

← Investisseurs

RÉSUMÉ EXÉCUTIF

Une lecture d'une page pour les décideurs pressés.

ENTREPRISE

skails — La plateforme de transformation RH. Trilingue (es/en/fr), SaaS multi-tenant déployé sur skails.ai, organisée en deux couches explicites (Mécanique + Transformatrice) qui correspondent directement à là où l'IA absorbe le travail RH vs. là où l'IA augmente le jugement humain.

PROBLÈME

Chaque organisation a désormais besoin d'un plan de transformation IA ; presque aucune n'en a un. L'étude d'Anthropic de mars 2026 mesure ce que l'IA fait réellement dans l'économie — 75 % de couverture IA des tâches de développeur, 14 % de baisse de l'embauche des 22-25 ans dans les professions exposées. La question CHRO de 2026 est : *quel est notre plan ?*

SOLUTION

Une plateforme à deux couches construite de bout en bout : la Couche Mécanique absorbe le scoring, l'analyse et la paperasse répétitifs ; la Couche Transformatrice donne aux individus et aux organisations de vrais instruments pour planifier la transition (Plans de croissance personnelle, évaluations de préparation à l'IA, Navigateur de carrière, Plans de transformation organisationnelle, Communautés de pratique).

ÉTAT DU PRODUIT

Post-MVP. des centaines de profils d'évaluation sur des dizaines de secteurs et plusieurs niveaux · des milliers de questions de compétences multilingues · Couche 2 livrée : Plan de croissance personnelle, Évaluation de préparation à l'IA, Navigateur de carrière, Plan de transformation organisationnelle, Simulateurs de scénarios (Défense devant Comité, Triage AML, Crise de trésorerie, Investigation des variances, Skill Simulator), Intégration Smoother Experiences + Académies personnalisées en marque blanche, Recrutement 7 étapes de bout en bout, Communautés de pratique · OIT /

ISCO-08 / ESCO v1.2.1 / GDPR natifs · HRIS · ATS · paie · SSO · calendriers/messagerie (APIs ouvertes, webhooks, SCIM, SAML). En ligne, déployé et utilisé. Construite autour de vos critères, vos priorités et vos valeurs.

DIFFÉRENCIATION

Organisée explicitement autour des deux couches ; trilingue dès le premier jour ; ISCO-08 / ESCO nativement (pas en rétroportage) ; construite pour les marchés d'Amérique latine / ibériques / francophones que les acteurs génériques ignorent.

MODÈLE ÉCONOMIQUE

Offres publiées : Free 0 \$ · Pro 29 \$/mois · Premium 79 \$/mois pour les particuliers ; Starter 199 \$/mois · Business 499 \$/mois · Entreprise sur mesure pour les organisations (skails.ai/pricing). Prévus en complément : des frais d'émission par certificat et des engagements de Plan de transformation organisationnelle.

MARCHÉ

La technologie RH mondiale est un marché de 47,5 milliards USD en 2026, qui devrait atteindre 77,7 milliards USD d'ici 2031, à un TCAC de 10,35 %. Source : Mordor Intelligence, HR Tech Market Size, Growth Drivers & Industry Outlook 2031, mordorintelligence.com/industry-reports/hr-tech-market. Fortune Business Insights situe le même marché à 43,4 milliards USD en 2025 et 86,1 milliards USD en 2034 (TCAC de 8,1 %) — deux éditeurs qui concordent à 10 % près sur un marché de cette taille, ce qui est le mieux que cette catégorie propose. Les blocs pour lesquels skails est construite — l'Amérique latine et les Caraïbes, la péninsule Ibérique, et l'Afrique francophone et le Maghreb — comptent environ 767 millions de personnes en âge de travailler. Ce chiffre est notre propre somme de la série 2024 des 15-64 ans de la Banque mondiale sur ces pays, calculée à la compilation à partir de l'indicateur plutôt que saisie à la main, et ce n'est pas un total publié par la Banque mondiale ; « Amérique latine et Caraïbes » est l'agrégat propre à la Banque mondiale et il est plus large que la seule Amérique latine. Source : Banque mondiale, World Development Indicators, indicateur SP.POP.1564.TO « Population ages 15-64, total », 2024, api.worldbank.org/v2/country/all/indicator/SP.POP.1564.TO. Où nous vendons d'abord, et notre propre dimensionnement à trois ans à partir des prix publiés, sont ascendants et prospectifs : ils figurent dans le plan d'affaires.

ÉQUIPE

Dirigée par son fondateur (Carlos Miranda Levy), avec deux associés humains et une direction exécutive en IA annoncée comme telle (voir /investors/team). Parcours en entrepreneuriat technologique, produit multilingue, expertise régionale HR-tech. Livre à la vitesse d'une petite équipe en utilisant un développement IA-natif. La levée finance l'expansion à 4-5 membres d'équipe core + conseillers stratégiques.

POURQUOI MAINTENANT

L'IA a suffisamment mûri pour absorber les RH mécaniques ; la Couche Transformatrice est devenue urgente (données Anthropic) ; skails a commencé trilingue et nativement ISCO pendant que les concurrents sont encore en train de rétroporter. La fenêtre pour faire atterrir la conversation « quel est notre plan ? » comme produit définissant la catégorie est de 12-18 mois. La levée la clôt.

LA DEMANDE

200 000 US\$ · SAFE (plafond post-money) · 2 000 000 US\$ · MFN · 10,0 % · Ticket minimum 20 000 US\$ · 18 mois · Clôture T3 2026.

Chaque source de revenus, avec son prix publié, est exposée sur [/investors/revenue](#).

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

[La demande, en entier →](#)**Carlos Miranda Levy**

Coordinateur de l'Impact, de l'Innovation et de l'Intelligence
skails est une initiative de CEMI — Collectively Enhanced Multiple Intelligence.

[Kit investisseurs de skails.ai](#)

 Télécharger ce document en PDF

 invest@skails.ai

 business@skails.ai

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

 [Dossier institutionnel CEMI](#)