



C E M I

collectively enhanced
multiple intelligence

PLAN D'AFFAIRES

Le plan d'affaires du groupe

CEMI.ai · Septembre 2026 · cemi.ai/investors

Ce plan décrit comment le groupe fonctionne, comment il grandit, et ce qui pourrait l'arrêter. La description institutionnelle du portefeuille, de la propriété intellectuelle et de la gouvernance vit dans le [profil d'activité](#) du dossier institutionnel et n'est pas répétée ici.

1. La thèse

CEMI ne vend pas d'outillage d'IA horizontal. Elle vend une **transformation à la forme du secteur** : chaque initiative associe un cadrage de domaine, des personas et une méthodologie pour une verticale, sur une infrastructure partagée qui rend chaque verticale suivante moins coûteuse à ouvrir. La conviction sous-jacente est que la collaboration humain-IA produit des résultats que ni les humains ni l'IA n'atteignent séparément — et que c'est le contexte culturel et professionnel profond, non l'accès aux modèles, qui transforme une capacité d'IA générique en application transformatrice.

2. Économie de plateforme — pourquoi la verticale N+1 coûte moins que la N

Quatre actifs sont écrits une fois et hérités par chaque propriété :

- **Le moteur Personai** — un registre d'agents et de personas IA augmentés par des humains, avec expertise, voix, biographie et garde-fous documentés, plus le canon anti-fabrication qui régit ce qu'ils peuvent dire. Une nouvelle verticale y puise son équipe au lieu de la concevoir.
- **La pile de publication** — le motif trilingue Astro/Svelte/Firebase que partage chaque site de l'écosystème, avec la recherche, la conversation et le centre d'aide déjà résolus.
- **Les registres de source unique de vérité** — écosystème, personas, références, comptes sociaux et profils d'activité, chacun avec un point d'accès public et une interface d'administration, de sorte que chaque propriété lise les mêmes faits.
- **Le studio de livraison** — CEMI Factory, qui a construit le portefeuille lui-même et qui est la même équipe qu'un client engage.

La conséquence est structurelle plutôt que promotionnelle : le coût marginal d'une nouvelle initiative sectorielle est celui de son travail de domaine, non celui d'une entreprise. Le portefeuille en est la preuve — les propriétés publiques du groupe ont été bâties par une seule petite équipe, en trois langues, sur une seule pile.

3. Le modèle opérationnel

CEMI Labs cherche et modélise → **CEMI Factory** construit → **CEMI Solutions** propose.

CEMI Labs est l'endroit où les modèles sont développés — Personai, MediaMax, Smoother, SiteCraft, Skaiils, MaiMusic — et où les initiatives sont imaginées et conçues. Trois laboratoires sectoriels portent ce travail sur le terrain : le **Laboratoire d'Innovation Financière** (cemi.ai/fr/finlab), avec de vraies machines ATM/ITM, un jumeau numérique de l'écosystème financier, un bac à sable ouvert et un laboratoire vivant avec de vraies personnes ; le **Laboratoire d'Innovation Médias** (cemi.media/lab), constitué en entité indépendante de R&D à but non lucratif ; et le **Laboratoire d'Innovation en Apprentissage** d'AI Learning, où les expériences d'apprentissage sont conçues et testées avec de vrais participants avant d'être mises à l'échelle.

CEMI Factory (cemifactory.com) est le studio logiciel : systèmes d'IA, applications, tableaux de bord, plateformes web et intégration, en mode projet, avec un noyau permanent réduit — moins de dix personnes en paie — et un banc de spécialistes certifiés mobilisables à la demande. Il propose le travail *aux conditions* du tiers du temps pour la moitié du coût, avec un essai de trois semaines facturé seulement si le client poursuit. Ce sont les conditions auxquelles CEMI propose son travail, non une comparaison mesurée contre une référence publiée.

CEMI Solutions est l'offre publique : modèles et produits arrivés à maturité mis à disposition des organisations et des personnes. Quand un modèle mûrit, il devient une initiative indépendante — c'est ainsi que sont nées Skaiils.ai, MaiMusic.ai, Lawra.io et Smoother Experiences.

4. Mise en marché

- **L'essai comme porte d'entrée.** L'essai de trois semaines de CEMI Factory, sans facture sauf si le client poursuit, est le point d'entrée le moins coûteux du groupe et le mécanisme qui convertit l'intérêt en livrable réel.

- **Le secteur d'abord, pas l'outil.** Chaque initiative atteint ses propres acheteurs dans leur propre langage — juridique, RH, rédaction, salle de classe, clinique — au lieu de se disputer une attention générique pour l'IA.
- **Les laboratoires comme surface de développement commercial.** Le Laboratoire d'Innovation Financière amène les institutions sur le plateau comme partenaires, parrains et clients de pilotes privés ; celui des Médias amène des groupes de médias avec des formats ; celui de l'Apprentissage amène écoles, universités et entreprises par l'AI Learning Challenge, qui comporte des places de parrainage par édition.
- **Trilingue par défaut.** EN / ES / FR sur tout le site supprime le coût habituel du second marché, et le marché dominicain et latino-américain est servi dans sa langue dès le premier jour.
- **Le portefeuille comme étude de cas.** Tout client potentiel peut inspecter une propriété en fonctionnement bâtie par l'équipe même qui bâtirait la sienne.

5. Feuille de route

Énoncée comme une intention, non comme une prévision :

- **Commercialiser ce qui est déjà bâti.** Les propriétés qui publient un prix aujourd'hui — Skails, iBizAI, Alrtistic, Journalaism, l'échelle de parrainage de papas.academy — passent du prix publié au client payant. Voir [la page des revenus](#).
- **Des profils d'activité pour chaque entrée du registre.** La source unique de vérité des profils d'activité existe et est vide ; la remplir rend le tableau commercial du portefeuille interrogeable au lieu d'être reconstitué à la main.
- **Un kit investisseurs par initiative.** Chaque initiative qui lève des fonds publie les neuf mêmes documents que publie ce kit, selon un seul standard, afin qu'un investisseur qui en lit deux y trouve une seule histoire.

- **Le premier nœud parrainé du Laboratoire d'Innovation Financière** avec une institution partenaire — suivi ouvertement dans le registre des lacunes du laboratoire lui-même.
- **Formaliser la structure corporative** — voir §7.

6. Risques, et ce qui est fait à leur sujet

Risque	Atténuation
Personne clé. Le fondateur du groupe en est le principal, la signature et une grande part du développement commercial.	Le savoir opérationnel est externalisé à dessein : registres de source unique de vérité, un canon synchronisé de règles éditoriales et anti-fabrication dans chaque dépôt, et une couche exécutive IA qui porte la stratégie et la revue. Une directrice commerciale conduit la distribution et les partenariats. La dépendance est réelle et n'est pas présentée comme résolue.
Étendue. Un portefeuille aussi large peut se lire comme un manque de concentration.	La concentration est sur la plateforme, non sur la verticale : un pipeline, un moteur de personas, une pile de publication. La fonction stratégie existe précisément pour décider quelles initiatives ont leur place et où l'écosystème ne doit pas aller.
Commercialisation. La capacité est bâtie avant le revenu ; plusieurs propriétés publient des prix que personne n'a encore payés.	La page des revenus dit exactement quels prix sont publiés et lesquels ne le sont pas, et ne présente pas un prix publié comme un revenu réalisé. Le mécanisme de l'essai est conçu pour convertir sans demander d'engagement préalable.

Risque	Atténuation
Dépendance aux modèles et aux fournisseurs. Les produits reposent sur des modèles d'IA de tiers.	Les actifs durables sont les personas, les méthodologies, les registres et le canon éditorial — portables d'un modèle à l'autre. Le déploiement souverain et sur site est une ligne explicite dans les verticales juridique et financière.
Crédibilité du travail assisté par IA. Un groupe aussi chargé en IA invite à demander si sa production est fiable.	Un canon anti-fabrication contraignant — pas de statistiques, de citations ni de biographies inventées ; anecdotes documentées seulement — est synchronisé dans chaque dépôt et traité comme une part de la propriété intellectuelle, non comme un guide de style.
Structure corporative. Juridictions et entités ne sont pas encore arrêtées.	Reconnu ci-dessous, et nommé dans la FAQ comme l'un des points qu'un investisseur doit soulever avant de signer quoi que ce soit.

7. Structure et gouvernance

CEMI se présente publiquement comme un groupe d'affaires plus un collectif plus un pôle d'impact social. 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. Discipline de gouvernance déjà en place : des registres de source unique de vérité pour l'écosystème, les personas, les références, les comptes sociaux et les profils d'activité, et un canon synchronisé de règles éditoriales et anti-fabrication dans tous les dépôts.

8. Ce que ce plan n'affirme pas

Aucune taille de marché n'est revendiquée. CEMI ne publie pas de marché total adressable parce qu'elle n'a aucune source citable pour cela, et un chiffre sans source vaudrait moins que le refus. Aucun revenu, rythme de revenus ou facturation par client ne figure ici. Aucune prévision n'est offerte comme une mesure.

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

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



CEMI.AI/INVESTORS