



CEMI

collectively enhanced
multiple intelligence

SOURCES DE REVENUS

Sources de revenus

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

Une ligne par source. **Chaque prix de la quatrième colonne est cité mot pour mot depuis la page qui le publie, avec sa source nommée.** Là où aucun prix n'est publié, la cellule indique *sur demande* — jamais un chiffre reconstitué ni moyenné. Les sources de revenus emploient le vocabulaire contrôlé du registre des profils d'activité de CEMI (`product-sales` , `service-sales` , `subscriptions` , `licensing` , `consulting` , `commissions-marketplace` , `advertising` , `sponsorships` , `grants-donations` , `training-events` , `data-insights` , `free` , `internal`), jamais du texte libre.

Sources au niveau du groupe

Ce sont les quatre lignes que le groupe exploite lui-même, à travers le portefeuille.

Ce qui est vendu	Qui paie	Source de revenus	Prix publié	Statut	Rôle dans le plan
CEMI Factory — intelligence artificielle sur mesure, infrastructure d'IA souveraine, applications, tableaux de bord intelligents et agents, bâtis projet par projet.	B2B — entreprises; B2G — gouvernement et secteur public; académie et éducation. Segments: PME, grandes entreprises, institutions financières, gouvernement.	<code>service-sales</code> , <code>consulting</code>	<i>Sur demande.</i> Aucune grille tarifaire n'est publiée. Le mécanisme commercial publié est la condition d'entrée: «Three weeks. One real process. No invoice unless you want to continue.» — cemifactory.com, page d'accueil en anglais	active	La principale ligne de trésorerie à court terme du groupe et la porte d'entrée vers toutes les autres.

Ce qui est vendu	Qui paie	Source de revenus	Prix publié	Statut	Rôle dans le plan
CEMI Media / MediaMax — production intégrale de film, audio et éditorial, livrée par des créatifs humains travaillant avec une équipe IA spécialisée.	B2B — entreprises ; B2NGO ; B2G. Segments : grandes entreprises, médias et éditeurs, ONG et fondations.	service-sales , consulting , sponsorships	Fourchettes de budget, publiées sur le formulaire de contact de l'agence : « Under \$5,000 », « \$5,000 - \$15,000 », « \$15,000 - \$50,000 », « \$50,000+ ». — cemi.media, page de contact	active	Deuxième ligne de trésorerie, avec des clients commerciaux livrés. CEMI Media publie ses propres documents investisseurs sur cemi.media/investors.
Offres des initiatives — abonnements et produits à paiement unique vendus par les plateformes sectorielles sur leurs propres sites, à mesure qu'elles se commercialisent : Lawra, Skails, iBizAI.	B2C — consommateurs ; B2B — entreprises. Segments : avocats et cabinets, PME, grandes entreprises, indépendants et professionnels.	subscriptions , product-sales , service-sales	Par initiative, sur la page de chacune — voir les initiatives tarifées ci-dessous. <i>Sur demande</i> au niveau du groupe.	active (par initiative)	La ligne pour laquelle le groupe est bâti : un revenu récurrent qui se cumule à mesure que les verticales mûrissent.
CEMI Solutions — outils d'IA packagés et produits arrivés à maturité, proposés aux organisations et aux personnes.	B2B — entreprises ; B2C — consommateurs ; B2G.	product-sales , subscriptions , service-sales	<i>Sur demande</i> . Aucun prix, plan ou palier n'est publié sur la page Solutions.	planifiée	La couche d'emballage : comment la production de Factory et de Labs atteint les acheteurs qui ne veulent pas d'un projet sur mesure.

Ce qui est vendu	Qui paie	Source de revenus	Prix publié	Statut	Rôle dans le plan
CEMI Labs — les laboratoires sectoriels : les partenaires apportent de la technologie sur le plateau, les parrains soutiennent un banc, une zone ou un défi nommé, et les clients commandent des pilotes privés et des tests avant déploiement.	B2B — entreprises ; B2G ; B2NGO ; académie. Segments : institutions financières, fintechs, gouvernement, médias et éditeurs, éducateurs et institutions.	sponsorships , service-sales , grants- donations	<i>Sur demande</i> , et délibérément : « L'accès aux aires d'expérimentation, à la simulation et aux programmes ouverts ne comporte aucun frais de service, et la simulation publique ne demande aucune clé. Un tarif limité de recouvrement des coûts ne s'applique que là où existe une dépense réelle — matériaux, temps machine de tiers, instrumentation dédiée, un pilote privé étendu — et il est convenu par écrit avant tout démarrage. » — cemi.ai/fr/finlab , page de valeur du laboratoire. Conditions des bourses : « Les conditions se conviennent par cohorte et par ligne de travail, et dépendent de l'institution ou du mécène qui la soutient. Aucun montant n'est promis sur cette page, et aucun n'est publié. » — cemi.ai/fr/finlab/fellows	active	Ce n'est pas une ligne de marge. Le parrainage et les pilotes privés financent les laboratoires et ouvrent des portes institutionnelles ; l'accès ouvert reste gratuit par conception.

Initiatives qui publient un prix aujourd'hui

Ces prix sont publics sur les sites des initiatives elles-mêmes. Ils sont cités ici exactement tels qu'ils sont publiés. Un prix publié n'est pas un revenu : aucun de ces chiffres n'est présenté comme une vente, une facturation ou un rythme de revenus.

Ce qui est vendu	Qui paie	Source de revenus	Prix publié	Statut	Rôle dans le plan
Skaills (skaills.ai) — évaluations, appréciations, recrutement et plans de développement sur une ontologie de compétences fondée sur ISCO/ESCO.	B2C — consommateurs ; B2B — entreprises. Segments : indépendants et professionnels, PME, grandes entreprises.	subscriptions , service-sales , data-insights	Six paliers publiés : Free « \$0 », Pro « \$29 »/mois, Premium « \$79 »/mois, Starter « \$199 »/mois, Business « \$499 »/mois, Entreprise sur mesure. — skaills.ai/pricing	active	Le test d'abonnement le plus net du portefeuille : une grille de prix complète, active, sur un marché qui achète au poste.
iBizAI (ibizai.ai) — l'AI Suite pour les entreprises : trois plans, deux paliers régionaux de prix, à l'année ou au mois.	B2B — entreprises. Segments : PME, grandes entreprises, startups.	subscriptions , service-sales	Individual « \$79 »/mois au palier des économies en développement et « \$149 »/mois au palier développé ; Team « \$299 » et « \$599 » ; Enterprise « from \$799 / mo » et « from \$1,499 / mo » ; Group « Custom pricing ». Réserve publiée : « Indicative starting prices. Exact pricing based on scope, seat count, and integration complexity — contact us for a quote. » — ibizai.ai/services/ai-suite	active	Teste si un prix régional à deux paliers élargit le marché sans éroder le prix du marché développé.
Airtistic (airtistic.ai) — abonnement à l'AI Creative Suite, forfaits d'implémentation par cas, une évaluation de maturité IA, et conférences.	B2C — consommateurs ; B2B — entreprises ; académie. Segments : artistes et créateurs, consommateurs haut de gamme, grandes entreprises, éducateurs et institutions.	subscriptions , service-sales , consulting , training-events	Suite « Free » / « \$49/month » / « \$149/month », avec « 14-day free trial ». Forfaits : Sketch « From \$2,500 », Canvas « From \$7,500 », Mural « From \$25,000 ». Évaluation « From \$1,200 ». Conférences : « Keynote (45–60 min): from \$4,500 », « Workshop (half-day): from \$6,000 », « Workshop (full-day): from \$9,500 ». — airtistic.ai , pages de services	active	La propriété la plus complètement tarifée du groupe, et le modèle pour associer un abonnement bas à du travail au projet.

Ce qui est vendu	Qui paie	Source de revenus	Prix publié	Statut	Rôle dans le plan
Journalaism (journalaism.io) — une AI Suite pour les rédactions, plus des services d'évaluation, de conseil, d'implémentation, de jumeaux numériques, de formation et de conférence.	B2B — entreprises ; B2NGO ; académie. Segments : médias et éditeurs, ONG et fondations.	subscriptions , consulting , service-sales , training-events	Trois paliers publiés : Starter \$499/mo, Professional \$1,499/mo (marqué « Most Popular »), Enterprise Custom. — journalaism.io/services/ai-suite	active	La verticale la plus récente, tarifée dès son lancement — un test direct de la vitesse à laquelle une nouvelle initiative peut être portée au marché sur la pile partagée.
papas.academy — gratuit pour les familles, soutenu par des parrains et des alliés, avec une échelle de parrainage publiée.	B2B — entreprises ; B2NGO ; B2G. Segments : grandes entreprises, ONG et fondations, gouvernement.	sponsorships , grants-donations , free	« Patrocinador Fundador (exclusivo) US\$100,000 » ; « Patrocinador Principal US\$50,000 » ; « Aliado de Contenido US\$25,000 » ; « Amigo de papas.academy US\$10,000 », avec la condition publiée « El patrocinio nunca compra influencia editorial ». Le site indique qu'il est en pré-lancement. — papas.academy/patrocinadores	active (pré-lancement, comme le site le déclare lui-même)	Le modèle de parrainage pour chaque propriété du groupe gratuite pour le public.
CEMI Impact Social — une demande de financement entièrement chiffrée et publiée ouvertement, pour mettre une capacité d'apprentissage trilingue déjà existante devant les gens.	B2NGO — bailleurs et fondations ; B2G ; programmes d'investissement social d'entreprise.	grants-donations , sponsorships	« US\$100,000 » « over 12 months », à « ≈ \$1.00 » par personne, avec la déclaration publiée « \$100,000 does not build anything. It puts existing capacity in front of 100,000 people ». Finançable en totalité ou au niveau d'un seul secteur, d'une cohorte ou d'une série en présentiel. — cemi.ai/fr/about/social-impact/ask	active	Le canal de subventions et de RSE du groupe, délibérément séparé des lignes commerciales.

Deux corrections à la description antérieure du groupe

Le dossier institutionnel décrivait la troisième ligne du groupe en y incluant des *certifications* (*Smoother Experiences*) et nommait *Ariski* parmi les plateformes sectorielles en cours de commercialisation. Les deux ont été retirées ici et dans le dossier, parce que les sites ne les soutiennent pas :

- **Ariski** (ariski.com) ne publie aucune offre commerciale — ni page de services, ni page de prix, ni palier payant. C'est une propriété éducative et informative gratuite dotée d'un assistant IA. C'est un actif du portefeuille, non une source de revenus, tant qu'elle n'en publie pas une.
- **Les certifications** sont décrites par Smoother Experiences mais ne sont pas vendues : aucun prix de certification n'est publié où que ce soit, et le canon propre de l'offre Smoother exclut le prix de la copie publique. Les inscrire comme source de revenus affirmait un produit qui n'a pas de prix.

Ce qui n'est pas publié, et pourquoi

Le chiffre d'affaires réalisé, le rythme de revenus, la facturation par client, les prix non publiés et la répartition entre les lignes ci-dessus ne sont pas publiés. C'est une décision, non un oubli : publier un tableau commercial partiel d'un groupe à ce stade induirait en erreur dans les deux sens. Conditions financières, chiffre d'affaires et documents détaillés sont disponibles sur demande, sous accord de confidentialité le cas échéant.

Les prix qui ne sont pas déjà publics sur un site de CEMI n'apparaissent jamais dans ce kit. Deux prix d'engagement concrets existent dans des propositions propres à des clients, hors de toute copie publiée ; ils ne sont pas cités ici et sont disponibles sur demande.

La source en amont de cette page est la source unique de vérité des profils d'activité (`cemi-ai/businessProfiles/{registryId}`). Aucun profil n'a encore été rédigé pour la moindre entrée du registre ; cette page est écrite à partir de la copie publiée, et les profils en sont tirés. Dès qu'un profil existe, il devient la source en amont et toute modification s'y fait d'abord.



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.