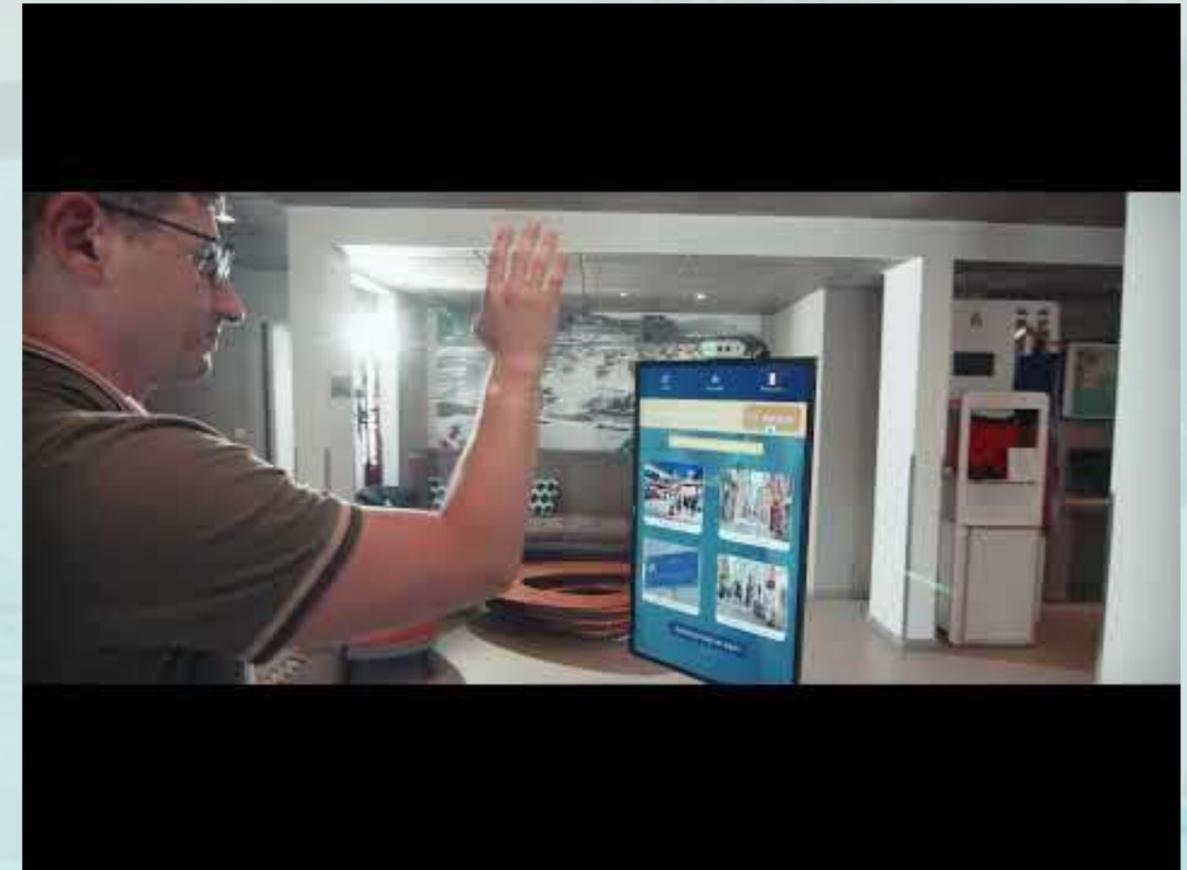
CONTENU

Verticale 1 : Hospitalité (hôtels, loisirs)

Le problème : optimiser le ROI de l'investissement numérique obligatoire pour le classement hôtelier : actuellement faibles taux d'adhésion (0,03%) des QR code, affichage dynamique, bornes tactiles

Notre proposition de valeur : Communiquer avec un taux d'adhésion > 3% :

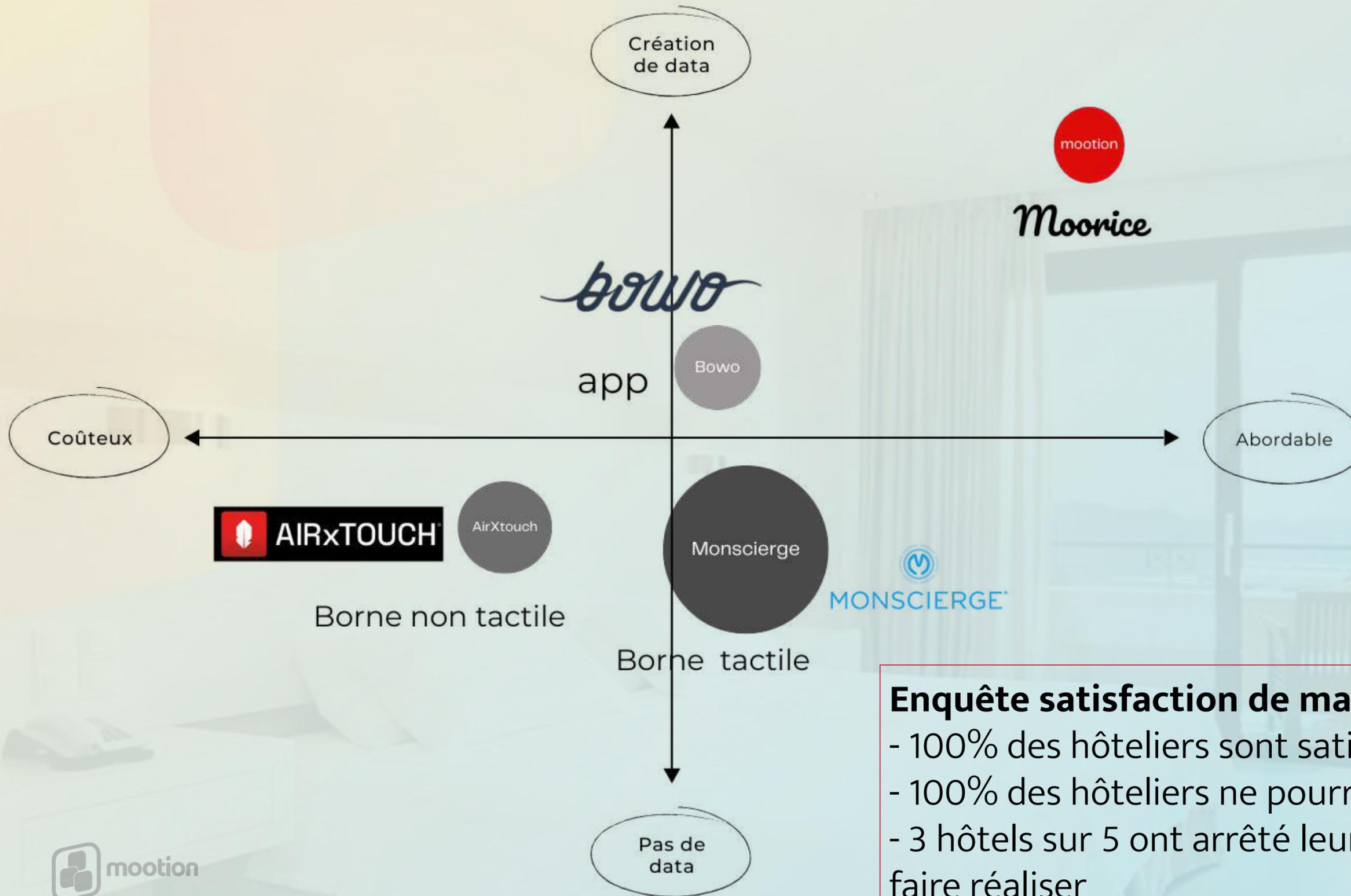
- grâce à un dispositif interactif
- permettant un retour de data :
 - statistiques d'utilisation détaillées catégorielles
 - taux d'engagement
 - passages
- RGPD compatible



Moorice : l'e-concierger



Environnement concurrentiel : hospitality



Enquête satisfaction de mai 2022 :

- 100% des hôteliers sont satisfaits à très satisfaits de Moorice
- 100% des hôteliers ne pourraient plus s'en passer
- 3 hôtels sur 5 ont arrêté leur webapp ou ont renoncé à la faire réaliser

Marchés visés : Hospitality, hospitality management, vitrines

Augmenter le ROI de l'offre numérique

- Tourisme :

- Hôtels 3* et plus
- > 80 chambres

- Entreprises :

- Sièges sociaux
- Lieux ouverts au public

- En projet :

- Agences immobilières

TAM

Communication
France
33 milliards €

SAM

Affichage dynamique
France
5 milliards €

SOM

8000 hôtels 3 et 4* en France : **40 M€**
4905 agences immobilières : **25 M€**

Objectif marché 2023 :

5% du marché en PACA (0,5% national)
50 hôtels 3 et 4*
10 Agences immobilières

Objectif 2022 :

- créer un produit standardisé en volume via des grands comptes (partenaires) et des distributeurs, répondant à des besoins précis : En cours avec **GSF**

Objectif 2023:

- Créer les besoins clients de demain avec GSF, Orpi, Accor ; vente bornes standardisées vierges de contenu

Hospitality : nos partenaires / clients depuis juin 2021

Notre partenaire principal de développement

Potentiel moyen terme : 7100 clients B2B



PERSPECTIVES COMMERCIALES

Signés :



En discussion :

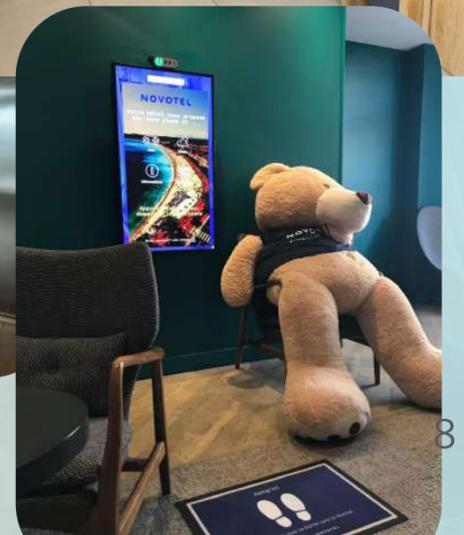


Potentiel moyen terme :
480 boutiques

Potentiel moyen terme :
5100 établissements

au 30/01/2022 :

- Montant non facturé 30k€ ,
- Potentiel commercial total 69k€, pondéré 16 k€
- Cycle de vente : 3 mois



Le problème : Apprendre l'aisance à l'oral est directement lié à l'employabilité et au savoir être mais se former est rare et cher

Proposition de valeur : Rendre accessible la VRAIE prise de parole

- en situation de stress
- en immersion, en simulation (vidéos adaptées)
- en donnant des métriques objectives de
 - son, mouvement, émotion
- sans entretien, sans contact
- personnalisable

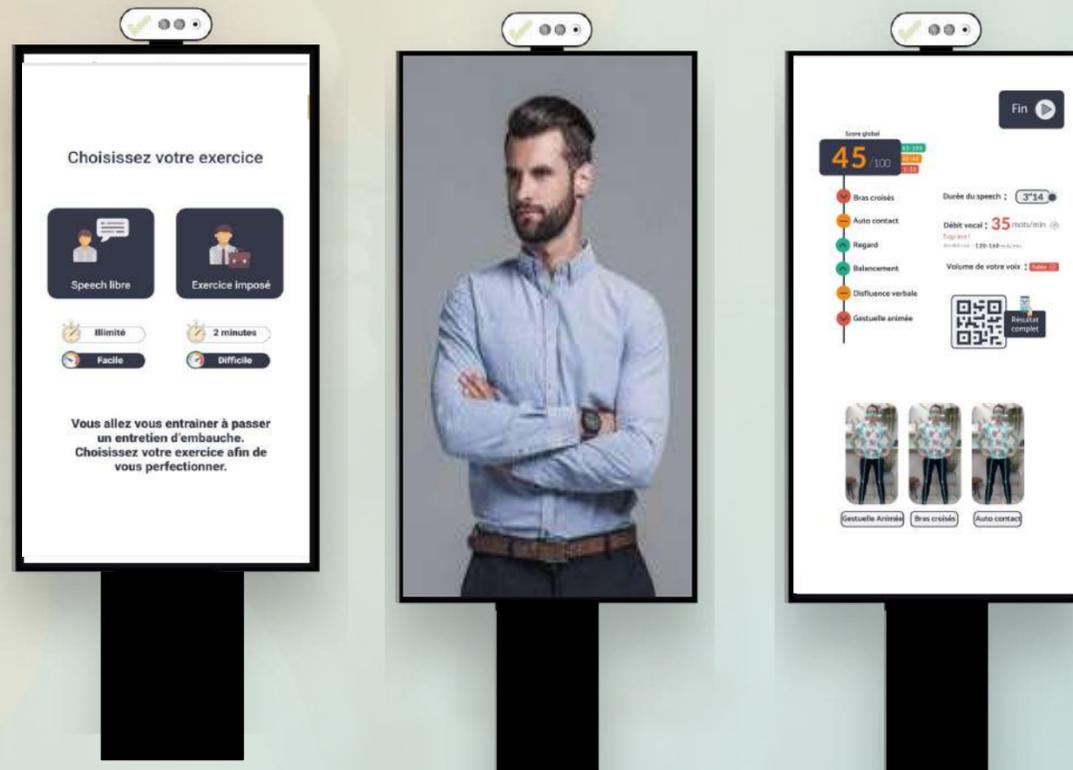
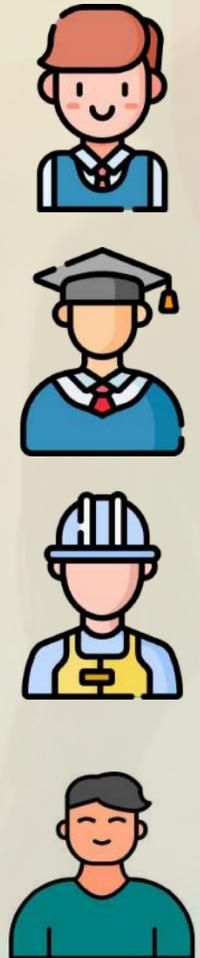


Use case : apprentissage de l'aisance à l'oral

Cas d'usage
Acteurs

Apprenants

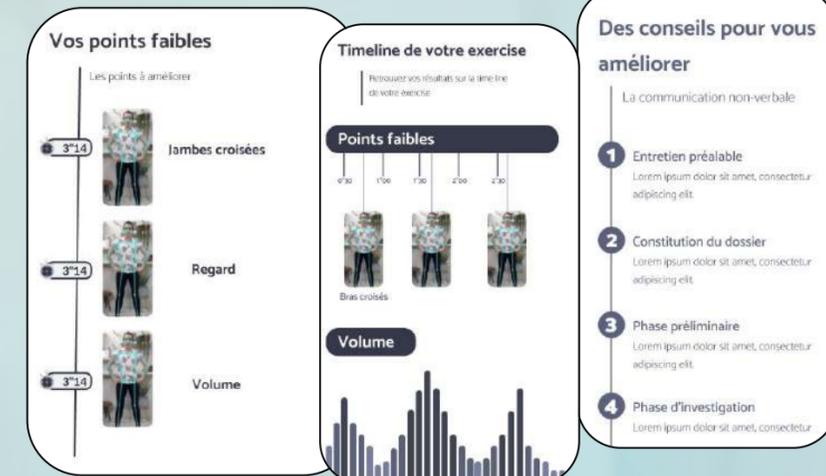
Formation à distance en différé



Formateurs à distance



Vidéo et rapport générés



Amélioration par itération

Coachs en prise de parole

Pré évaluation :

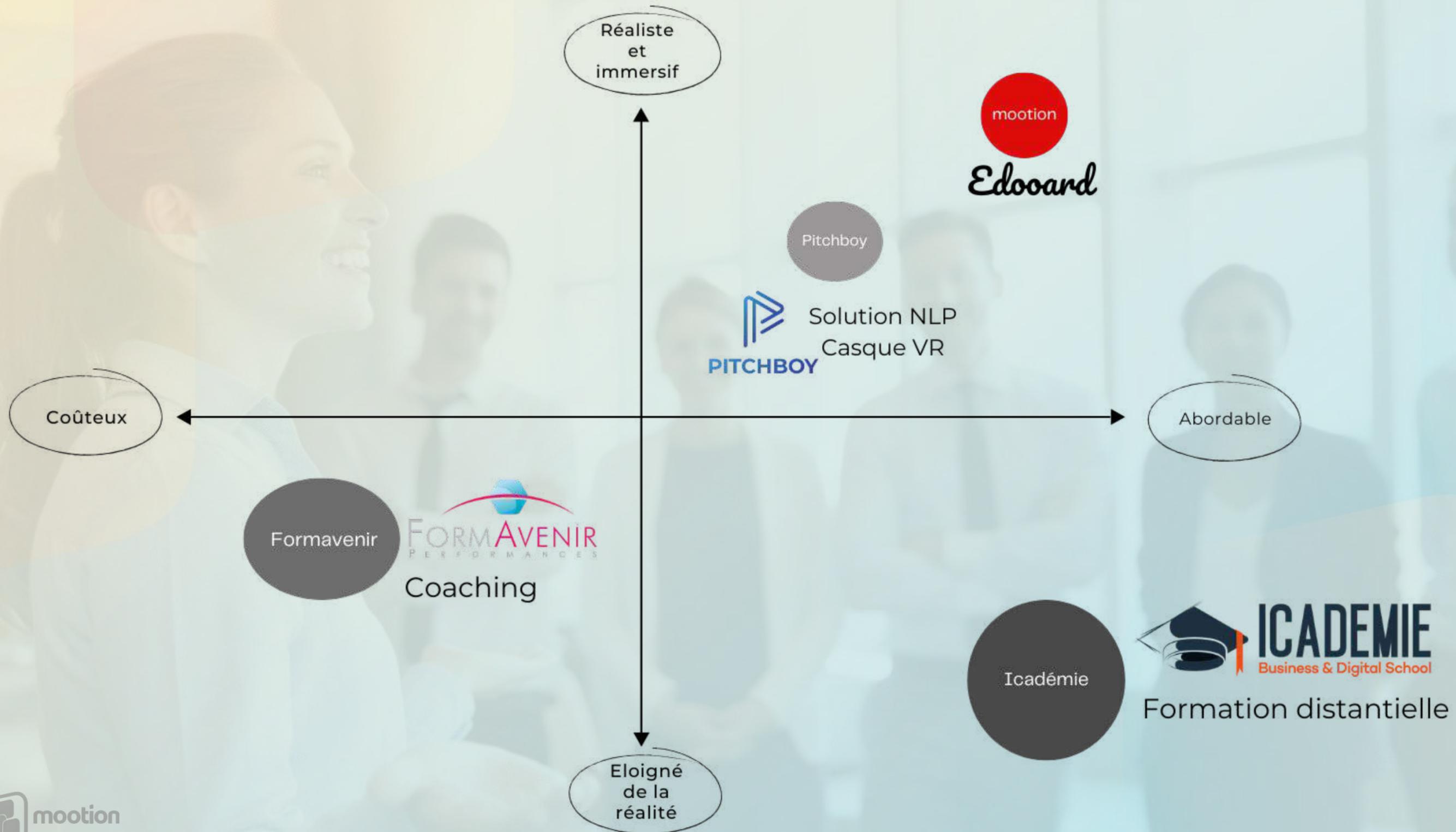
- Formation personnalisée
- Gain de temps sur la formation

Présentiel



Post évaluation

Environnement concurrentiel : aisance à l'oral



Marchés visés : Edtech/RH

Améliorer l'employabilité et la communication interne/externe

- Entreprises :
 - Employé ambassadeur
 - Apprentissage situationnel
 - Media training

- Formation :
 - Centres de FP en présentiel ou blended
 - Écoles privées (BS, Ingénieurs)

- Bilan de compétences :
 - Entreprises RH
 - Intérim

TAM

Formation professionnelle France
32 milliards d'€

SAM

CA des Organismes de formation non individuels France
20 milliards d'€

SOM

- 1750 organisme de formations en PACA : **10 M€**
- Grandes entreprises : **3,8 % représentent 29 % des effectifs : 1 milliard d'€**
- 10000 collèges et Lycées : **60 M€**
- 1000 universités + Écoles post baccalauréat **6 M€**

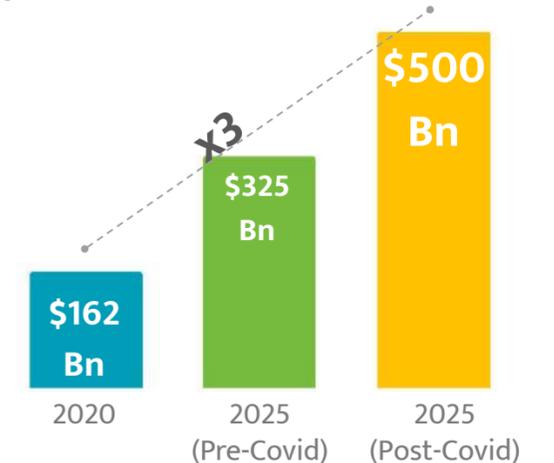
Objectif 2022 :

- Impliquer des acteurs majeurs pour le dev RH, Formation : Randstad, Education nationale, Pôle emploi/apec = **réalisé**

Objectif 2023:

- Vente de solutions en masse à ces acteurs
- Vente au détail à la demande

Dépenses totales dans l'Edtech



Sources : HolonIQ, EdtechX

Formation professionnelle, nos partenaires / clients depuis juin 2022

Notre partenaire de développement

- Programme agence du futur
- Potentiel moyen terme : 900 Agences + partenaires



PERSPECTIVES COMMERCIALES

Signés :



En discussion :



Châteaufort'



Potentiel moyen terme : +400 bornes

au 30/01/2022 :

- Montant non facturé 6k€ ,
- Potentiel commercial total 122k€, pondéré 29 k€
- Cycle de vente : 4 mois



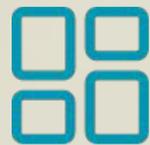
Notre Business Model :

UN SERVICE ALL INCLUSIVE : PAAS : Product as a service

Inclus dans notre offre:



MATÉRIEL DE QUALITÉ, ASSEMBLÉ EN FRANCE



MISE EN PAGE DU CONTENU FOURNI & DASHBOARD INTUITIF



MAINTENANCE & LICENCE



 **ABONNEMENT**

EN MOYENNE:

240€ HT/mois

Engagement entre 24 et 36 mois



**FRONT FEES en cas
d'achat du matériel**

À PARTIR DE

3990€ HT

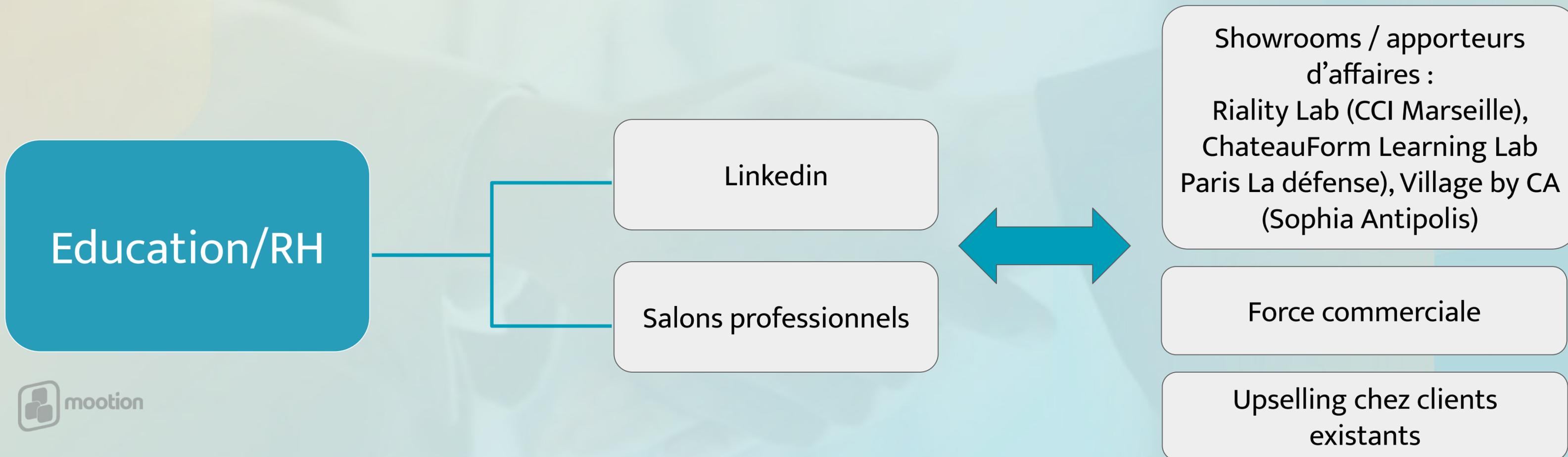
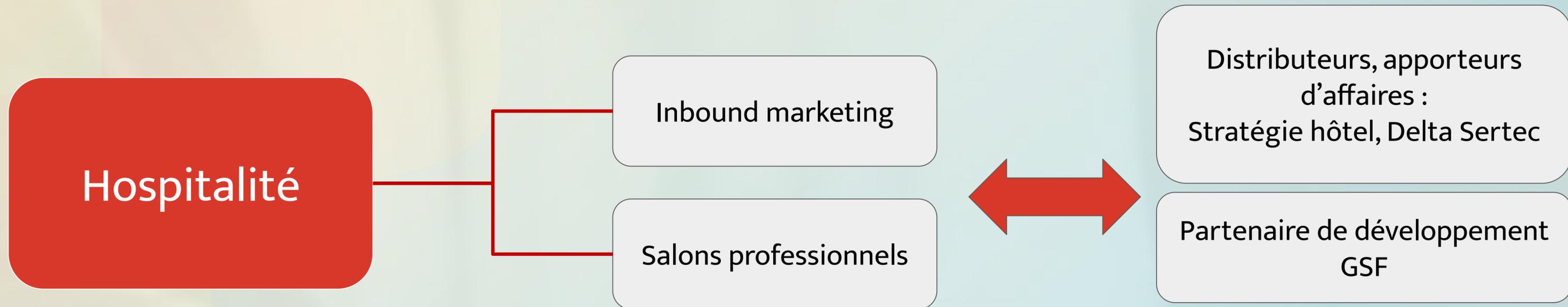


UPSELL CONTENU

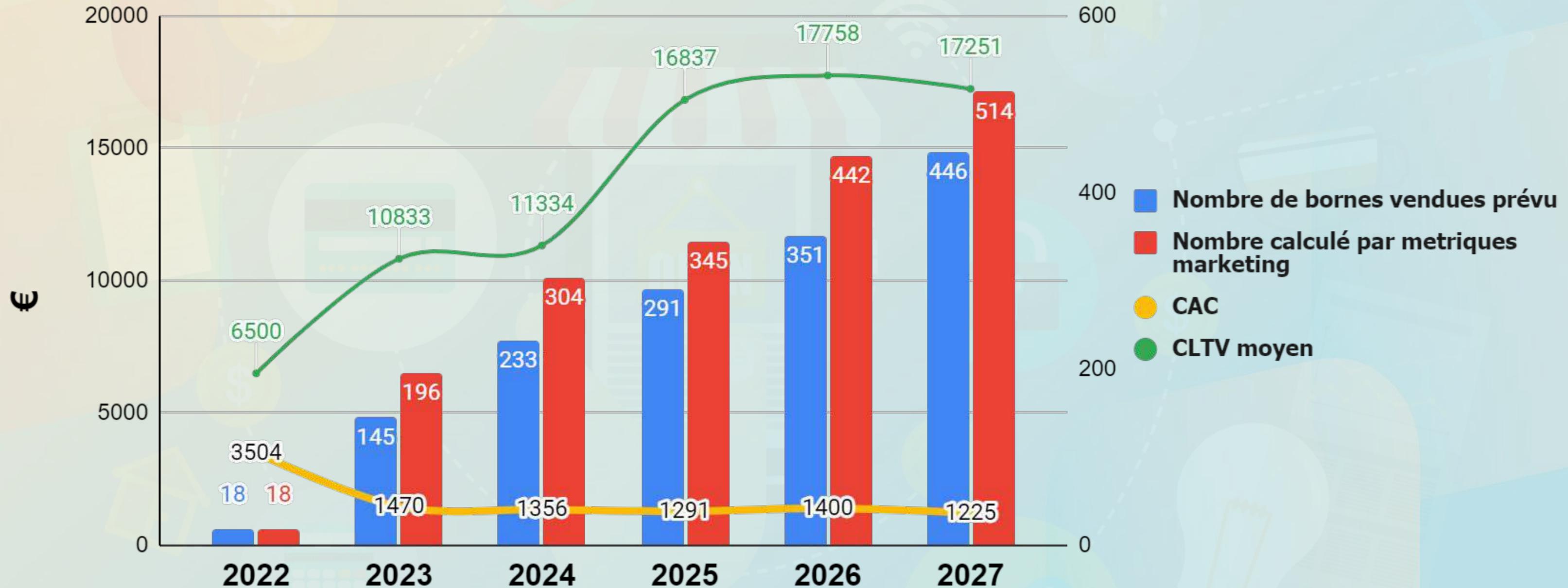
À PARTIR DE

1000€ HT

Stratégie marketing et vente



Evolution du nombre de bornes prévu, CAC et CLTV



Points d'étape de commercialisation et traction

Moorice (Chospitalité)

Edooard (Edtech RH)

Nbre bornes installées

Potentiel client
nbre de bornes

septembre 2020

R
&
D

C
R
E
D
I
B
I
L
I
T
E

Premier prototype juillet 2020



mai 2021 :
Premier client
Moorice



Décembre 2022 :
client autonome
montage et création de
contenu



mi-Février 2023 :
Appel d'offre Accor
Hôtels

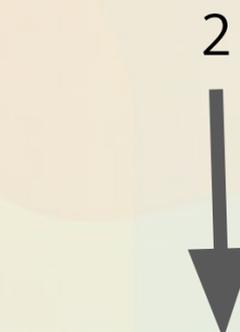
R
&
D

Février 2022 :
premier prototype
Juin 2022 :
commercialisation



C
R
E
D
I
B
I
L
I
T
E

Juillet 2022 :
premier client,
premier grand compte



50 établissements
Barrière,
GSF : 7400 clients



900 agences
Randstad en France,
400 boutiques Orange
Groupe Accor : 5000
hôtels

2

6

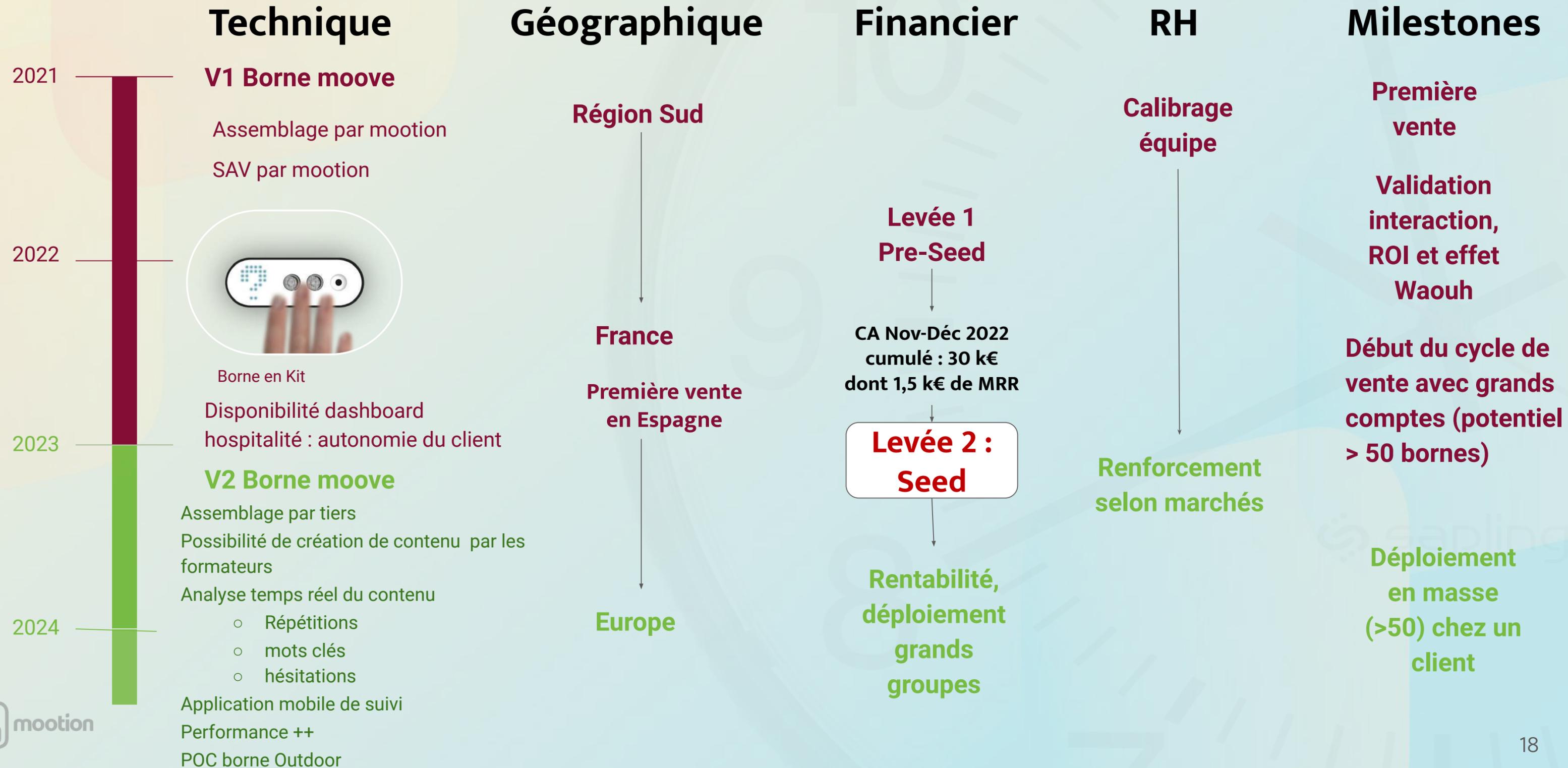
19



au 5/02/2022 Potentiel commercial pondéré 10 k€

70 k€

Roadmap 2021-2024 : vers la scalabilité



Les cofondateurs de mootion - septembre 2020



Jonathan BOCQUET

CEO

MBA Epitech

Ancien radiologue, 11 ans d'activité médicale dans le service public en tant que responsable de service de radiologie du centre hospitalier de Toulon puis associé 5 ans au sein de la société Imagerie Azur et Responsable informatique.

Engagé à temps plein sur **mootion**.



Thibault MOUSSET

CTO

Ingénieur spécialisé en vision par ordinateur

Ingénieur d'études depuis 10 ans sur différentes thématiques de la vision par ordinateur : robotique spatiale et vision (CNES), traitement de vidéos issues de drones (défense nationale)



Sibylle SANCHEZ

CBO

Entrepreneur

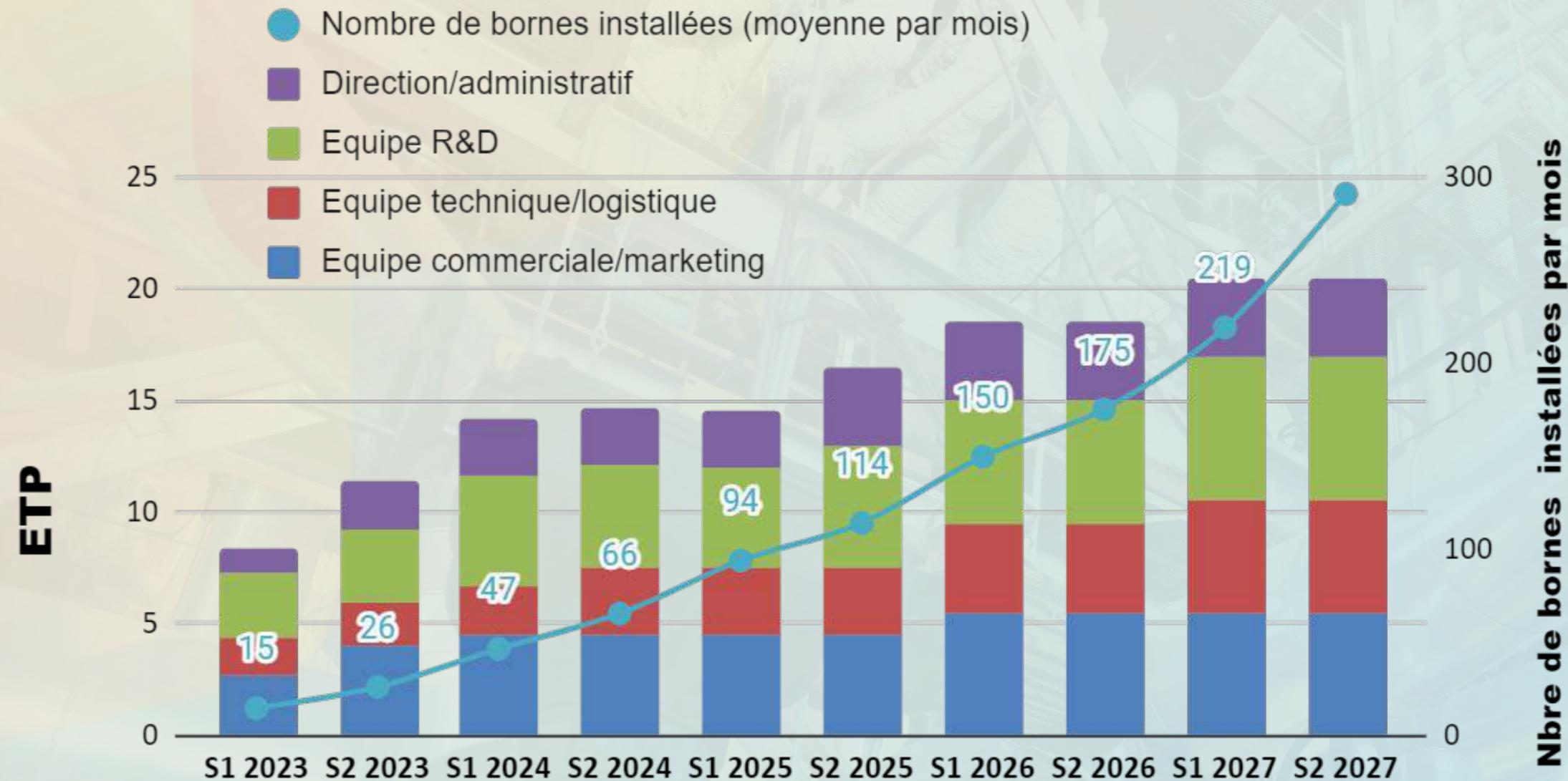
10 ans d'expérience en cabinet de conseil, en tant qu' Associée et co-founder de WANT-ID. Membre de comité d'investissement, gouvernance et conseil d'administration. Multi-compétences (Vente, RH, Marketing,etc.).

L'ÉQUIPE - 5 SALARIÉS



Responsable technique, développeur Front, Développeur FullStack, Stratégie digitale, Développeur Full Stack

RH et production



Capacité 2022:

- Borne V1 assemblée par mootion (3/j)
- 10 bornes installées par mois
- Contenu co-créé

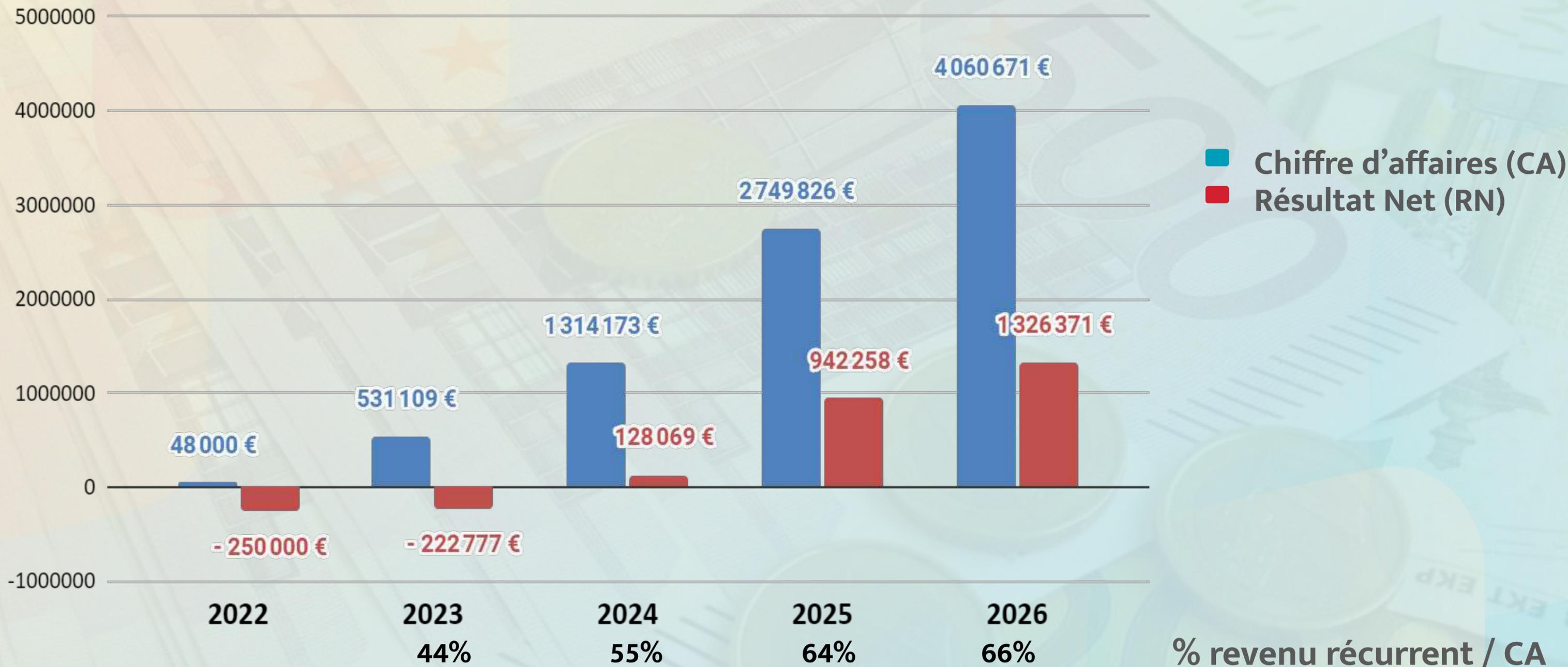
Capacité visée 2023-2024 :

- Borne industrialisée V2
- Bornes montées majoritairement par le client
- Contenu majoritairement créé par le client

ETP

2023	2024	2025	2026	2027
9,9	14	16	19	21

CA, RN, Revenu lié aux abonnements



Marketing mix :

2023 75% Education/RH ; 25% Hospitalité

2026 88% Education/RH ; 12% Hospitalité

Levée de fonds en cours : Seed

Objectif :

- Développement de la commercialisation en France / Europe
 - Marketing & commerce : 457 k€
 - RH : 143 k€
 - V2 : 100 k€
- 33% dette (BPI + prêt), 67% equity
- Fonds propres pour répondre à appels d'offres

Résultats attendus :

Fin 2024 :

- 289 bornes vendues,
CA x 23 entre 2022 (prévisionnel 60 k€) et 2024
- Entreprise à l'équilibre en croissance forte sur ses 2 verticales
- Expansion Européenne validée
- Création de PI sur applications à haute valeur ajoutée (médical/armée)

FINANCEMENT 2020-2022 en k€	
Apport personnel en capital par associés	95
Bourse BPI France french tech (Acquise)	25
Prêt Réseau entreprendre	50
Prêt BPI/Réseau entreprendre	50
Subvention FIRST (Acquise)	50
Prêt BPI (Acquis)	100
LEVÉE DE FONDS Décembre 2021	250
FINANCEMENT TOTAL DÉCEMBRE 2021	620
LEVÉE DE FONDS prévue mars 2023	500

Levée de fonds en cours : Seed

Valorisation pre money :

- 2 m€

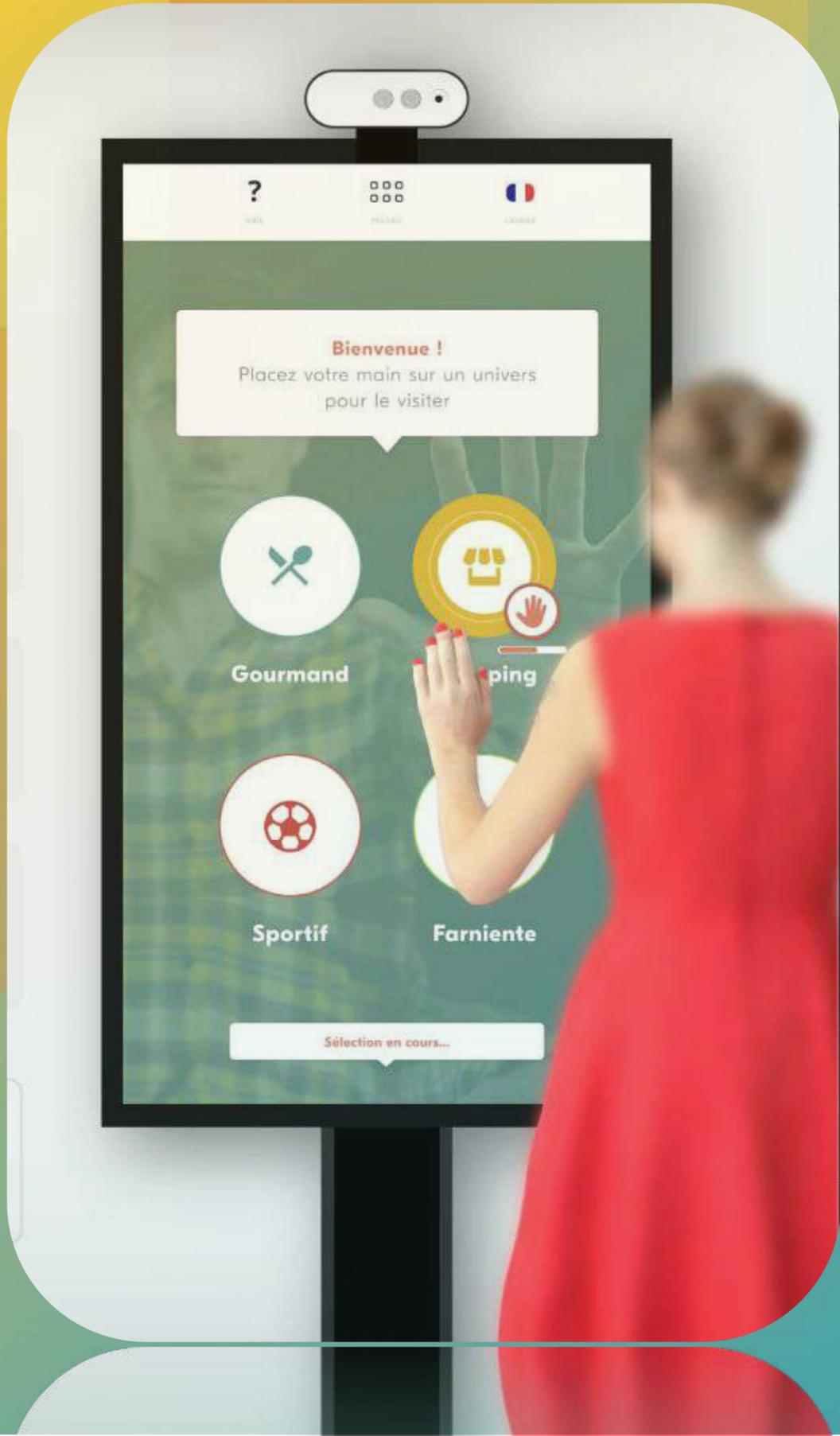
Valorisation attendues 2027:

- DCF : 28 m€
- EBE x5 : 14 m€

Sorties possibles :

- Rachat total ou partiel par
 - groupe RH
 - groupe formation
 - Afficheurs
- Levée en Serie A

FINANCEMENT 2020-2022 en k€	
Apport personnel en capital par associés	95
Bourse BPI France french tech (Acquise)	25
Prêt Réseau entreprendre	50
Prêt BPI/Réseau entreprendre	50
Subvention FIRST (Acquise)	50
Prêt BPI (Acquis)	100
LEVÉE DE FONDS Décembre 2021	250
FINANCEMENT TOTAL DÉCEMBRE 2021	620
LEVÉE DE FONDS prévue mars 2023	500



mootion

ÉCRIVEZ-NOUS À
hello@mootion.fr

