

← Investisseurs

LA DEMANDE

200 000 US\$ pour acheter de la distribution, pas pour construire le produit.

La plateforme est construite, déployée et multilingue. Ce tour finance la seule chose qui lui manque encore : des clients qui la paient. Dix-huit mois de commercialisation concentrée, une première petite vague de recrutements, et le travail de normes et de conformité qui fait dire oui à un acheteur grand compte.

Les conditions

TAILLE DU TOUR

200 000 US\$

10,0 % — équivalent de conversion au plafond

PLAFOND DE VALORISATION

2 000 000 US\$

plafond post-money du SAFE — un plafond de conversion, non une valorisation

TICKET MINIMUM

20 000 US\$

1,0 % — au plafond

INSTRUMENT

SAFE (plafond post-money)

EMPLOI DES FONDS**18 mois d'autonomie**

Produit · commercialisation · IA et infrastructure ·
conformité · fondateur · réserve

MODÈLE DE REVENUS**Abonnements SaaS B2B + offres
individuelles**

Tarifs publiés sur /pricing · aucun revenu à ce jour

Le plafond, défendu des deux côtés

Le plafond d'un SAFE est un plafond de conversion et une position de départ — ni une valorisation, ni un multiple de marché. Aucune transaction comparable n'est citée ici, parce qu'aucune n'a été vérifiée. Ce qui suit est notre propre raisonnement.

Pourquoi pas plus bas

Parce que le produit existe. Près de deux ans d'ingénierie, de produit, de design, de contenu multilingue et d'intégration de normes sont déjà livrés et fonctionnent sur skails.ai. Selon notre propre estimation, refaire ce travail aux tarifs de prestation coûterait un montant du même ordre que le plafond lui-même. Un investisseur entrant à un plafond plus bas valoriserait une société qui aurait encore à construire le produit. Pour rendre l'ordre de grandeur vérifiable plutôt qu'affirmé : le salaire annuel médian des développeurs de

Pourquoi pas plus haut

Parce qu'il n'y a pas de revenu. Aucun client payant, aucune courbe de rétention, un seul fondateur à plein temps. Un plafond plus élevé demanderait à l'investisseur de payer une traction qui n'existe pas encore. Nous préférons valoriser le prochain tour à partir de revenus réels plutôt que de défendre un plafond gonflé sans eux.

logiciels aux États-Unis était de 135 980 USD en mai 2025, donc deux années-personne d'ingénierie senior représentent environ 272 000 USD de salaire seul — avant charges patronales, design, contenu multilingue, travail de normalisation ou outillage. C'est notre propre arithmétique sur un chiffre salarial publié, et non une valorisation ; elle est montrée pour que vous puissiez la refaire. Source : U.S. Bureau of Labor Statistics, Occupational Outlook Handbook, « Software Developers, Quality Assurance Analysts, and Testers », bls.gov/ooh/computer-and-information-technology/software-developers.htm.

Pourquoi cela s'écarte de la convention maison de CEMI

La convention de CEMI pour un tour d'initiative est une participation d'environ 16,7 % — une pre-money égale à cinq fois le tour, une post-money à six fois. Appliquée à 200 000 US\$, elle donnerait un plafond de six fois le tour et ce même 16,7 % pour l'investisseur. Ce tour ne fait pas cela : il conserve le plafond post-money de 2 000 000 US\$ que skails avait déjà publié, de sorte que 200 000 US\$ convertit à 10,0 %. L'écart est délibéré et il joue en faveur de l'investisseur sur l'axe qui compte ici : le tour a doublé et le plafond n'a pas bougé, donc ce tour prend plus de capital au même plafond que le précédent. Ce qui justifie le plafond lui-même, c'est le paragraphe ci-dessus : l'argent n'est pas demandé pour construire le produit.

Emploi des fonds

Pourcentages de 200 000 US\$, et la dépense derrière chacun.

40 %	Produit	80 000 US\$	Tissu conjonctif de la Couche 2 (Mentor Matching, carte d'adjacence des compétences, copilote pour managers, bibliothèque de playbooks de changement). Intégration d'ESCO et d'O*NET. Voix premium et multimodalité.
20 %	Commercialisation	40 000 US\$	Partenariats avec les communautés RH d'Amérique latine, contenu, déploiements pilotes avec engagement d'étude de cas, CRM et infrastructure de prospection.
15 %	IA et infrastructure	30 000 US\$	Dépenses auprès des fournisseurs d'IA, Cloud Functions, Firestore et Storage à l'échelle de production, observabilité et suivi des erreurs.
15 %	Conformité et normes	30 000 US\$	Surfaces d'attribution ESCO / O*NET, préparation ISO 27001 et SOC 2, compatibilité avec les attestations vérifiables, mise au propre juridique et propriété intellectuelle.
5 %	Fondateur	10 000 US\$	Un salaire modeste, sous les prix du marché. Le tour prolonge la concentration, pas le train de vie.
5 %	Réserve	10 000 US\$	Provision pour les pilotes, les partenariats et les écarts d'autonomie imprévus.
100 %	Total	200 000 US\$	

Autonomie

18 mois à une moyenne de 11111 US\$ par mois. Ce que cela achète : la première vague de clients nommés et payants ; deux à trois ingénieurs et un responsable commercialisation ; le travail ESCO et O*NET et les fondations de conformité qu'un acheteur grand compte réclame ; et assez de temps pour valoriser le prochain tour sur des revenus plutôt que sur un récit.

Paliers de ticket, et ce que chacun emporte

Au-delà des parts en lesquelles le SAFE convertit, chaque palier emporte ces droits. Le ticket minimum est de 20 000 US\$; le tour a de la place pour 10 d'entre eux au plus.

À PARTIR DE

**20 000 US\$ –
49 999 US\$**

CE QU'IL EMPORTE

- ✓ Inscrit à la table de capitalisation lors de la conversion
- ✓ Point écrit trimestriel aux investisseurs

À PARTIR DE

**50 000 US\$ –
99 999 US\$**

CE QU'IL EMPORTE

- ✓ Tout ce qui précède
- ✓ Droits d'information : états financiers annuels et dossier de due diligence actualisé
- ✓ Une ligne directe avec le fondateur

À PARTIR DE

**100 000 US\$ et
au-delà**

CE QU'IL EMPORTE

- ✓ Tout ce qui précède
- ✓ Droit de souscription proportionnelle au prochain tour valorisé
- ✓ Un siège d'observateur au conseil, proposé à partir de 150 000 US\$

Ce à quoi un ticket se dilue

Au plafond post-money de 2 000 000 US\$. C'est le seul chiffre de table de capitalisation que ce kit publie ; le reste est disponible sous accord de confidentialité.

Ticket	Participation au plafond
20 000 US\$	1,0 %
50 000 US\$	2,5 %
100 000 US\$	5,0 %
200 000 US\$	10,0 %

Équivalent de conversion au plafond. La dilution réelle se matérialise au prochain tour valorisé, et les tours suivants la diluent davantage.

Ce pour quoi nous ne levons PAS

- ✗ Pas pour construire le produit. Il est construit, déployé et utilisé.
- ✗ Pas pour financer un pari de recherche. Chaque instrument décrit dans ce kit existe et fonctionne aujourd'hui.
- ✗ Pas pour payer des salaires de marché. La ligne fondateur est un salaire modeste, sous les prix du marché ; le tour prolonge la concentration, pas le train de vie.
- ✗ Pas pour acheter une croissance que nous ne pourrions pas servir. Le plan de recrutement est dimensionné à ce que dix-huit mois peuvent absorber, pas à ce que le tour pourrait payer.

Clôture minimale viable, et quand

Le tour se clôture au T3 2026, au plus tard le 30 septembre 2026. La clôture minimale viable est de 100 000 US\$: en deçà, le tour ne se clôture pas, la société poursuit à son rythme de dépense actuel sur la plateforme qui existe déjà, et nous revenons lorsqu'il y aura des revenus pour valoriser. Le capital engagé n'est pas appelé avant d'atteindre ce minimum.

Le lien avec le tour du groupe CEMI.ai

skaiills est une initiative au sein de CEMI.ai. Le groupe décrit ainsi la relation entre les deux niveaux :

« Chaque initiative lève des fonds à son propre niveau, pour son propre plan. CEMI.ai lève des fonds au niveau du groupe, pour la plateforme partagée, les laboratoires et la chaîne de production sur laquelle chaque initiative est construite. Un investisseur peut entrer à l'un ou l'autre niveau, et les deux montants sont complémentaires, non alternatifs : l'argent investi dans une initiative finance le plan de cette entreprise ; l'argent investi dans le groupe finance la machinerie sur laquelle toutes fonctionnent. »

Chaque source de revenus, avec le prix que nous publions et qui paie, figure sur sa propre page.

[Sources de revenus →](#)

Carlos Miranda Levy

Coordinateur des Intelligences Augmentées de CEMI

skaiills est une initiative de CEMI — Collectively Enhanced Multiple Intelligence.

[Kit investisseurs de skaiills.ai](#)

[Télécharger ce document en PDF](#)

invest@skaiills.ai

business@skaiills.ai

[Kit investisseurs du groupe CEMI.ai](#)

[Dossier institutionnel CEMI](#)