



Communiqué de Presse

Paris, le 18 mai 2017

OWI lève 2 millions d'euros auprès de Naxicap Partners pour accélérer le déploiement de ses solutions d'intelligence artificielle dédiées à la relation client

Depuis 2009, OWI, apporte de l'intelligence artificielle aux systèmes d'informations des grandes entreprises et leur permet de comprendre le langage naturel des clients. Grâce à une technologie neuro-mimétique brevetée, la start-up technologique française permet aux machines de se figurer un message comme le ferait un cerveau humain. L'application pratique ? Comprendre et traiter les millions d'interactions – écrites et vocales – entre une entreprise, ses collaborateurs, et ses clients.

Déjà largement implantée dans le secteur banque assurance, OWI est devenu en quelques années seulement, un acteur clé de la relation client digitale. Parmi ses références, des grands noms comme Banques Populaires Caisses d'Epargne, MAAF, MGEN, Crédit Agricole, Verspieren, MGC, La Banque Postale, MAIF, GMF, Canal+, IKEA, Meetic...

Aujourd'hui, OWI vient de finaliser une levée de fonds de 2 millions d'euros auprès de NAXICAP Partners pour accélérer son développement. La pépite française compte étendre son modèle sur de nouveaux marchés et doubler ses effectifs avant la fin de l'année.

«Grâce à son expertise historique de la modélisation des données et des algorithmes d'intelligence artificielle, Christophe Dany a su développer un moteur d'analyse sémantique particulièrement efficace qui permet aux grands comptes de se lancer sereinement et rapidement dans la transformation digitale de leur relation client. La solution a convaincu des institutions de premiers rangs et OWI est déjà en train de prendre la place de leader dans les secteurs banque /assurance , » avance Antoine Le Masson, Consultant NAXICAP Partners.

« OWI est à une étape charnière de son développement. Nos concurrents directs s'appellent Microsoft, Salesforces, Amazon et IBM... nous combattons dans la même arène que les géants américains ! Notre chance est de bénéficier d'une découverte unique au niveau mondial : le procédé OWI de compréhension du langage humain.



Grâce à nos équipes de passionnés, grâce au soutien de nos clients, grâce à l'engagement à nos côtés de partenaires aussi prestigieux qu'Orange Business Services, Capgemini-Prosodie ou Atos-Worldline, grâce, à présent, à l'appui financier et humain de NAXICAP Partners, nous avons les moyens de nos ambitions. Et elles sont immenses. Nous sommes dorénavant déjà leaders sur l'intelligence artificielle appliquée au mail, et entendons le devenir sur le marché des chatbots,» explique Christophe Dany, Président et co-fondateur d'OWI.

A propos de NAXICAP Partners :

Acteur de référence du capital investissement en France, NAXICAP Partners dispose de 2,5 milliards d'euros de capitaux sous gestion. Investisseur impliqué et responsable, NAXICAP Partners construit aux côtés des entrepreneurs avec lesquels il s'associe, un partenariat solide et constructif pour la réussite de leur projet. Filiale de Natixis, la société est organisée en 3 équipes : Innovation & Croissance, Small Caps et Mid Caps qui regroupent 38 professionnels de l'investissement sur 4 bureaux implantés en France : Paris, Lyon, Toulouse et Nantes.

Pour plus d'informations : www.naxicap.fr

A propos d'OWI :

Editeur de logiciels engagé dans le secteur de la relation client, OWI propose des solutions d'analyse sémantique pour le traitement des demandes clients, mais aussi pour la mesure et le pilotage de l'expérience client. Construites autour d'une technologie neuro-mimétique unique de reconnaissance du langage, les solutions OWI contribuent au pilotage opérationnel de la qualité et de l'expérience client, et apportent productivité et qualité dans les traitements des demandes.

Pour plus d'informations : www.owi-tech.com

A propos de Multeam :

Multeam accompagne les entreprises à potentiel dans leurs levées de fonds. Multeam met en œuvre une méthodologie propre issue d'une connaissance approfondie de l'écosystème, qui se décline au cours des différentes phases du parcours de la préparation de la levée au closing.

Pour plus d'informations : www.multeam.fr



Contact Presse :

NAXICAP Partners

Valérie SAMMUT - Tél : 04 72 10 87 99

valerie.sammut@naxicap.fr