



SOURCES DE REVENUS

Ce que vend Lawra, et qui le paie

Une ligne par source. Chaque prix sur cette page est cité depuis les propres pages publiées de Lawra, avec le chemin indiqué. Rien ici n'est reconstruit, moyenné ou projeté.

Les prix d'abonnement de l'AI Suite sont servis en direct depuis Stripe au chargement de la page, et ne sont donc pas fixés dans ce dépôt. Les chiffres cités ci-dessous sont ceux que le site publie lui-même dans son contenu ; pour les prix actuels par palier, consultez-les tels que publiés sur lawra.io/pricing.



Abonnement AI Suite — paliers Basic, Optimum, Premium et Premium+ du catalogue d'outils et d'agents, en libre-service et logiciel uniquement.

QUI PAIE

B2C — particuliers ; B2B — entreprises. Avocats et cabinets d'avocats ; freelances et professionnels indépendants ; grandes entreprises.

SOURCE DE REVENU

Abonnements (SaaS, adhésions)

PRIX PUBLIÉ

« Catalogue d'abonnement à niveaux d'outils IA et d'agents juridiques autonomes. Libre-service, logiciel uniquement. De 9 \$/mois pour l'avocat individuel aux niveaux entreprise. »

« Prix en USD, facturés mensuellement. Coupons et crédits d'essai appliqués à la validation de la commande. »

Les prix d'abonnement par palier sont servis en direct depuis Stripe et lus depuis lawra.io/pricing au chargement de la page.

tel que publié à [/pricing/](https://lawra.io/pricing/)

STATUT

En ligne

RÔLE DANS LE PLAN

Le cœur récurrent du plan. La répartition des revenus publiée pour l'année 3 place l'AI Suite SaaS à 11% des revenus — troisième derrière le conseil et l'implémentation de dossiers — le plan étant explicitement une montée en puissance services d'abord vers les abonnements.



Lawra Incorporate — un générateur de forfaits d'incorporation à paliers produisant un dossier de 95+ documents, vendu en déblocage unique ou intégré à un abonnement mensuel.

QUI PAIE

B2C — particuliers ; B2B — entreprises. Startups ; PME ; freelances et professionnels indépendants.

SOURCE DE REVENU

Vente de produits ; abonnements (SaaS, adhésions)

PRIX PUBLIÉ

« *Gratuit (connexion requise)* »

« *À partir de US\$199 en paiement unique* »

« *À partir de US\$299 en paiement unique* »

« *À partir de US\$399 en paiement unique* »

« *US\$499 en paiement unique · ou US\$149/mois illimité* »

tel que publié à </products/business-formation/incorporation/>

STATUT

En ligne

RÔLE DANS LE PLAN

Le point d'entrée freemium et le chemin le plus rapide vers le premier revenu : un palier gratuit nécessitant une inscription, puis un déblocage unique, puis le forfait mensuel.



Founders Package — le socle fondateur: contrat de services, cession de PI et lettre d'accompagnement, générés sous forme de forfait.

QUI PAIE

B2C — particuliers ; B2B — entreprises. Startups ; freelances et professionnels indépendants.

SOURCE DE REVENU

Vente de produits

PRIX PUBLIÉ

« *Gratuit (connexion requise)* »

« *À partir de US\$99 en paiement unique* »

« *À partir de US\$199 en paiement unique* »

tel que publié à </products/business-formation/founders-package/>

STATUT

En ligne

RÔLE DANS LE PLAN

Un produit d'accompagnement à faible ticket pour Lawra Incorporate ; dimensionné comme un produit d'acquisition, pas comme un pilier de revenus.



Sovereign Suite — déploiement de la plateforme au sein de l'infrastructure propre du client, celui-ci payant directement les coûts d'API des modèles.

QUI PAIE

B2B — entreprises ; B2G — administrations et secteur public. Grandes entreprises ; administrations et secteur public ; banques et institutions financières.

SOURCE DE REVENU

Licences et redevances ; vente de services

PRIX PUBLIÉ

« À partir de 2 500 US\$ (unique) »

« À partir de 5 000 US\$ (par projet) »

« À partir de 1 000 US\$ / mois »

tel que publié à </services/sovereign-suite/>

STATUT

En ligne

RÔLE DANS LE PLAN

La ligne destinée aux acheteurs régulés. C'est pourquoi ce tour finance la préparation SOC 2 et ISO : c'est la dépense de conformité qui rend cette source vendable à grande échelle.



Conseil et transformation IA — accompagnement stratégique, de l'évaluation jusqu'à la transformation complète du cabinet.

QUI PAIE

B2B — entreprises ; B2G — administrations et secteur public. Avocats et cabinets d'avocats ; grandes entreprises.

SOURCE DE REVENU

Conseil

PRIX PUBLIÉ

Sur demande

« Les engagements de services et les déploiements souverains sont définis individuellement. Parlez à notre équipe pour une proposition adaptée. »

tel que publié à [/pricing/](#)

STATUT

En ligne

RÔLE DANS LE PLAN

La plus grande ligne individuelle de la répartition publiée pour l'année 3, à 41% des revenus, et la ligne qui finance l'entreprise pendant que les abonnements montent en puissance.



Évaluation de maturité IA — un diagnostic de la situation d'un cabinet et de ses besoins avant tout déploiement.

QUI PAIE

B2B — entreprises. Avocats et cabinets d'avocats.

SOURCE DE REVENU

Conseil

PRIX PUBLIÉ

Sur demande

« Les engagements de services et les déploiements souverains sont définis individuellement. Parlez à notre équipe pour une proposition adaptée. »

tel que publié à [/pricing/](#)

STATUT

En ligne

RÔLE DANS LE PLAN

La porte d'entrée vers le conseil et la formation ; la répartition publiée pour l'année 3 la place à 11%.



Programmes de formation — des programmes structurés qui développent la capacité IA au sein d'une organisation juridique, des modules d'apprentissage gratuits aux cohortes entièrement sur mesure.

QUI PAIE

B2B — entreprises ; secteur académique et éducatif. Avocats et cabinets d'avocats ; enseignants et établissements d'enseignement.

SOURCE DE REVENU

Formation et événements

PRIX PUBLIÉ

Sur demande

«Des modules d'apprentissage gratuits aux programmes entièrement personnalisés — développez les compétences IA à tous les niveaux de votre organisation.»

tel que publié à [/services/](#)

STATUT

En ligne

RÔLE DANS LE PLAN

La répartition publiée pour l'année 3 place la formation à 10%. Les modules gratuits constituent aussi le haut de tunnel pour toutes les autres lignes.



Implémentation de dossiers — déploiement d'un agent IA ou d'un flux de travail spécifique dans un dossier réel ou un domaine de pratique, de bout en bout.

QUI PAIE

B2B — entreprises. Avocats et cabinets d'avocats; grandes entreprises.

SOURCE DE REVENU

Vente de services

PRIX PUBLIÉ

Sur demande

«Les engagements de services et les déploiements souverains sont définis individuellement. Parlez à notre équipe pour une proposition adaptée.»

tel que publié à </pricing/>

STATUT

En ligne

RÔLE DANS LE PLAN

Deuxième plus grande ligne de la répartition publiée pour l'année 3, à 15%, et le pont entre le conseil et l'abonnement récurrent.



Digital Twin — une réplique configurée de la doctrine, des précédents et du style de rédaction propres à un cabinet, fonctionnant au sein de l'AI Suite.

QUI PAIE

B2B — entreprises. Avocats et cabinets d'avocats; grandes entreprises.

SOURCE DE REVENU

Vente de services

PRIX PUBLIÉ

Sur demande

«Les engagements de services et les déploiements souverains sont définis individuellement. Parlez à notre équipe pour une proposition adaptée.»

tel que publié à [/pricing/](#)

STATUT

En ligne

RÔLE DANS LE PLAN

La ligne à plus haute confiance et au plus faible volume ; la répartition publiée pour l'année 3 la place à 5%. Ses études de cas alimentent le fossé de contenu.



Conférences — interventions principales et sessions destinées aux dirigeants sur l'IA dans la pratique juridique.

QUI PAIE

B2B — entreprises ; secteur académique et éducatif. Avocats et cabinets d'avocats ; enseignants et établissements d'enseignement.

SOURCE DE REVENU

Formation et événements

PRIX PUBLIÉ

Sur demande

« Les engagements de services et les déploiements souverains sont définis individuellement. Parlez à notre équipe pour une proposition adaptée. »

tel que publié à [/pricing/](#)

STATUT

En ligne

RÔLE DANS LE PLAN

La répartition publiée pour l'année 3 place les conférences à 6%. Leur rôle réel est la notoriété : elles alimentent l'évaluation et le conseil.

Ce que cette page ne publie pas, et pourquoi

Lawra est pré-revenus et le dit clairement : le lancement public est le 16 mai 2026, et il n'y a à ce jour ni revenus, ni run rate, ni facturation par client à rapporter. Lorsqu'un service est cadré individuellement, le prix n'est réellement pas publié — il dépend de la mission, et citer une moyenne ici reviendrait à inventer un chiffre que le site ne possède pas. Les conditions financières, le modèle financier et les documents détaillés sont disponibles sur demande ; les noms de clients et les chiffres de facturation individuels ne sont pas publiés et sont mis à disposition des investisseurs sous NDA signé. Les chiffres de cette page décrivent la capacité construite et



opérationnelle aujourd'hui; la répartition des revenus de l'année 3 est le propre plan de l'entreprise, présenté comme tel, et les déclarations prospectives sont identifiées comme telles.

Sources, par ordre de priorité: les propres pages tarifaires publiées par Lawra, citées mot pour mot avec le chemin indiqué ci-dessus; puis la source de vérité CEMI Business Profiles pour cette initiative. Rien d'autre.

La demande → Plan d'affaires → Tarification →

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