

← Investisseurs

FAQ INVESTISSEUR

Les questions que tout investisseur sérieux pose, répondues sans détours.

LES SEPT QUESTIONS

1. Quel est l'instrument, et quelles en sont les conditions ?

Un SAFE — Simple Agreement for Future Equity — avec un plafond de valorisation post-money de 2 000 000 US\$ et une clause de la nation la plus favorisée (MFN). Sans décote. Il convertit au prochain tour valorisé, ou au plafond si ce tour se valorise au-dessus. Le modèle est un SAFE standard ; nous envoyons le document exécuté pour revue juridique sur accord de confidentialité signé.

2. Pourquoi ce montant ?

Nous levons 200 000 US\$. C'est ce que coûtent 18 mois de commercialisation concentrée avec la forme d'équipe décrite par le plan — une moyenne de 11 111 US\$ par mois entre produit, commercialisation, IA et infrastructure, conformité, une ligne fondateur sous les prix du marché et une réserve. Ce montant n'est pas dimensionné pour construire le produit, puisque le produit est construit. La défense complète du montant et du plafond, y compris la raison pour laquelle ce tour s'écarte de la convention maison de CEMI, figure sur la page de la demande.

3. À combien mon ticket se dilue-t-il ?

Au plafond post-money de 2 000 000 US\$, le ticket minimum de 20 000 US\$ convertit à 1,0 % et le tour complet de 200 000 US\$ à 10,0 %. Ce sont des équivalents de conversion au plafond ; la dilution réelle se matérialise au prochain tour valorisé, et les tours suivants diluent davantage. La table complète est sur la page de la demande — c'est le seul chiffre de table de capitalisation que ce kit publie.

4. Qu'est-ce qui est disponible sous accord de confidentialité, et comment l'obtenir ?

La liste de due diligence ci-dessous, intégralement, dans les 24 heures suivant la signature. Écrivez à invest@skails.ai en indiquant la taille de votre ticket et un créneau de 30 minutes ; nous répondons le jour ouvré même, et de l'accord signé au SAFE signé il s'écoule généralement 7 à 14 jours.

5. Quel est le lien entre ce tour et CEMI.ai ?

skails est une initiative au sein de CEMI.ai. CEMI lève au niveau du groupe pour la plateforme partagée, et chaque initiative lève à son propre niveau pour son propre plan. Ce tour relève du niveau d'une initiative : il finance le plan de skails, non la plateforme du groupe. Un investisseur peut entrer à l'un ou l'autre niveau ; la page de la demande énonce la relation dans les mots du groupe lui-même.

6. Quelles sont les voies de sortie ?

Deux plausibles. Une acquisition stratégique par un éditeur de suite RH en place, pour qui le cadre à deux couches et l'ancrage ISCO/ESCO sont précisément la partie difficile à construire. Ou une acquisition par une plateforme d'apprentissage et de certification, ou de données du travail, pour qui le corpus d'évaluation et l'infrastructure de certificats sont l'actif. Aucune n'est promise. Les éditeurs de suites RH en place achètent bien des outils de gestion des talents nés de l'IA : Workday a acquis HiredScore, Inc., fournisseur de solutions d'orchestration des talents par IA, le 29 mars 2024, et son rapport annuel indique que « la juste valeur totale de la contrepartie d'acquisition s'élevait à 530 millions de dollars, payés en numéraire ». Source : Workday, Inc., Form 10-K for the fiscal year ended 31 January 2025 (filed 11 March 2025), Business Combinations note, sec.gov/Archives/edgar/data/1327811/000132781125000056/wday-20250131.htm. Aucun multiple n'est publié ici, et aucun ne peut l'être : le chiffre d'affaires de HiredScore n'a jamais été divulgué, donc aucun multiple ne peut être calculé à partir de chiffres citables,

et un multiple sans source ne vous sert à rien. Les résultats d'un investissement providentiel suivent une loi de puissance — la plupart ne rendent rien, quelques-uns rendent tout — et celui-ci doit se lire ainsi.

7. Que se passe-t-il si le tour ne se clôture pas ?

Rien ne casse. La plateforme est construite, déployée et payée ; la société poursuit à son rythme de dépense actuel, le plan de recrutement attend, et nous revenons lorsqu'il y aura des revenus pour valoriser. La clôture minimale viable est de 100 000 US\$: en deçà, le tour ne se clôture pas et le capital engagé n'est pas appelé.

La liste de due diligence

Sous accord de confidentialité signé :

- | | |
|--|--|
| ✓ table de capitalisation | ✓ accord du fondateur |
| ✓ accès au dépôt de code | ✓ artefacts des pilotes clients |
| ✓ modèle financier avec projections de cohortes mensuelles | ✓ document de revue d'architecture technique |
| ✓ confirmation de cession de propriété intellectuelle | ✓ modèle SAFE exécuté |

Disponible dans les 24 heures suivant la signature.

VALORISATION

Pourquoi ne pas lever plus ?

Parce que nous avons déjà une plateforme construite. La levée étend la concentration au GTM et une petite première vague d'embauches — ce travail n'a pas besoin de 1 M US\$. Lever plus signifierait soit prendre des embauches que nous ne pouvons pas absorber productivement en 18 mois, soit pré-dépenser contre une trajectoire de revenus que nous n'avons pas encore validée. Nous préférons valoriser le prochain tour à partir d'ARR réel plutôt que sur-lever maintenant et valoriser le prochain tour défensivement.

Y a-t-il une option d'equity valorisé pour les investisseurs qui la préfèrent ?

Pas dans ce tour. Nous ferons un Series Seed valorisé dans 12-18 mois une fois qu'il y aura de l'ARR pour ancrer la conversation de valorisation. SAFE garde ce tour simple et peu coûteux du point de vue des frais juridiques des deux côtés.

PRODUIT ET CONCURRENCE

Qu'est-ce qui est réellement livré aujourd'hui ?

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 / personnalité / DISC / aptitude · évaluateur + créateur + traducteur de CV · estimateur d'aspiration salariale · simulateur d'entretien · recrutement 7 étapes de bout en bout (Définir · Ouvrir · Scorer · Classer · Simuler · Préparer · Décider, audité et mappé ISCO) · pipeline de candidats · scoring d'adéquation au poste · enquêtes de climat · évaluations 360 · crosswalk ISCO-08/ESCO · bourse publique de l'emploi · émission de certificats.

Couche Transformatrice : Plan de croissance personnelle (12/24/36 mois) · Évaluation de préparation à l'IA (individuelle + organisationnelle) · Navigateur de carrière (ancré dans ISCO) · Plan de transformation organisationnelle (niveau CHRO) · Simulateurs de scénarios (Défense devant Comité, Triage AML, Crise de trésorerie, Investigation des variances, Skill Simulator) · Intégration Smoother Experiences avec Académies personnalisées / Divisions numériques d'apprentissage en marque blanche · Tableau d'activité unifié · Communautés de pratique.

Pile opérationnelle dès le départ : HRIS · ATS · paie & comptabilité · SSO/identité (Google/Microsoft/Okta) · calendriers & messagerie (Outlook/Slack/Teams/Google) — APIs ouvertes, webhooks, SCIM, SAML. Standards: OIT · ISCO-08 · ESCO · GDPR. Construite autour de vos critères, vos priorités et vos valeurs.

Qu'est-ce qui empêche Workday / SAP / Greenhouse / Lattice de faire cela ?

Deux choses. (1) Le cadre à deux couches exige un engagement éditorial, pas de l'ingénierie — les acteurs en place ont passé une décennie à vendre « votre suite RH, mais avec l'IA boulonnée », et la Couche Transformatrice exige le cadre opposé (les humains d'abord, l'IA comme instrument). Ils ne peuvent pas pivoter le récit sans contredire leur propre marketing. (2) Trilingue + natif ISCO/ESCO + Amérique latine d'abord est un engagement structurel qu'ils devraient rétroporter. Nous avons commencé ici. La plateforme est construite autour de cela.

Rien de tout cela ne signifie que les acteurs en place n'empiéteront pas. Cela signifie que nous avons une vraie avance de 24-36 mois sur les marchés que nous avons choisi de gagner en premier.

Et les startups IA génériques qui construisent ce qui est à la mode ?

Elles sous-servent les RH spécifiquement parce que les cycles de vente RH sont longs, les taxonomies sont complexes et l'acheteur est un CHRO, pas un ingénieur. Les startups IA génériques optimisent pour une adoption pilotée par l'ingénierie (le manuel ChatGPT/Cursor). Les RH n'achètent pas de cette manière. Nous oui.

Pourquoi cela n'a-t-il pas été construit avant ?

Cela a été tenté. La plupart des tentatives ont échoué sur l'un des trois rochers : (1) construire seulement la Couche Mécanique et concurrencer comme « Workday moins cher » ; (2) construire seulement la Couche Transformatrice et être incapable de la vendre sans un point d'appui dans la Couche Mécanique ; (3) lancer uniquement en anglais et manquer les marchés d'Amérique latine / francophones / ibériques qui sont les plus sous-servis. Nous avons contourné les trois.

ÉQUIPE ET EXÉCUTION

Le fondateur seul est-il un deal-breaker ?

Ce le serait à une Series A. À un tour angel de cette taille, la question est de savoir si le fondateur peut livrer de manière crédible 18 mois d'exécution concentrée avec la levée — et la preuve est la plateforme existante. Les deux premières embauches post-levée sont des ingénieurs ; un responsable GTM suit dans les 6 mois. Nous ne demandons pas aux investisseurs de financer une équipe qui n'existe pas ; nous leur demandons de financer l'expansion de l'exécution qui a déjà été démontrée.

Quelle structure de conseillers / conseil ?

Pas de conseil formel à ce stade (tour SAFE, fondateur unique). Postes de conseillers réservés aux vétérans HR-tech, universitaires en éthique IA et leaders de canal Amérique latine/ibérique. Postes de conseiller stratégique (0,25-0,50 % d'equity chacun, vesting de

2 ans sans cliff) disponibles pour les bonnes personnes; les investisseurs sont les bienvenus pour proposer des noms.

PROCESSUS

Comment m'engager ?

Email à invest@skaiills.ai avec la taille du chèque et une fenêtre d'appel préférée de 30 minutes. Nous répondons le même jour ouvré. Après l'appel, nous envoyons le pack de due diligence sous NDA. Du NDA signé au SAFE signé, c'est typiquement 7-14 jours.

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

Carlos Miranda Levy

Coordinateur de l'Impact, de l'Innovation et de l'Intelligence



Coordonnateur de l'impact, de l'innovation et de l'intelligence

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

Kit investisseurs de skaiils.ai

 Télécharger ce document en PDF

 invest@skaiils.ai

 business@skaiils.ai

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

 [Dossier institutionnel CEMI](#)