PRÉSENTATION INVESTISSEURS · TOUR D'AMORÇAGE

SKAILLS

La plateforme de transformation RH. Construite avant que le marché ne sache qu'il en avait besoin.

skaills prend en charge ce que les RH ne devraient pas avoir à faire, pour que les RH fassent ce que seuls des humains peuvent faire.

Augmented Intelligence Skills · Multilingue dès le lancement (EN/ES/FR, PT en cours) · OIT · ISCO-08 · ESCO · RGPD nativement · Deux couches, entièrement livrées

Une initiative de CEMI.ai · Collectively Enhanced Multiple Intelligence

LE PROBLÈME

Chaque organisation a besoin d’un plan de transformation par l’IA.

Presque aucune n’en a un.

La question du DRH en 2026 n’est plus hypothétique. La réponse honnête, dans la plupart des organisations, est : ***nous n’en avons pas***.

PAS UN PLAN

~~Un jeu de diapositives~~

PAS UN PLAN

~~Une promesse de reconversion~~

CE QUI FONCTIONNE

Un système d’exploitation

SIGNAL DE MARCHÉ

Une mesure quantitative de ce que l'IA fait déjà au travail.

75 %

COUVERTURE DES TÂCHES PAR L'IA

Exposition observée des tâches de programmation à l'IA. La même courbe atteint le service client, la saisie de données, la rédaction publicitaire, le droit junior et le conseil junior.

-14 %

TAUX D'EMBAUCHE

Baisse du taux d'accès à l'emploi des 22-25 ans dans les professions exposées depuis fin 2022 — un indicateur avancé que la plupart des organisations verront avec des années de retard.

Source : Anthropic, Labor market impacts of AI: A new measure and early evidence (5 mars 2026), anthropic.com/research/labor-market-impacts.

L'INTUITION

Le travail RH se divise nettement selon un seul axe.

COUCHE 1

Mécanique

Répétitive, guidée par le scoring, adossée à des taxonomies. L'IA l'absorbe proprement.

LÀ OÙ LES OUTILS GÉNÉRIQUES SE DISPUTENT LE TERRAIN.

COUCHE 2

Transformatrice

Jugement, vision, relations. L'IA augmente, mais ne remplace pas.

LÀ OÙ LA VALEUR SE CUMULE.

skaills est construite explicitement autour des deux.

Pas un jeu de diapositives. Une plateforme qui fonctionne.

Deux ans de construction concentrée. Déployée sur skaills.ai. Multilingue, multi-tenant, intégrée à l'IA de bout en bout.

COUCHE MÉCANIQUE

- des centaines de profils d'évaluation sur des dizaines de secteurs et plusieurs niveaux
- des milliers de questions de compétences multilingues
- Tests cognitifs · de personnalité · DISC · d'aptitude
- Évaluateur · créateur · traducteur de CV
- Estimateur d'aspiration salariale
- Simulateur d'entretien (entretien fictif multi-tours avec IA)
- Campagnes de recrutement + pipeline de candidats
- Enquêtes de climat · évaluations 360 · scoring d'adéquation au poste
- Intégration ISCO-08 · webhook HR-XML · émission de certificats
- Bourse publique de l'emploi · pages publiques d'organisation · vivier de talents

COUCHE TRANSFORMATRICE

- Plan de croissance personnelle (synthèse à 12 / 24 / 36 mois)
- Évaluation de préparation à l'IA (individuelle + organisationnelle)
- Navigateur de carrière (3–5 trajectoires ancrées dans ISCO)
- Plan de transformation organisationnelle (feuille de route CHRO)
- Simulateurs de scénarios — décision en direct sous pression (Défense devant Comité · Triage AML · Crise de trésorerie · Investigation des variances · Skill Simulator)
- Intégration Smoother Experiences — des programmes d'apprentissage adaptés par secteur/niveau/rôle apparaissent à chaque évaluation ; les organisations peuvent lancer des Académies personnalisées / Divisions numériques d'apprentissage en marque blanche
- Recrutement 7 étapes de bout en bout (Définir · Ouvrir · Scorer · Classer · Simuler · Préparer · Décider — audité, mappé ISCO)
- Tableau d'activité unifié (tous les artefacts utilisateur dans une chronologie)
- Communautés de pratique (couche sociale avec des communautés amorcées)
- Simulateur d'entretien avec revue indépendante en 3 axes

4 autres sur la feuille de route, partiellement conçus : Mise en relation de mentors · Carte d'adjacence des compétences · Copilote IA pour managers · Bibliothèque de playbooks de

LE FOSSÉ DES NORMES

ISCO-08 nativement. ESCO v1.2.1 intégré. O*NET en préparation.

La plupart des outils RH à base d'IA inventent leur propre taxonomie. Nous nous appuyons sur ce que les gouvernements, les organisations multilatérales et les grands SIRH utilisent déjà — par construction, non par rétroportage.

ISCO-08

OIT · LIVRÉ

Phases 1 à 4 en production. Webhook HR-XML sortant depuis avril 2026.

ESCO v1.2.1

COMMISSION EUROPÉENNE · INTÉGRÉ

3 043 professions en 4 langues et 426 groupes de base ISCO.

O*NET

DÉPARTEMENT DU TRAVAIL DES ÉTATS-UNIS · AU PROGRAMME

Se raccorde directement aux données d'exposition des métiers.

MARCHÉ

Où nous vendons, à qui, et ce que dit le plan.

OÙ

Quatre marchés

Amérique latine · Europe ibérique · Afrique francophone · RH du marché hispanophone des États-Unis. Les marchés dont une plateforme uniquement anglophone est structurellement exclue.

À QUI

PME et marché intermédiaire

Les organisations sur les offres publiées Starter, Business et Enterprise, et les particuliers sur les offres personnelles gratuite et payantes.

LE PLAN

Trois ans

Les objectifs par année figurent dans le plan d'affaires, dérivés des prix publiés. Prospectifs, et non une mesure.

Deux couches, multilingue dès le lancement, ISCO/ESCO nativement, Amérique latine d'abord : cette combinaison est la position que nous occupons.

Technologie RH mondiale : 47,5 milliards USD en 2026 → 77,7 milliards USD en 2031, TCAC de 10,35 %. Source : Mordor Intelligence, HR Tech Market Size, Growth Drivers & Industry Outlook 2031, mordorintelligence.com/industry-reports/hr-tech-market. Les blocs ci-dessus comptent environ 767 millions de personnes en âge de travailler — notre propre somme de la série SP.POP.1564.TO 2024 de la Banque mondiale sur ces pays, calculée à partir de l'indicateur, et non un total publié par la Banque mondiale (World Development Indicators, 2024, api.worldbank.org/v2/country/all/indicator/SP.POP.1564.TO). Le dimensionnement à trois ans du plan d'affaires est notre propre estimation à partir des prix publiés, et il est prospectif.

MODÈLE ÉCONOMIQUE

Abonnements SaaS B2B, offres individuelles, et prestations par-dessus.

Offres publiées, citées depuis skaills.ai/pricing. Aucun prix ici qui ne soit déjà public.

PARTICULIERS

FREE
$0

PRO
$29/mo

PREMIUM
$79/mo

ORGANISATIONS

STARTER
$199/mo

BUSINESS
$499/mo

ENTERPRISE
—

PRÉVU, PAS ENCORE PUBLIÉ COMME PRIX

- Émission de certificats par attestation
- Compléments IA premium par organisation
- Prestations de Plan de transformation organisationnelle

POSTURE DE TRACTION

Avant tout revenu. Post-MVP. Prêts à vendre.

Construire avant de vendre était délibéré : nous voulions que les prospects voient un produit fini dès la première démonstration, et non une feuille de route.

Produit construit

Deux couches, de bout en bout. Déployé. Multilingue. Multi-tenant.

La commercialisation est l'écart

Les six prochains mois consistent à transformer la plateforme en clients nommés et payants.

Un tour chirurgical

De quoi tenir 18 mois — et valoriser le prochain tour à partir de revenus réels.

ÉQUIPE

Dirigée par son fondateur. Native de l'IA. Multilingue par construction.

Carlos Miranda Levy
Coordinateur de l'Impact, de l'Innovation et de l'Intelligence

Entrepreneuriat technologique · HR-tech régionale en Amérique latine et en Ibérie · produit multilingue · pratique approfondie de l'intégration de l'IA. A livré la plateforme de bout en bout à la vitesse d'une petite équipe.

ASSOCIÉS

Ydarlis Gissel Cabrera Grullón — Associée · Directrice commerciale

José Manuel Benavent — Associé · Expert en talents

DIRECTION EXÉCUTIVE EN IA

Une équipe de direction composée de personas d'IA originales — annoncées comme telles, jamais présentées comme des personnes réelles. Elles ne détiennent aucune part et ne figurent dans aucune table de capitalisation. Liste complète sur la page équipe.

CE QUE FINANCE LE TOUR

- 2 à 3 ingénieurs
- Un responsable commercialisation
- Un généraliste du succès client
- Des conseillers stratégiques (HR-tech et éthique de l'IA)

LA DEMANDE

200 000 US$ tour d'amorçage · plafond post-money 2 000 000 US$.

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$** 1,0 % — au plafond
INSTRUMENT	**SAFE (plafond post-money)** 2 000 000 US$ · MFN · sans décote
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

L’ARGUMENT DE CLÔTURE

Une transformation soigneusement planifiée est la seule réponse qui fonctionne.

Nous avons construit l’instrument.
Aidez-nous à le mettre devant celles et ceux qui en ont besoin.

invest@skaills.ai | business@skaills.ai | WhatsApp | Plan d’affaires →

Carlos Miranda Levy
Coordinateur de l’Impact, de l’Innovation et de l’Intelligence