



PLAN D'AFFAIRES

MaiMusic — plan d'affaires

Ce qu'est la société, ce qui est déjà construit, ce que la levée achète sur les dix-huit prochains mois, et ce qui pourrait mal tourner.

Le point de bascule

L'industrie musicale est en transition. Les outils ont changé. Les modèles d'affaires changent. Le public change. Ce qui ne change pas, c'est qu'une grande musique commence par un artiste qui a quelque chose à dire et s'achève quand elle atteint l'auditeur à qui elle était destinée.

La plupart des sociétés qui répondent à cette transition choisissent un maillon de la chaîne — un outil de génération, un service de distribution, une plateforme de droits — et le vendent. MaiMusic a été bâtie à l'inverse : comme un écosystème connecté qui tient ensemble composition, production, sortie, distribution, découverte et connexion, de sorte qu'un changement à une extrémité ne laisse pas l'autre orpheline.

La position

MaiMusic est un collectif, un label, un réseau de distribution, une maison de production, une plateforme d'écoute et un foyer pour les artistes, tout à la fois. Chaque artiste, chaque auditeur et chaque entreprise rencontre la partie qui le sert, le reste restant toujours à portée.

La signature du label est un son qui refuse de tenir dans une seule case : le roster pousse les bords des genres existants, croise et fusionne les traditions, et quand rien d'autre ne convient, nomme un genre nouveau et le construit.

Ce qui est construit et opérationnel

- Un roster de plus de dix formations couvrant plus de quinze genres et six régions du monde, avec plus de vingt albums et plus de deux cents titres publiés.
- Deux catalogues de licence : un catalogue d'artistes versant les redevances directement aux créateurs, et un catalogue d'IA libre de redevances libéré pour un usage commercial large.
- Une maison de production livrant composition et musique originale, arrangement et réenregistrement d'œuvres existantes, production et mixage complets, et masters et stems prêts pour le sync.
- Une plateforme d'écoute avec authentification, listes de lecture, historique, favoris, partage et liens profonds, tableaux de bord selon le rôle, analytique publique de la plateforme, comptage des écoutes et transparence des redevances.
- Un foyer dédié pour chaque artiste : son univers visuel, son catalogue complet, sa voix, et des canaux directs vers son public, sans intermédiaire propriétaire de la relation.

- Un volet éducation et conseil: un programme d'apprentissage sur l'IA avec modules fondamentaux et parcours de spécialisation, une évaluation de maturité en IA pour les professionnels de la musique, un répertoire d'outils, un glossaire, une FAQ et des études de cas.
 - Un système de production opéré par un noyau humain réduit aux côtés de dizaines d'agents d'IA, et une équipe dirigeante d'IA complète, publiée ouvertement comme personas d'IA.
-

Le roster comme portefeuille

Le roster n'est pas une collection de formations signées au hasard. Chaque formation porte un rôle stratégique déclaré, et les rôles sont choisis pour ne pas se concurrencer: prestige et reconnaissance critique, crédibilité art-pop, conversation culturelle, pop grand public, marché latino, EDM mondiale et circuit des festivals, sync premium et musique de film, création de genre et crossover multilingue, crossover méditerranéen et levantin, fusion pop intercontinentale et prestige virtuose.

La même discipline régit la couverture. Le roster est cartographié face aux marchés géographiques — Amérique du Nord, Amérique latine et Caraïbes, Europe, Moyen-Orient et Méditerranée, Afrique, Japon et Asie-Pacifique — et face aux marchés non géographiques définis par le public ou le canal de licence: sync et publicité, musique de film et de télévision, jeux vidéo, jazz et musiques du monde, art-pop, EDM, hip-hop et les plateformes de la génération Z. Six sources de revenus sont suivies par formation — streaming, tournée, licence sync, merchandising, partenariats de marque et expérience immersive — pour qu'aucune formation ne dépende d'une seule.

Tout cela est publié, en public, sur [/portfolio/](#). Un investisseur n'a pas à croire la promesse de portefeuille sur parole.

Le modèle de revenus

Les lignes actives sont : licence du catalogue d'artistes, licence du catalogue d'IA libre de redevances, production originale sur commande, édition et administration des redevances, et conseil et formation en IA pour l'industrie musicale.

Le site ne publie de prix pour aucune de ces lignes, et ce plan n'en reconstitue aucun. La page des revenus expose chaque ligne, qui paie, la nature du revenu, le prix publié — « sur demande » dans tous les cas —, son statut et son rôle prévu dans le plan.

Voir la page des revenus →

Comment elle est opérée

MaiMusic fonctionne sur l'infrastructure partagée du groupe CEMI.ai : le système de production derrière le catalogue, le moteur de personas derrière l'équipe dirigeante et le roster, et le pipeline de livraison derrière le site et le lecteur. C'est ce qui permet à une société d'une telle surface — un label, un catalogue, une plateforme, une maison de production et une pratique de conseil — d'être opérée par un noyau réduit.

Le site lui-même est une construction statique avec un catalogue servi et un lecteur authentifié, de sorte que le coût marginal d'un auditeur supplémentaire approche le coût des octets.

Le plan pour l'argent

La levée est dimensionnée à un plan, pas à un chiffre rond. Sur dix-huit mois, elle finance cinq chantiers, dans les proportions exposées sur la page de la demande.

- Catalogue et développement des artistes : maintenir le cycle de sorties actif sur tout le roster plutôt que de s'arrêter à ce qui est déjà paru.
- Droits, licences et administration des redevances : libération, enregistrement, discipline des métadonnées et rails de paiement. C'est la ligne qui transforme une promesse publiée — que chaque écoute paie ceux qui l'ont faite — en opération de routine.
- Audience et développement commercial : la première capacité commerciale dédiée dont dispose la société, avec démarche sync, marques et licences, et marketing des sorties.
- Plateforme et infrastructure : le lecteur, les espaces d'artiste, la livraison du catalogue, le stockage et le calcul.
- Réserve : non affectée, gardée face aux risques ci-dessous.

POSTE	PART	SUR TOUT LE PLAN	PAR MOIS
Catalogue et développement des artistes	35 %	US\$35,000	US\$1,944
Droits, licences et administration des redevances	20 %	US\$20,000	US\$1,111
Audience et développement commercial	20 %	US\$20,000	US\$1,111
Plateforme et infrastructure	15 %	US\$15,000	US\$833
Réserve	10 %	US\$10,000	US\$556
Total	100 %	US\$100,000	US\$5,556

Risques, et comment ils sont tenus

- Droits et provenance. La musique faite avec l'IA évolue dans un paysage juridique non stabilisé : protégeabilité, données d'entraînement, divulgation. MaiMusic prend publiquement position sur les trois dans ses propres ressources : divulguer l'implication de l'IA, enregistrer ses œuvres, ne pas utiliser de données d'entraînement sans licence, ne pas cloner de voix. La position est publiée plutôt que gardée, ce qui est la seule façon durable de la tenir.
- Découverte. Un catalogue sans demande est un coût, pas un actif. C'est pourquoi audience et développement commercial est le deuxième poste de cette levée.
- Confiance du public. Certains auditeurs et certains acheteurs écartent par principe la musique faite avec l'IA. Le roster répond par le métier et par la provenance, non par la dissimulation : chaque formation est publiée pour ce qu'elle est.
- Concentration sur les licences. Le plan s'appuie sur les licences avant que le revenu de licence ne soit démontré. La réserve existe pour qu'une année lente sur une ligne n'arrête pas les autres.
- Dépendance aux plateformes. La distribution, le stockage et l'identité reposent sur des plateformes tierces dont les conditions peuvent changer. Le catalogue et ses masters sont conservés indépendamment de chacune d'elles.

Ce qui n'est pas publié

Le chiffre d'affaires à ce jour et le rythme d'activité, les prix qui ne figurent pas déjà sur le site, les noms de clients et la facturation par client, ainsi que le pipeline ne sont pas publiés. Ils sont disponibles pour les investisseurs sur demande, sous accord de confidentialité le cas échéant.

DEMANDES D'INVESTISSEMENT

Carlos Miranda Levy

Coordinateur de l'Impact, de l'Innovation et de l'Intelligence

invest@cemi.ai · business@cemi.ai · maimusic.ai

maimusic.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.

CEMI.AI Kit investisseur du groupe CEMI.ai

La levée au niveau du groupe, pour la plateforme partagée sur laquelle chaque initiative est bâtie.

CEMI.AI Dossier institutionnel de CEMI.ai

Le document institutionnel du groupe : thèse, pipeline, portefeuille, gouvernance.