



C E M I

collectively enhanced
multiple intelligence

LA DEMANDE

Soutenez la machinerie, pas l'un de ses produits

Tour de table du groupe CEMI.ai · Septembre 2026 · cemi.ai/investors

L'argent qui entre dans une initiative finance le plan de cette société. L'argent qui entre dans CEMI.ai finance la plateforme, les laboratoires et le pipeline sur lesquels tourne chacune d'elles.

1. Conditions du tour de table

CEMI.ai · niveau du groupe

Niveau	Groupe — la plateforme partagée sous le portefeuille
Stade	En exploitation ; le portefeuille est bâti et actif, la commercialisation avance initiative par initiative
Conditions	Non arrêtées à la date de cette publication
Contact	invest@cemi.ai

CEMI est ouverte à l'investissement, aux partenariats avec les bailleurs et à la collaboration commerciale sur l'ensemble de son portefeuille — du soutien à une initiative individuelle à l'appui de la plateforme partagée qui les propulse toutes.

Le montant, l'instrument et les conditions du tour de table du groupe ne sont pas arrêtés. Plutôt que de publier un chiffre que ce kit ne pourrait pas assumer, la phrase ci-dessus est ce que CEMI affirme aujourd'hui, et c'est la phrase même que le dossier institutionnel publie en trois langues depuis août. Les conditions vivent dans un seul fichier — `public/investors/round.json` — et chaque bloc de cette page qui dépend de chiffres s'y alimente dès qu'il est rempli.

2. Valorisation

Aucune valorisation de groupe n'est publiée. Lorsqu'elle le sera, elle sera présentée comme l'estimation propre de CEMI et comme une position d'ouverture, défendue des deux côtés — pourquoi pas moins, pourquoi pas plus — et jamais comme un multiple de marché sans qu'un comparable soit cité sur cette page. CEMI ne publie pas non plus de marché total adressable, pour la même raison : elle n'a aucune source citable, et un chiffre sans source vaudrait moins que le refus.

3. Emploi des fonds

L'emploi des fonds s'arrête avec le tour de table et sera publié comme l'est toute autre demande de CEMI : des pourcentages qui totalisent cent, avec les postes et les montants mensuels et totaux derrière, sur un runway déclaré. Le groupe dispose déjà d'un modèle publié de cette discipline — la demande d'impact social sur cemi.ai, qui chiffre poste par poste un programme de US\$100,000 sur douze mois et déclare ouvertement ce qu'elle ne couvre pas.

4. Tranches de ticket et droits attachés

Les tranches ne sont pas arrêtées. Lorsqu'elles le seront, chacune indiquera ce que l'investisseur obtient au-delà du capital — la cadence de reporting, la mention à la table de capitalisation, les droits d'information, le pro rata, et tout siège d'observateur — parce qu'un tableau de tranches sans droits attachés n'est pas un tableau de tranches.

5. Ce pour quoi nous ne levons PAS de fonds

C'est la partie qui rend le reste crédible, et elle peut être dite dès aujourd'hui parce qu'elle ne dépend pas du montant.

- **Pas pour bâtir la plateforme.** Elle existe. Le pipeline, le moteur de personas, les registres, la pile de publication et le portefeuille fonctionnent aujourd'hui, bâtis avant tout argent extérieur.
- **Pas pour entraîner des modèles de fondation.** CEMI bâtit sur des modèles qu'elle ne possède pas et traite cela comme une relation fournisseur ; les actifs durables sont les personas, les méthodologies, les registres et le canon éditorial, qui sont portables.
- **Pas pour acheter de la croissance.** Le mécanisme d'entrée du groupe est un essai de trois semaines que le client ne paie que s'il poursuit — une voie de conversion, non un budget média.
- **Pas pour constituer une grande masse salariale.** Le modèle opérationnel est un noyau permanent réduit avec un banc de spécialistes certifiés à la demande, démultiplié par le personnel IA. De l'argent qui transformerait cela en effectifs déferait précisément ce dans quoi on investit.
- **Pas pour financer le pôle d'impact social.** Ce travail a sa propre demande, chiffrée et publiée ouvertement, et ses propres bailleurs. Le capital d'investissement et le capital philanthropique ne se croisent pas.

6. Clôture minimale viable

La clôture minimale viable et la fenêtre cible s'arrêtent avec les conditions. La position de CEMI est que le groupe n'a pas besoin d'un tour de table pour continuer à fonctionner — le portefeuille a été bâti sans —, de sorte que le tour sera structuré pour accélérer la commercialisation et non pour couvrir la survie, et le minimum sera énoncé comme le plus petit montant qui achète encore cette accélération.

7. Comment ce tour se rapporte aux tours des initiatives

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.

Un investisseur peut entrer par l'un ou l'autre niveau. Les deux sont complémentaires, non alternatifs : l'argent qui entre dans une initiative finance le plan de cette société, l'argent qui entre dans le groupe finance la machinerie sur laquelle elles tournent toutes. Les initiatives qui lèvent des fonds aujourd'hui publient leurs propres conditions sur leurs propres sites, et [la page portefeuille](#) renvoie à chacune.

8. Entité et juridiction

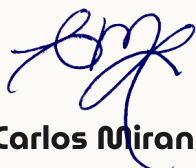
La structure corporative et les juridictions sont en cours de formalisation ; une constitution à but non lucratif au Delaware pour le pôle d'impact social est à l'étude. Le véhicule du tour de table du groupe fait partie de ce travail et n'est pas encore arrêté. Un investisseur doit poser la question, et [la FAQ](#) le dit sans détour.

9. Revenus

Ce qui est vendu, qui paie, et chaque prix que CEMI publie — cité mot pour mot, avec la page qui le publie — figure sur [la page des revenus](#). Le chiffre d'affaires réalisé, le rythme de revenus et la facturation par client ne sont pas publiés et sont disponibles sur demande.

10. Prochaine étape

Écrivez à invest@cemi.ai en précisant le niveau qui vous intéresse. Pour des échanges commerciaux ou de partenariat plutôt que d'investissement, business@cemi.ai est la bonne porte.



Carlos Miranda Levy

Coordinateur des Intelligences Augmentées de CEMI

invest@cemi.ai · business@cemi.ai · +1 (849) 265-2665 · cemi.ai



CEMI.AI/INVESTORS

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.