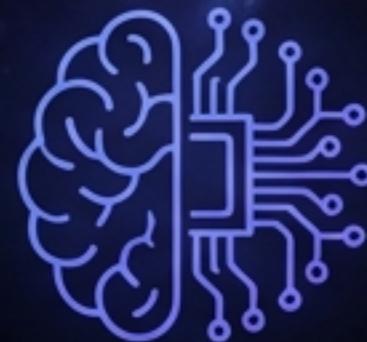


Nous ne construisons pas une entreprise. Nous bâtissons un pont entre deux mondes.

**Une vision de 63 millions de dollars pour la diffusion spirituelle (Hafatsa),
financée par une licorne technologique franco-israélienne.**



La Singularité Onirique: Une IA propriétaire pour redéfinir la collaboration humaine.



Le Pont France-Israël: Unir l'excellence technologique israélienne à l'ambition du marché européen.



La Mission Sacrée: Financer intégralement la diffusion des enseignements de Rabbi Nachman à l'échelle mondiale.

Le double échec du statu quo.

L'impasse technologique et commerciale

Le bruit a remplacé le signal.

« **90%** des projets IA restent au stade de pilote. » – McKinsey

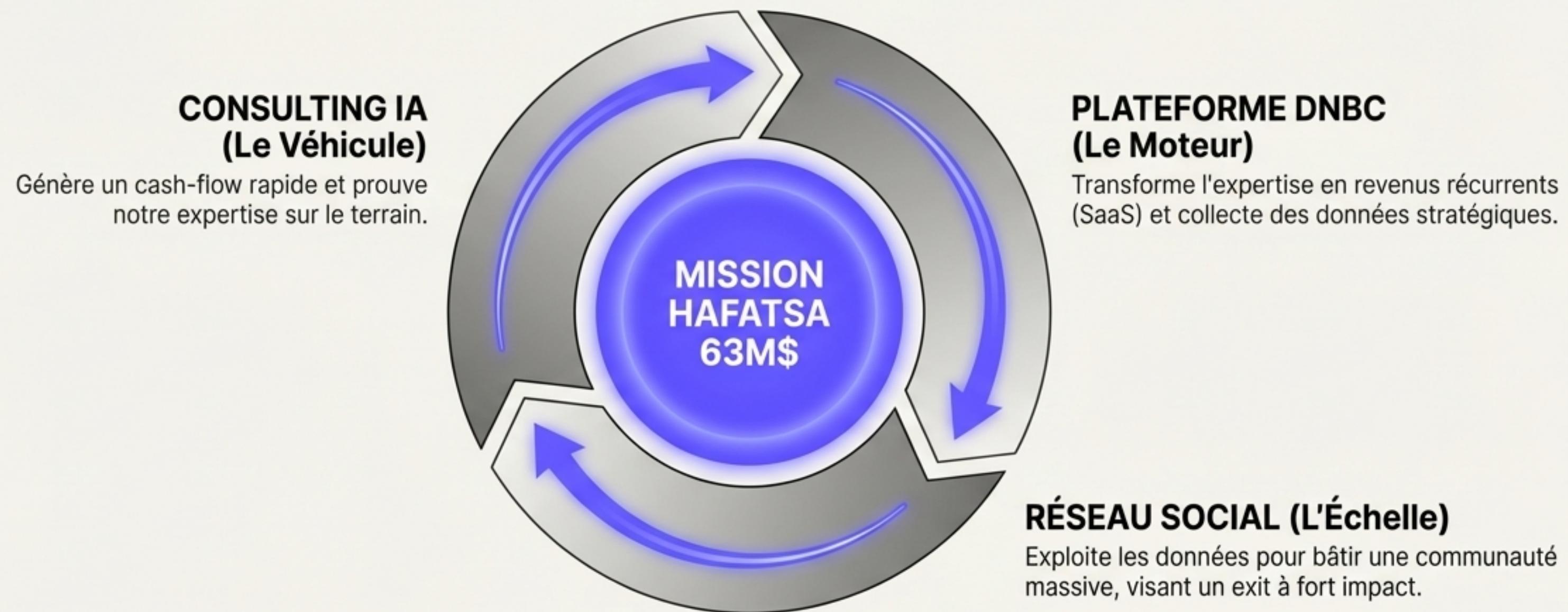
- ✗ **Le Cirque des Vanités:** "LinkedIn est devenu un cirque de vanity metrics. 5000 connexions pour 0 conversation réelle."
- ✗ **L'Isolation Professionnelle:** Les algorithmes actuels renforcent les bulles de filtres et empêchent les collaborations innovantes.
- ✗ **Le Gâchis d'Énergie:** "10h/semaine en networking qui ne mène nulle part."
- ✗ **L'Océan d'Outils Déconnectés:** Des solutions SaaS en silo qui ne communiquent pas, créant une complexité inutile.



Le vide spirituel et la mission

Les enseignements les plus profonds restent inaccessibles au plus grand nombre, limités par des modèles de distribution obsolètes. La Hafatsa (diffusion) est un impératif spirituel qui attend son véhicule technologique pour atteindre une échelle planétaire.

Notre réponse : Un écosystème auto-renforçant propulsé par la Mission.



Chaque partie de l'écosystème alimente la suivante. Le cash du consulting finance la plateforme.
La plateforme nourrit le réseau social. Le réseau génère des leads pour le consulting.
L'ensemble des profits converge vers un seul but : la Mission.

Pilier 1 : Dream Nova Consult – Le Véhicule de Financement et de Crédibilité.

Objectif Principal: Générer du cash rapide pour financer l'écosystème, avec des marges de 60-85%.

Objectif Business 	Impact Mission 
Revenus An 1: 150K€ Quick Win: 47K€ de revenus projetés en 90 jours.	Financement direct: Chaque mission finance des heures de développement pour la plateforme DNBC.
Modèles de Prix: Diagnostics (2.5K€), Projets (5K-50K€), Retainers (2K-25K€/mois).	Validation Marché: Chaque client valide notre approche et fournit des études de cas.
ROI Client: ROI moyen prouvé de 340% en 18 mois.	Flux vers Hafatza: Le Ma'aser Flux vers Hafatza: Le Ma'aser (20-50%) des profits constitue le capital d'amorçage de la mission.

Les Arguments Massues

- 👉 **Accès structuré et unique à l'écosystème IA israélien (2300+ startups).**
- 🇮🇱 **47% d'investissement en IA en Israël vs. 13% en France : nous sommes le pont.**
- 🇮🇱 **Expertise validée par des leaders (Mistral AI, Station F).**
- 🇮🇱 **Track record :** 250+ entreprises accompagnées, 3M€ levés pour des projets IA.

Pilier 2 : Dream Nova Business Connect (DNBC) – Le Moteur de Revenus Récurrents

“ « Je perds 10h/semaine en networking qui mène nulle part. Les algorithmes actuels me poussent des créateurs de contenu, pas des collaborateurs. » ”

Notre Solution: Une plateforme SaaS qui scanne, évalue et accélère les opportunités de partenariat stratégique.



🎯 **Partner Opportunity Scanner:** IA qui analyse des milliers de programmes partenaires (AWS, HubSpot, Salesforce) et score les opportunités.



🚀 **Partnership Accelerator:** Génération automatique de pitch decks, case studies, et roadmaps 30-60-90 jours.



Business 💼

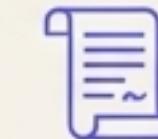
Créer un ARR (Annual Recurring Revenue) prévisible et scalable.

Écosystème 🔗

Fournir les données et les 'insights' qui alimenteront les fonctionnalités du réseau social.



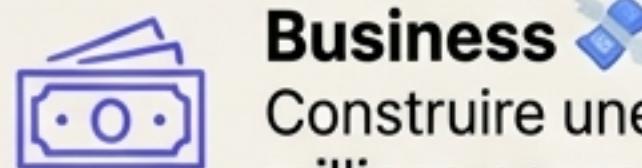
🤝 **Warm Intro Engine:** IA qui identifie tous les contacts en commun (LinkedIn, emails) et génère des demandes d'introduction.



📋 **Contract Negotiation AI:** Analyse les termes de contrats vs 10K+ contrats similaires et signale les 'red flags'.

Pilier 3 : Dream Nova Social – L'Écosystème Final pour un Exit Massif.

Un “LinkedIn inversé”. Une plateforme qui remplace Facebook, LinkedIn et Kickstarter.



Business

Construire une base d'utilisateurs de plusieurs millions pour un exit stratégique de 50-100M€.



Mission

Un exit de cette ampleur permet de financer une part significative de l'objectif de 63M\$.

Le Cœur du Réacteur : Le Plan Opérationnel Hafatza de 63M\$.

*La foi, c'est de croire qu'il y a une source et un puits d'où l'on peut puiser,
même dans les endroits les plus secs. – Rabbi Nachman*

האמונה היא להאמין שיש מקור וbara ממנה ניתן לשאוב גם במקומות היבשים ביותר. – רבי נחמן



Composante	Description	Budget Alloué
Réseau de 100 Diffuseurs	Équiper et soutenir 100 "Meffits" pour la distribution physique. Chaque diffuseur vend ~40 livres/Jour.	\$6.4M
Infrastructure & Logistique	Achat de véhicules ("Savannah"), tables, matériel et premier stock de livres pour chaque diffuseur.	\$3.2M
Acquisition Immobilière	Achat de 100 logements dans la Ir David pour assurer la stabilité des diffuseurs.	\$60M (cible principale)
Plateforme E-commerce	Site "world-class" pour la vente en ligne, les abonnements et la gestion des dons.	Inclus dans le dev.
Production Musicale (TetraBrame)	Création et distribution de 400+ chansons basées sur les enseignements pour toucher une audience globale. Revenus réinvestis.	Autofinancé

L'objectif de 63M\$ n'est pas un chiffre arbitraire. Il correspond à un plan d'impact systémique et durable pour assurer la pérennité de la diffusion pour les générations à venir.

L'Architecture Humaine et Technologique : Notre Avantage Concurrentiel.

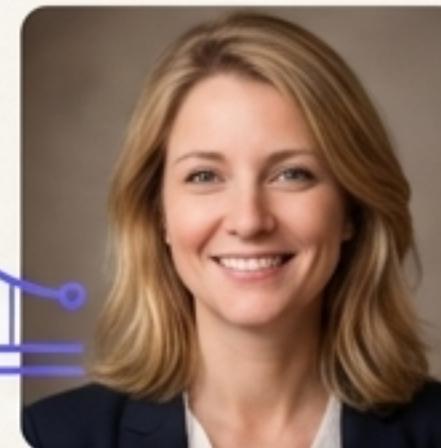
Le Pont Humain



DAVID (Israël)

Rôle: Vision, Architecture Technique, R&D IA.

Force: Accès direct à l'écosystème 'Startup Nation', à la pointe de l'innovation IA.



ARIEL (France)

Rôle: Opérations Terrain, Relations Investisseurs, Développement Commercial Europe.

Force: Ancre marché, structuration financière et légale, accès aux décideurs.

 **Répartition:** Partnership 50/50, décisions stratégiques communes.

La Supériorité Technologique

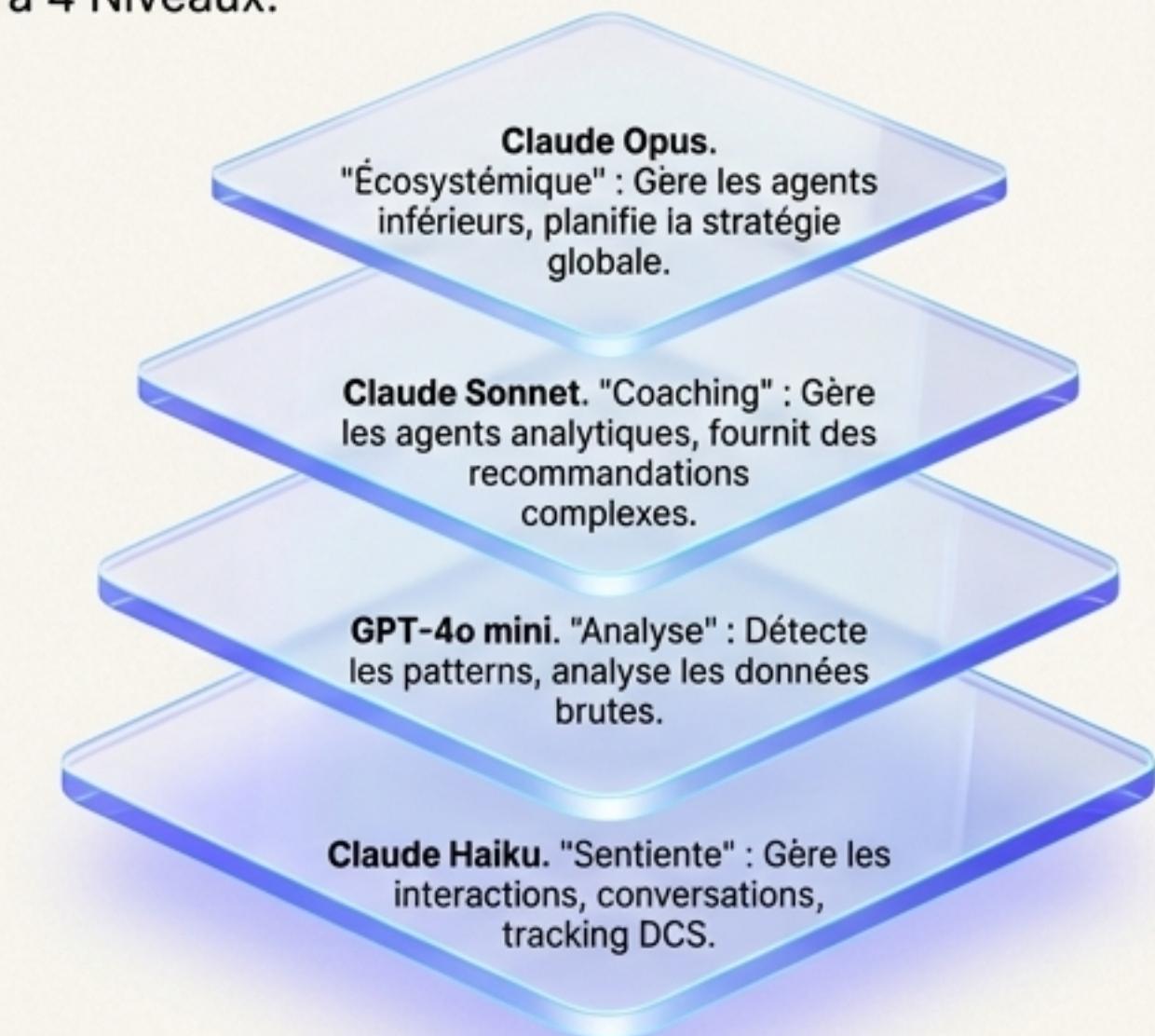
Architecture IA à 4 Niveaux.

 **Layer 4**
(Top - Strategic)

 **Layer 3**
(Behavioral)

 **Layer 2**
(Analytical)

 **Layer 1**
(Foundation - Empathetic)



Argument clé: Cette architecture permet une IA qui n'est pas seulement analytique, mais empathique et stratégique.

La Trajectoire vers 1 Milliard d'Euros : De l'Amorçage à l'Écosystème Global.



Projections Financières : Du Chiffre d'Affaires à l'Impact.

Année	Revenus Consulting	Revenus SaaS (DNBC)	Revenus Sociaux (Ads/Exit)	Total Annuel	Bénéfice Net Estimé (40%)
An 1	150 K€	50 K€	0 €	200 K€	80 K€
An 2	500 K€	400 K€	50 K€	950 K€	380 K€
An 3	1 M€	2.5 M€	200 K€	3.7 M€	1.48 M€
An 4	1.5 M€	8 M€	500 K€	10 M€	4 M€
An 5	2 M€	15 M€	50 M€ (Exit)	67 M€	26.8 M€

Hafatsa Impact Visual



Ces projections sont basées sur notre modèle de croissance par phases et l'atteinte des KPIs de la roadmap. L'exit du pôle Social est le principal accélérateur vers l'objectif de 63M\$.

Plan d'Action Immédiat : Transformer la Vision en Opération.

Aligner notre collaboration et lancer la machine dès la Semaine 1.



1. Validation et Alignement Stratégique (Maintenant)

- Valider ce document comme notre 'constitution' fondatrice.
- Confirmer la répartition des rôles David/Ariel.
- Discuter et finaliser le template du rapport hebdomadaire de suivi.



2. Structuration Légale et Financière (Prochaines 2 semaines)

- Choisir la structure juridique optimale (France / International).
- Rédiger le pacte d'associés 50/50 avec un avocat.
- Ouvrir les comptes bancaires de l'entreprise.



3. Lancement de la Prospection (Dès la Semaine 1)

- Finaliser la liste des 50 premières cibles pour Dream Nova Consult.
- Lancer la campagne d'outreach via LinkedIn.
- Objectif : Signer le premier client payant sous 30 jours.



4. Préparation du Pitch Investisseurs (Prochain mois)

- Adapter ce deck en une version concise pour les investisseurs 'early-stage'.
- Identifier une liste de 10 'business angels' et VCs stratégiques à approcher.

L'exécution est notre prière.

Ce n'est pas seulement une question de technologie, de marchés ou de valorisation. C'est l'application d'une feuille de route précise pour accomplir une mission millénaire avec les outils de demain. Nous avons le plan, l'équipe et la technologie. Le moment est venu de construire.



Na Nach Nachma Nachman Meuman

נָנָחַ נָחָמָן נָחָמָן מְאוּמָן

(Une affirmation de foi et de détermination)