



FAQ INVESTISSEURS — TOUR D'AMORÇAGE

Questions Fréquentes

Des réponses directes aux questions que posent les investisseurs sérieux sur le tour d'amorçage de Lawra. Pour les conditions principales, voir la demande. Pour le pitch complet, voir le deck. Pour la diligence en phase d'engagement, la liste se trouve en bas de cette page.

TOUR D'AMORÇAGE · Ouvert jusqu'au Q3 2026

Pré-revenus · 1950+ pages en ligne · catalogue de 50+ outils opérationnel · Lancement public le 16 mai 2026

PRÉ-MONEY

\$6,000,000

Capital valorisé — aucun plafond, aucune décote, aucune clause NPF

POST-MONEY

\$7,000,000

TAILLE DU TOUR

\$1,000,000

Clôture progressive · Objectif 6–10 signataires



CAPITAL PROPOSÉ	14.29% <i>\$1,000,000 à \$7,000,000 post-money</i>
TICKET MINIMUM	\$25,000 <i>Pas de plancher pour les angels stratégiques</i>
INSTRUMENT	Capital valorisé <i>Aucun plafond de valorisation, aucune décote, aucune clause NPF — ce sont des conditions propres au SAFE, et ce tour n'est pas un SAFE.</i>
UTILISATION DES FONDS	Ingénierie + Produit 25% · Ventes + Succès clients 25% · Marketing + GTM 20% · Conformité + Juridique 15% · Infrastructure cloud + APIs IA 10% · Réserve + Tampon de trésorerie 5%
RUNWAY	18 mois <i>Jusqu'à \$1M d'ARR et le déclencheur de la Série A</i>
REVENUS	Premium \$149/mo · Pack Complete \$499 · Conseil + niveaux entreprise AI Suite



COUVERTURE PAR DOMAINE DE PRATIQUE

10+ domaines · commercial · sociétés ·
contentieux en profondeur · droit du travail · PI ·
vie privée · réglementaire · gouvernance de l'IA
en croissance · famille · fiscal sur la feuille de
route

Deck de présentation

Plan d'affaires

La demande

invest@lawra.io

Cette FAQ s'adresse aux investisseurs évaluant le tour actuel en capital valorisé. Les tickets démarrent à \$25,000. Les positions de co-lead et de lead (\$250,000+) comportent des droits supplémentaires, indiqués sur la page de la demande.

Quel est l'instrument, et quelles en sont les conditions ?

Capital valorisé. Nous levons **\$1,000,000 à \$6,000,000 pre-money / \$7,000,000 post-money**, soit **14.29%** de l'entreprise. Comme le tour est valorisé et non un SAFE, il n'y a **ni plafond de valorisation, ni décote, ni clause NPF** — les actions sont émises à la clôture et il n'y a aucun événement de conversion à attendre. Le ticket minimum est de **\$25,000**.

Chaque palier comporte des droits définis au-delà des actions : mises à jour trimestrielles à tous les niveaux, droits d'information à partir de \$100,000, pro-rata à partir de \$250,000, et siège d'observateur au conseil à partir de \$500,000. Les conditions définitives sont fixées dans les documents de souscription et le pacte d'actionnaires.



Pourquoi ce montant ?

\$1,000,000, c'est ce que coûtent 18 mois du plan, et 18 mois, c'est ce qu'il faut pour atteindre \$1M d'ARR et une Série A crédible. La répartition est : **25% ingénierie et produit · 25% ventes et succès client · 20% marketing et mise sur le marché · 15% conformité et juridique · 10% infrastructure cloud et API IA · 5% réserve**. Les deux plus grandes lignes sont commerciales, pas techniques, parce que le produit est construit. **\$750,000 est la clôture minimale viable** et finance les mêmes 18 mois, avec les recrutements commerciaux échelonnés plutôt que simultanés ; en dessous de ce seuil, le tour n'a pas lieu.

À combien mon ticket se dilue-t-il ?

À la valorisation annoncée de \$7,000,000 post-money : **\$25,000 → 0.36% · \$50,000 → 0.71% · \$100,000 → 1.43% · \$250,000 → 3.57% · \$500,000 → 7.14%**. Ces pourcentages s'entendent avant tout tour futur ; une Série A diluera chaque détenteur, fondateurs compris, au prorata. Ce tableau de dilution est le seul chiffre de cap table publié par ce kit — la cap table complète, l'accord fondateur et le pacte d'actionnaires sont disponibles sous NDA signé.

Qu'est-ce qui est disponible sous NDA, et comment l'obtenir ?

Sous NDA signé : **la cap table, les accords fondateur et actionnaires, le modèle financier avec projections mensuelles, les revenus et le pipeline à ce jour, la facturation par client et les noms de clients, l'examen de l'architecture technique, l'accès au dépôt de code, la confirmation de cession de PI, le plan de préparation SOC 2, et le modèle de souscription finalisé**. Écrivez à invest@lawra.io avec votre profil et votre intérêt pour un ticket ; nous répondons sous 48 heures, et le dossier est transmis **dans les 24 heures suivant la signature du NDA**.



Quel est le lien entre ce tour et CEMI.ai ?

Lawra est une initiative de CEMI. CEMI est ouvert 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. Ce tour est le niveau initiative : il finance le plan propre à Lawra. Le kit du groupe se trouve sur cemi.ai/investors et le dossier institutionnel sur cemi.ai/dossier.

Quelles sont les voies de sortie ?

Trois, dans l'ordre où nous les envisageons. **Acquisition stratégique** — les acteurs historiques de l'information juridique (Thomson Reuters, LexisNexis, Wolters Kluwer) achètent des capacités IA et un accès au marché, et une plateforme multilingue de droit civil est le type de portée qu'ils ne peuvent pas construire rapidement. **Indépendance rentable** — les lignes de services peuvent porter l'entreprise sans nouveau tour, auquel cas les rendements proviennent de distributions et d'une opération secondaire plutôt que d'un événement de sortie. **Un tour de croissance ultérieur**, moment où les actions des premiers détenteurs sont revalorisées et où les droits de pro-rata comptent. Nous ne modélisons pas d'introduction en bourse, et nous ne publions aucun multiple de sortie : l'arithmétique du rendement dépend d'hypothèses que nous préférons vous montrer dans le modèle financier, disponible sous NDA, plutôt que de les réduire à un chiffre sur une page publique.



Que se passe-t-il si le tour ne se clôture pas ?

L'entreprise continue, plus lentement. En dessous de la clôture minimale viable de \$750,000, le tour n'a pas lieu et les fonds engagés ne sont pas appelés. Lawra ne dépend pas de ce tour pour exister : les lignes de conseil, d'implémentation de dossiers et de formation sont vendables dès aujourd'hui, et les lignes de produits à paiement unique (Lawra Incorporate à \$499, le forfait Premium à \$149/mois) sont en ligne et en libre-service. Ce que nous perdons, c'est du temps — les recrutements commerciaux s'échelonnent sur une période plus longue, le programme de conférences et de contenu se restreint, et la fenêtre concurrentielle en Amérique latine reste ouverte plus longtemps pour quelqu'un d'autre. C'est le risque que ce tour est valorisé pour adresser, et nous le déclarons plutôt que de l'atténuer.



Pourquoi \$6M pre-money — quelle est la base de comparaison ?

Les tours d'amorçage en IA juridique, avant revenus et avant lancement, se situent en 2026 entre 4 et 15 M\$ pre-money, et Lawra s'ancre à l'extrémité **produit construit + multilingue + multi-lignes + multi-fondateurs** de cette fourchette, décotée pour traction nulle. **Ni Legora ni Spellbook ne publie de valorisation d'amorçage** — les deux n'ont divulgué que des tailles de tour — nous ne revendiquons donc aucun comparable d'amorçage. Ce que les deux publient, en revanche, ce sont des faits d'étapes ultérieures montrant que l'IA juridique attire de gros tours et des revenus rapides. Legora est passée d'un amorçage de 10,5 M\$ en mai 2024 mené par Benchmark, sans valorisation divulguée, alors que la société s'appelait encore Leya (tel que rapporté par Artificial Lawyer, « Leya AI Assistant Bags \$10.5m Seed Funding... », 16 mai 2024 — [artificiallawyer.com/2024/05/16/...](https://artificiallawyer.com/2024/05/16/)), à une série A de 25 M\$ menée par Redpoint, sans valorisation (Source : Legora, « Announcing \$25m in Series A », 17 juillet 2024 — legora.com/blog/announcing-25m-in-series-a), une série B de 80 M\$ à une valorisation divulguée de **675 M\$** menée par ICONIQ et General Catalyst (Source : Legora, 21 mai 2025 — legora.com/blog/series-b), une série C de 150 M\$ à une valorisation divulguée de **1,8 Md\$** menée par Bessemer Venture Partners (Source : Legora, 30 octobre 2025 — legora.com/blog/series-c), puis une **série D de 550 M\$ à une valorisation de 5,55 Md\$** menée par Accel (Source : Legora, « Legora raises \$550 million Series D to fuel US growth », 10 mars 2026 — legora.com/newsroom/legora-raises-550-million-series-d-to-fuel-us-growth) : moins de deux ans entre l'amorçage et 5,55 Md\$. Bessemer, l'un de ses propres investisseurs, indique que Legora a franchi les **100 M\$ d'ARR** en avril 2026, dix-huit mois après son lancement d'octobre 2024, pour plus de 815 M\$ levés au total, au service de plus de 1000 cabinets et directions juridiques dans plus de 50 marchés (Source : Bessemer Venture Partners, « Legora: The fastest enterprise business to reach \$100M ARR », 1er avril 2026 — bvp.com/atlas/legora-the-fastest-enterprise-business-to-reach-100m-arr). Spellbook a levé un amorçage de 10,9 M\$ mené par Moxxie Ventures (tel que rapporté par Legal IT Insider, 25 mai 2023 — [legaltechnology.com/2023/05/25/...](https://legaltechnology.com/2023/05/25/)), une série A de 20 M\$ menée par Inovia Capital (Source : Spellbook, 13 janvier 2024 — spellbook.com/blog/spellbook-raises-20m-...) et une **série B de 50 M\$** menée par Keith Rabois chez Khosla Ventures, avec Threshold, Inovia, Bling, Moxxie, Path et Jean-Michel Lemieux (Source : Spellbook, « Spellbook Raises \$50m Series B led by Khosla Ventures », 9 octobre 2025 — spellbook.com/blog/series-b) : **aucune valorisation divulguée pour ces trois tours**. Ce sont des faits d'étapes ultérieures, concernant des sociétés qui ont déjà



des clients et des revenus, et explicitement **pas** des références d'amorçage pour Lawra : convertir une taille de tour en valorisation post-money reviendrait à inventer le chiffre, nous ne le faisons pas. Le pre-money de 6 M\$ s'ancre plutôt sur le coût de remplacement — ce qu'il faudrait pour reconstruire le catalogue d'outils en production, les neuf surfaces linguistiques et le contenu publié — et il s'agit de notre position d'ouverture, défendue sur la page du tour.

Pourquoi la valorisation est-elle inférieure aux tours d'amorçage typiques malgré le produit déjà construit ?

Deux raisons. D'abord, nous avons zéro client, zéro MRR, zéro lettre d'intention (nous étions en stealth — lancement public le 16 mai 2026). Ensuite, nous voulons que les investisseurs profitent du potentiel initial. À 6 M\$ pre-money, un ticket minimum de 25 K\$ représente environ 0,36 % d'une entreprise dont le catalogue d'outils, les neuf surfaces linguistiques et le contenu publié sont déjà construits et en production.

Quel est l'avantage concurrentiel de Lawra ?

Trois couches. (1) **Multilingue** — nous livrons en 9 langues, dont l'arabe avec RTL. Harvey, CoCounsel, Luminance et Legora sont principalement en anglais. (2) **Écosystème multi-produits** — contenu + éducation + un catalogue de 50+ outils organisés en catégories de produits lisibles par un avocat + conseil + Lawra Contracts + Lawra Incorporate Premium. Pas un pari sur un produit unique. (3) **Une bibliothèque d'incorporation de 95+ documents** — livrée comme un générateur de forfaits freemium à paliers, non comme une bibliothèque de documents à parcourir.



Pourquoi maintenant ?

Le capital se déplace vite dans l'IA juridique, et plus seulement vers les grands cabinets : l'Amérique latine a produit sa première licorne de l'IA en mai 2026, et une série B de 70 M\$ est allée en juin 2026 à une plateforme pour directions juridiques internes — les deux sourcées dans le plan d'affaires. Les investisseurs cherchent activement le prochain pari legaltech. Lawra est construite pour un acheteur que les leaders de la catégorie ne servent pas : LatAm, Ibérie et le marché intermédiaire multilingue de droit civil — neuf langues, maîtrise du droit civil, déploiement souverain. Nous ne reprenons pas ici les valorisations actuelles des concurrents ; elles bougent tous les quelques mois, et les chiffres que nous citons portent leur source.

Que se passe-t-il si Harvey ou CoCounsel entre sur le marché de Lawra ?

Ils ont eu 3 ans pour entrer et ne l'ont pas fait. La raison est structurelle : un modèle entraîné en anglais + une équipe commerciale anglophone + un GTM AmLaw-100 ne se transpose pas. Lawra est construite de zéro pour les juridictions de droit civil, l'espagnol + le portugais + l'arabe + le chinois + le japonais + 4 langues européennes, et une tarification milieu de marché. Même si Harvey tournait son attention vers LatAm demain, il lui faudrait 12–18 mois pour faire ce que nous avons déjà livré. Nous utilisons cette fenêtre pour verrouiller la distribution et signer des accords entreprises + gouvernements pluriannuels qu'ils ne peuvent pas défaire.

Comment le droit de vote des fondateurs est-il protégé après dilution ?

Les fondateurs disposent d'un **accord de vote groupé** sur les décisions du conseil et votent en bloc. Les **matières réservées** (cession, dissolution, nouvel apport en capital, modifications de l'ESOP) requièrent une supermajorité des fondateurs, et les droits de **drag-along** permettent à cette même supermajorité de forcer une cession. Cela est rédigé dans l'Acuerdo de Socios (pacte d'actionnaires), disponible sous NDA signé avec la cap table. Les investisseurs de ce tour reçoivent les droits indiqués pour leur palier sur la page de la demande.



Comment démarrer ?

Envoyez un e-mail à **invest@lawra.io** avec votre profil et votre intérêt pour un ticket. Nous répondrons sous 48 heures avec les documents et proposerons un appel de présentation de 30 minutes. Pour des échanges commerciaux ou de partenariat plutôt que d'investissement, écrivez à **business@lawra.io**. Lawra sort du mode furtif le 16 mai 2026 — nous accueillons les échanges dès maintenant et jusqu'au T3 2026.

Comment la publication open source de **claude-for-legal** par Anthropic affecte-t-elle la position de Lawra ?

Anthropic a publié **claude-for-legal** en 2026 — plus de 80 agents de workflow répartis sur plus d'une douzaine de plugins par domaine de pratique (github.com/anthropics/claude-for-legal). C'est la validation la plus forte possible de la catégorie legaltech agentique dans laquelle Lawra se construisait de manière indépendante. Il est conçu d'abord pour l'anglais et le common law ; notre travail d'adaptation constitue la couche multilingue de droit civil qui vient s'y ajouter. La pile 9 langues, Amérique latine, souveraine et simulateurs reste la nôtre.

Comment Lawra organise-t-elle son offre par domaine de pratique juridique ?

Aujourd'hui, nous couvrons **10+ domaines de pratique** avec une profondeur inégale — et nous sommes transparents à ce sujet. **En profondeur** : commercial, sociétés et contentieux. **En croissance** : droit du travail, vie privée, PI, réglementaire et gouvernance de l'IA — au moins un outil principal en ligne dans chacun, avec une expansion planifiée via les extractions Anthropic. **Sur la feuille de route** : famille et fiscal. Les mêmes 50+ outils et 10+ agents, présentés comme des verticaux approfondis là où nous gagnons, et une feuille de route honnête là où ce n'est pas encore le cas.



Diligence et la data room

Disponible sous NDA signé, transmis dans les 24 heures suivant la signature :

- Cap table et les accords fondateur et actionnaires
- Modèle financier avec projections mensuelles, et revenus à ce jour
- Noms de clients, facturation par client et pipeline commercial
- Examen de l'architecture technique et accès au dépôt de code
- Confirmation de cession de PI et statut des dépôts de marques
- Plan de préparation SOC 2 et feuille de route de conformité
- Le modèle finalisé de documentation de souscription et d'actionnaires

Processus : (1) lire ce kit — le résumé, la demande et le business plan répondent à la plupart des questions. (2) Un appel pour discuter de l'adéquation. (3) Engagement de principe sur la taille du ticket, NDA signé, dossier de diligence transmis sous 24 heures. (4) Documents de souscription signés et fonds appelés à la clôture.

Parlez-nous directement

Si vous avez des questions auxquelles cette FAQ ne répond pas, écrivez à invest@lawra.io. Les demandes commerciales et de partenariat sont à adresser à business@lawra.io. Nous examinons personnellement chaque demande d'investisseur.

Envoyer un e-mail à invest@lawra.io

business@lawra.io

[Lire le deck complet](#)



SIGNÉ

Carlos Miranda Levy

Coordinateur des Intelligences Augmentées de CEMI

DEMANDES D'INVESTISSEMENT

invest@lawra.io

SUIVI COMMERCIAL

business@lawra.io

Lawra lève des fonds au niveau initiative ; CEMI.ai lève des fonds au niveau groupe. Les deux kits sont ouverts.

[Kit investisseur du groupe CEMI.ai](#) · [Dossier institutionnel CEMI](#)



lawra.io/investors