

LA DEMANDE

La demande

US\$100,000 pour transformer une plateforme déjà publiée en produit — et non pour découvrir si l'idée fonctionne.

US\$100,000

LEVÉE

16.67%

CAPITAL OFFERT

US\$500,000

PRE-MONEY

US\$600,000

POST-MONEY

US\$10,000

TICKET MINIMUM

18 mois

AUTONOMIE

INSTRUMENT

Capital à valorisation fixée — actions ordinaires souscrites sur une valorisation pre-money de 500 000 US\$. Ni SAFE, ni obligation convertible : pas de plafond de valorisation, pas de décote, pas de clause MFN, puisqu'il n'y a rien à convertir. Ce que l'investisseur acquiert, c'est le pourcentage annoncé de la société, le jour de la clôture du tour.

CLÔTURE MINIMALE VIABLE

US\$50,000

CLÔTURE

Ouvert dès maintenant. Clôture visée : le 31 décembre 2026, ou plus tôt dès que la clôture minimale viable est engagée.

La valorisation, défendue des deux côtés

Pourquoi pas moins. Un chiffre inférieur valoriserait à zéro ce qui existe déjà et se vérifie publiquement : une plateforme trilingue d'IA pour les entreprises avec plus de 80 outils en service, plus de 250 unités de contenu publiées sur plus de 15 secteurs, quatre

diagnostics de maturité IA, une grille tarifaire publiée sur deux paliers régionaux et un assistant livré à un client nommé — le helpdesk de la Chambre franco-dominicaine. Rien de tout cela n'est un plan. C'est sur le site, en trois langues, aujourd'hui.

Pourquoi pas plus. Nous ne publions pas de chiffre d'affaires, et nous ne fixerons pas un prix sur un nombre que l'investisseur ne peut pas vérifier. La valorisation est notre propre estimation et une position d'ouverture, non un multiple de marché : nous préférons grandir jusqu'à un chiffre supérieur plutôt que défendre celui que nous ne pouvons pas encore démontrer publiquement. Ce qui n'est pas publié est disponible sur demande.

Ce que l'argent achète

Énoncé prospectif. Le plan ci-dessous décrit à quoi sert le tour, et non un résultat mesuré.

EMPLOI	PART	MONTANT
Ingénierie produit et plateforme Transformer la Suite IA déjà publiée en produit en libre-service : création de comptes, coffre privé, mesure d'usage et facturation, et la console Groupe / Holding avec coffres isolés et comparaison entre filiales.	40%	US\$40,000
Capacité de livraison des projets sur mesure Reproduire le helpdesk livré à la CCIFD sous forme de mission packagée — ingestion de la base de connaissance, garde-fous anti-hallucination, réponses multilingues et capture de prospects vers le CRM — pour que chaque nouveau client coûte moins cher à servir que le précédent.	20%	US\$20,000
Mise sur le marché Chambres de commerce, associations d'entreprises, coopératives et holdings diversifiés, d'abord dans les Caraïbes et en Amérique latine, ensuite en Europe — les deux paliers régionaux de prix que le site publie déjà.	20%	US\$20,000

EMPLOI	PART	MONTANT
Plateforme de contenu et de diagnostic Maintenir à jour la couche éducative trilingue — guides sectoriels, quick wins, glossaire, articles d'opinion et les quatre diagnostics de maturité IA — parce qu'elle est la surface d'acquisition sur laquelle repose l'offre commerciale.	12%	US\$12,000
Infrastructure, coûts de modèles et conformité Hébergement, inférence des modèles de pointe, revue de sécurité et la posture de protection des données que tout acheteur régulé exige avant de signer.	8%	US\$8,000
Total	100%	US\$100,000

Sur 18 mois, soit une moyenne de US\$5,556 par mois.

Autonomie

18 mois. De quoi livrer l'abonnement en libre-service et la console Groupe, packager la construction d'assistants sur mesure pour que le deuxième client coûte moins cher que le premier, et vendre sur un cycle annuel complet auprès des chambres, associations et holdings dans les deux régions tarifaires — avec un trimestre de marge avant la prochaine conversation sur le capital.

Paliers de ticket, et les droits attachés à chacun

TICKET	PART DE LA SOCIÉTÉ	DROITS
US\$10,000 Entrée	1.67%	- Inscrit à la table de capitalisation comme actionnaire enregistré. - Point écrit trimestriel aux investisseurs.
US\$25,000 Business angel	4.17%	- Tout ce que comprend le ticket d'entrée. - Droits d'information : comptes annuels et plan de l'année, le jour même où le conseil les reçoit.
US\$50,000 Ancrage	8.33%	- Tout ce que comprend le ticket business angel. - Droit pro rata de maintenir la participation au tour suivant.
US\$100,000 Chef de file — le tour entier	16.67%	- Tout ce que comprend le ticket d'ancrage. - Siège d'observateur au conseil pour la durée du plan. - Un échange mensuel permanent avec le fondateur.

Ce que dilue chaque ticket

TICKET	PART SUR POST-MONEY
US\$10,000	1.67%
US\$25,000	4.17%

TICKET	PART SUR POST-MONEY
US\$50,000	8.33%
US\$100,000	16.67%

Les pourcentages portent sur le post-money de US\$600,000. Ce tableau de dilution est le seul chiffre de la table de capitalisation qui soit publié ; le reste s'ouvre sous NDA.

Ce pour quoi nous ne levons PAS

- Pas pour tenir le temps de découvrir si le produit fonctionne. Il est construit, publié et tarifié.
- Pas pour de l'acquisition payante à tout prix. La couche éducative est la surface d'acquisition, et elle existe déjà.
- Pas pour recruter en avance sur la demande. La capacité s'ajoute quand un engagement signé l'exige.
- Pas pour reconstruire ce que la plateforme du groupe CEMI fournit déjà — la production, la livraison et le moteur de personas partagé viennent du groupe, pas de ce tour.

Clôture minimale viable

Le tour se réalise à partir de US\$50,000. En dessous, les engagements sont libérés et rien n'est appelé.

Ouvert dès maintenant. Clôture visée : le 31 décembre 2026, ou plus tôt dès que la clôture minimale viable est engagée.

Rapport avec le tour du groupe CEMI.ai

Nous sommes ouverts à l'investissement à deux niveaux. Au niveau du groupe, en soutenant la plateforme partagée — le moteur Personai, CEMI Factory et CEMI Solutions — dont l'effet se cumule sur l'ensemble du portefeuille. Au niveau d'une initiative, en soutenant une activité sectorielle précise proche de sa commercialisation, avec son marché, ses clients et son économie propres.

Sources de revenus

Chaque source de revenus, avec chaque prix publié cité mot pour mot :
[/investors/revenue/](#)

Conditions financières, chiffre d'affaires et documents détaillés disponibles sur demande. Les chiffres décrivent une capacité construite et opérationnelle aujourd'hui ; les énoncés prospectifs sont identifiés comme tels.



Carlos Miranda Levy

Coordinateur des Intelligences Augmentées de
CEMI

Parlons-en

Demandes d'investissement — invest@ibizai.io

Suivi commercial — business@ibizai.io

Dossier investisseurs du groupe CEMI.ai ·

Dossier institutionnel de CEMI



Scannez pour le dossier
complet