

Canevas de modèle économique

iBizAI

PARTENAIRES CLÉS - Le groupe CEMI, comme fournisseur de plateforme et bras de livraison : CEMI Factory pour la production, CEMI Solutions pour la livraison et le moteur Personnel pour la couche personas. Relation intragroupe, et non un contrat commercial entre parties indépendantes. - Des fournisseurs de modèles de pointe, strictement comme fournisseurs d'inférence. Aucun statut de revendeur, aucune adhésion à un programme de partenariat et aucune caution ne sont détenus ni revendiqués. - Les implémentations de référence open source Claude for Financial Services d'Anthropic (Apache 2.0), suivies module par module sur ce site et adaptées là où elles conviennent. Il s'agit d'un amont public sous licence ouverte : il n'existe ni accord, ni partenariat, ni caution entre les deux sociétés, et le tableau de suivi du site existe pour que la distinction reste visible. - Chambres de commerce, associations d'entreprises, coopératives et holdings diversifiés, comme route institutionnelle visée vers le marché. Au-delà de la mission publiée de la Chambre franco-dominicaine — une relation de client — aucun accord de ce type n'est signé, et aucun n'est sous-entendu ici.	ACTIVITÉS CLÉS - Curer le catalogue d'outils de la Suite et orchestrer les modèles de pointe tâche par tâche — la société choisit des modèles, elle ne les entraîne pas, et le dit. - Construire et exploiter des assistants ancrés dans la base de connaissance propre du client, avec citations, garde-fous anti-hallucination et un humain dans la boucle sur les étapes irréversibles. - Écrire et maintenir à jour la bibliothèque trilingue de contenus et les quatre instruments de diagnostic de maturité IA — la surface d'acquisition sur laquelle repose toute l'offre commerciale. - Développement commercial institutionnel : chambres, associations, coopératives et holdings diversifiés, d'abord dans les Caraïbes et en Amérique latine, ensuite en Europe. - Lier les missions d'adoption et de maturité et animer les cohortes d'apprentissage. - Maintenir la revue de sécurité, la posture de protection des données et la discipline de prompts qu'un acheteur régule exige avant de signer. RESSOURCES CLÉS - Un humain : le fondateur, à lui seul la capacité d'ingénierie, de livraison et commerciale — la première contrainte du plan. - L'accès à la plateforme partagée du groupe CEMI — le moteur Personnel, CEMI Factory et CEMI Solutions — que cette société utilise sans la construire. - Une équipe dirigeante IA annoncée, issue du SSoT Personas de CEMI, qui permet à un seul humain d'exploiter une surface plus large. Annoncée comme IA, sans actions. - Une installation en production à la Chambre de commerce franco-dominicaine, base de connaissance intégrée — la seule preuve publiée de la méthode. - La marque, le domaine ibizai.ai et ses adresses de contact. - De l'inférence de modèles de pointe achetée. Une dépendance, non un actif, et budgétisée comme telle. - Aucun brevet n'est détenu ni revendiqué. - Une couche d'orchestration agnostique au modèle qui choisit le meilleur modèle de pointe par tâche, enveloppée de flux de travail, de garde-fous et de la connaissance propre du client.	PROPOSITIONS DE VALEUR Une IA d'entreprise réellement utilisable par une société située hors des plus grands marchés : ancrée dans ses propres documents et porteuse de citations plutôt que puisée sur le web ouvert, trilingue par construction et non par traduction après coup, et publiée sur deux paliers tarifaires régionaux plutôt qu'un chiffre unique de pays riche. Le guide et le constructeur sont délibérément séparés : iBizAI recommande sans avoir besoin de remporter la mise en œuvre, CEMI construit, exploite et répond du résultat.	RELATIONS CLIENTS - Abonnement sur les offres Individuelle et Team. Le libre-service n'est pas en place : les comptes sont créés à la main, et l'automatiser est ce que ce tour finance d'abord. - Dédiée sur Enterprise et Groupe / Holding : un contact nommé, le SLA publié et l'intégration qu'exige la pile du client. - De conseil sur les missions d'adoption et de maturité, à distance de la livraison : iBizAI recommande, CEMI construit et répond du résultat. - En cohortes dans les programmes d'apprentissage, construite autour du parcours du participant plutôt que de l'enseignement. - Ouverte et gratuite avec tous les autres : la couche éducative est gratuite et le reste, pour qu'une entreprise décide elle-même — y compris de ne pas acheter. - Institutionnelle : la contrepartie est l'institution, le public sa base de membres — un assistant est acheté, et les membres découvrent la plateforme à travers lui. CANAUX - Le site trilingue gratuit lui-même — guides sectoriels, quick wins, glossaire, articles d'opinion et les quatre diagnostics de maturité IA — consulté sans compte, sans mur de captation et sans conversation commerciale. - Des intermédiaires institutionnels : chambres de commerce, associations d'entreprises, coopératives et holdings diversifiés, chacun apportant une base de membres ou un portefeuille de filiales. La mission publiée de la Chambre de commerce franco-dominicaine en est le modèle. - Le contact commercial direct pour tout ce qui se tarife au périmètre — business@bizai.ai et les formulaires de devis et de contact du site. - Les programmes d'apprentissage, masterclasses et ateliers, à la fois ligne payante et canal de vente : la salle qui apprend est celle qui achète ensuite. - Le groupe CEMI : le dossier institutionnel, le dossier investisseurs du groupe et les sites des initiatives sœurs, qui se renvoient les uns aux autres.	SEGMENTS DE CLIENTÈLE - PME - Grandes entreprises - Indépendants et professions libérales - Startups - Banques et institutions financières - Gouvernement et secteur public - ONG et fondations
STRUCTURE DE COÛTS - Le temps d'ingénierie et de livraison — la ligne la plus lourde, et aujourd'hui celui du fondateur plutôt qu'un poste de masse salariale. - L'inférence des modèles de pointe, facturée à l'usage. Le seul coût qui monte avec le revenu, raison pour laquelle la mesure d'usage est financée avant tout le reste. - L'hébergement et l'infrastructure de plateforme. - La production de contenu dans trois langues — rédaction, traduction par Claude et mise à jour du matériel sectoriel. - La mise sur le marché : développement commercial institutionnel, événements et déplacements vers les salles où chambres et holdings se réunissent réellement. - La revue de sécurité, la protection des données et la posture de conformité qu'un acheteur régulé exige avant signature. - Aucun effectif commercial et aucun bureau. Le modèle n'en porte délibérément aucun à ce stade, et le plan ne prétend pas qu'ils arrivent avec ce tour.	SOURCES DE REVENUS - Abonnements (SaaS, adhésions) - Vente de services - Conseil - Formation et événements - Licences et redevances - Gratuit — sans revenu direct			

Lean Canvas

iBizAI

PROBLÈME

- Hors des plus grands marchés, l'IA arrive en démonstration. La démo fonctionne, le pilote s'enlise, et l'entreprise se retrouve avec un abonnement que personne n'utilise. Trois choses cassent : l'outil ignore la réalité propre de l'entreprise, il ne parle pas assez bien la langue du client pour être placé devant lui, et il est tarifié pour un budget qu'elle n'a pas.

SOLUTION

- Ibizai AI Suite — Individual
- Ibizai AI Suite — Team
- Ibizai AI Suite — Enterprise
- Ibizai AI Suite — Group / Holding Edition
- Custom AI helpdesk and customer-service assistants
- AI adoption, AI readiness and strategy engagements
- Learning programmes, masterclasses and workshops
- Free trilingual business-AI education platform

INDICATEURS CLÉS

- Les comptes Suite payants, ventilés par offre et par palier tarifaire régional.
- Le revenu récurrent mensuel, et la répartition entre revenu d'abonnement et revenu de services.
- La rétention nette du revenu sur les comptes Team et Enterprise — si un coffre, une fois rempli, rend le compte plus précieux chaque mois.
- Le coût de livraison par assistant construit, que le tour existe précisément pour faire baisser.
- Les diagnostics de maturité IA achevés sur la couche gratuite, et la part d'entre eux qui devient une conversation commerciale.
- Les institutions signées, et les membres ou filiales atteints par chacune.
- Aucun de ces indicateurs n'a de valeur publiée. Ce sont le tableau de bord que le tour installe, non un résultat déjà mesuré — et les documents investisseurs ne publient aucun chiffre qui ne soit pas déjà public.

PROPOSITION DE VALEUR UNIQUE

- Une IA d'entreprise réellement utilisable par une société située hors des plus grands marchés : ancrée dans ses propres documents et porteuse de citations plutôt que puisée sur le web ouvert, trilingue par construction et non par traduction après coup, et publiée sur deux paliers tarifaires régionaux plutôt qu'un chiffre unique de pays riche. Le guide et le constructeur sont délibérément séparés : iBizAI recommande sans avoir besoin de remporter la mise en œuvre, CEMI construit, exploite et répond du résultat.

AVANTAGE DÉLOYAL

- Deux choses qu'un concurrent ne peut pas simplement acheter ce trimestre. D'abord, l'accès à la plateforme du groupe CEMI — le moteur de personas, la chaîne de production et le bras de livraison — à des conditions intragroupe, ce qui explique qu'une société d'une seule personne puisse porter une surface d'exploitation aussi large. Ensuite, une bibliothèque trilingue de contenus publiée et quatre instruments de diagnostic qui se sont accumulés parce qu'ils ont été écrits, non parce qu'ils ont été budgétés. Ni l'une ni l'autre n'est un brevet, aucune n'est permanente, et toutes deux sont coûteuses plutôt qu'impossibles à copier — c'est la version honnête de l'affirmation.

CANAUX

- Le site trilingue gratuit lui-même — guides sectoriels, quick wins, glossaire, articles d'opinion et les quatre diagnostics de maturité IA — consulté sans compte, sans mur de captation et sans conversation commerciale.
- Des intermédiaires institutionnels : chambres de commerce, associations d'entreprises, coopératives et holdings diversifiés, chacun apportant une base de membres ou un portefeuille de filiales. La mission publiée de la Chambre de commerce franco-dominicaine en est le modèle.
- Le contact commercial direct pour tout ce qui se tarife au périmètre — business@ibizai.ai et les formulaires de devis et de contact du site.
- Les programmes d'apprentissage, masterclasses et ateliers, à la fois ligne payante et canal de vente : la salle qui apprend est celle qui achète ensuite.
- Le groupe CEMI : le dossier institutionnel, le dossier investisseurs du groupe et les sites des initiatives sœurs, qui se renvoient les uns aux autres.

SEGMENTS DE CLIENTÈLE

- PME
- Grandes entreprises
- Indépendants et professions libérales
- Startups
- Banques et institutions financières
- Gouvernement et secteur public
- ONG et fondations

STRUCTURE DE COÛTS

- Le temps d'ingénierie et de livraison — la ligne la plus lourde, et aujourd'hui celui du fondateur plutôt qu'un poste de masse salariale.
- L'inférence des modèles de pointe, facturée à l'usage. Le seul coût qui monte avec le revenu, raison pour laquelle la mesure d'usage est financée avant tout le reste.
- L'hébergement et l'infrastructure de plateforme.
- La production de contenu dans trois langues — rédaction, traduction par Claude et mise à jour du matériel sectoriel.
- La mise sur le marché : développement commercial institutionnel, événements et déplacements vers les salles où chambres et holdings se réunissent réellement.
- La revue de sécurité, la protection des données et la posture de conformité qu'un acheteur régulier exige avant signature.
- Aucun effectif commercial et aucun bureau. Le modèle n'en porte délibérément aucun à ce stade, et le plan ne prétend pas qu'ils arrivent avec ce tour.

SOURCES DE REVENUS

- Abonnements (SaaS, adhésions)
- Vente de services
- Conseil
- Formation et événements
- Licences et redevances
- Gratuit — sans revenu direct

Lean Canvas · iBizAI · généré depuis le profil d'affaires / growth.json sur 2026.09.12

Canevas de proposition de valeur — PME

iBizAI - Segment : PME

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES · Ibizai AI Suite — Team — Jusqu'à dix utilisateurs, coffre collaboratif et flux partagés, pour PME et services. · AI adoption, AI readiness and strategy engagements — Diagnostic, feuille de route et accompagnement pour conseils, équipes de transformation et directeurs des opérations. · Learning programmes, masterclasses and workshops — Apprentissage en cohortes pour dirigeants, managers et équipes professionnelles, construit autour du parcours de l'apprenant plutôt que de l'enseignement. · Free trilingual business-AI education platform — Guides sectoriels, quick wins, glossaire, FAQ, réussites, articles d'opinion et quatre diagnostics de maturité IA, publiés gratuitement en EN / ES / FR. Aucun revenu direct ; c'est la surface d'acquisition de chaque ligne payante.	CRÉATEURS DE GAINS · Dix sièges, un coffre partagé et des flux partagés sur l'offre Team, si bien que ce qu'une personne découvre, les autres en héritent. · D'abord les diagnostics et les guides sectoriels gratuits, pour que l'entreprise arrive à l'achat en sachant déjà ce dont elle a besoin.
	SOLUTIONS À LA DOULEUR · Le coffre privé : les documents propres de l'entreprise y entrent, et l'assistant répond à partir d'eux en joignant la source, plutôt qu'à partir du web ouvert. · Le palier tarifaire économie en développement, publié à côté de celui des économies développées au lieu d'être négocié en privé.

Profil du client



Canevas de proposition de valeur — Grandes entreprises

iBizAI - Segment : Grandes entreprises

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES · Ibizai AI Suite — Enterprise — Intégrations sur mesure, SSO et SLA, pour les organisations disposant de leur propre pile technique et de leur gouvernance. · Ibizai AI Suite — Group / Holding Edition — Une plateforme pour toutes les filiales : socle partagé, coffres isolés, voix par marque, comparaison entre filiales et une console de conformité unique. · Custom AI helpdesk and customer-service assistants — Assistants bilinges sur la base de connaissance propre du client, avec citations, garde-fous anti-hallucination, réponses multimédias, routage intelligent et capture de prospects vers le CRM. Le cas publié est l'assistant de la Chambre de commerce franco-dominicaine. · AI adoption, AI readiness and strategy engagements — Diagnostic, feuille de route et accompagnement pour conseils, équipes de transformation et directeurs des opérations. · Learning programmes, masterclasses and workshops — Apprentissage en cohortes pour dirigeants, managers et équipes professionnelles, construit autour du parcours de l'apprenant plutôt que de l'enseignement.	CRÉATEURS DE GAINS · La comparaison entre filiales, pour que le groupe mesure ses unités au même instrument. · Des conditions de volume de groupe publiées sur un seul contrat plutôt qu'un empiement d'abonnements par unité. SOLUTIONS À LA DOULEUR · L'édition Groupe / Holding : un socle partagé avec des coffres isolés par filiale, une voix par marque et une console de conformité unique — c'est précisément ce que ce tour construit. · Le SSO, le SLA publié et l'intégration dans la pile que le groupe exploite déjà, sur l'offre Enterprise.
--	---

Profil du client



Canevas de proposition de valeur — Indépendants et professions libérales

iBizAI - Segment : Indépendants et professions libérales

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES · Ibizai AI Suite — Individual — L'ensemble curé d'outils d'IA pour l'entreprise destiné à un professionnel, avec coffre de connaissance privé. · Learning programmes, masterclasses and workshops — Apprentissage en cohortes pour dirigeants, managers et équipes professionnelles, construit autour du parcours de l'apprenant plutôt que de l'enseignement. · Free trilingual business-AI education platform — Guides sectoriels, quick wins, glossaire, FAQ, réussites, articles d'opinion et quatre diagnostics de maturité IA, publiés gratuitement en EN / ES / FR. Aucun revenu direct : c'est la surface d'acquisition de chaque ligne payante.	CRÉATEURS DE GAINS · Un coffre qui rend l'outil plus utile chaque mois, parce qu'il conserve ce que le professionnel a déjà produit. · Des ateliers et masterclasses qui bâtissent le jugement propre du praticien, et non une dépendance au nôtre. SOLUTIONS À LA DOULEUR · L'offre Individuelle : un ensemble d'outils curé avec le coffre privé, au palier régional, au lieu d'une étagère d'abonnements séparés. · Les guides, le glossaire et les diagnostics gratuits, qui répondent à la question « vaut-il le coup » avant tout échange d'argent.
---	---

Profil du client



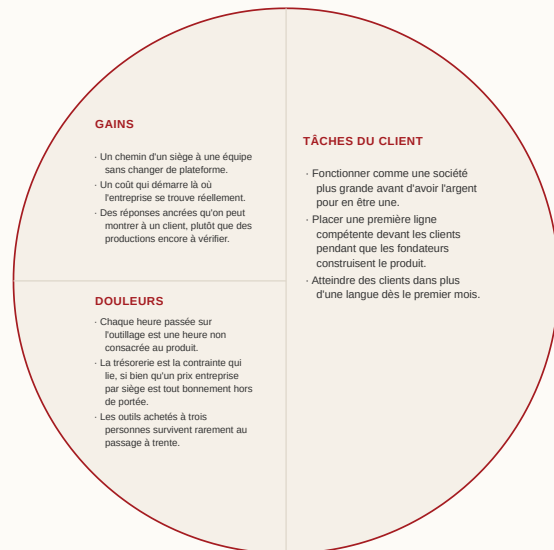
Canevas de proposition de valeur — Startups

iBizAI · Segment : Startups

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES · Ibizai AI Suite — Individual — L'ensemble curé d'outils d'IA pour l'entreprise destiné à un professionnel, avec coffre de connaissance privé. · Ibizai AI Suite — Team — Jusqu'à dix utilisateurs, coffre collaboratif et flux partagés, pour PME et services. · Free trilingual business-AI education platform — Guides sectoriels, quick wins, glossaire, FAQ, réussites, articles d'opinion et quatre diagnostics de maturité IA, publiés gratuitement en EN / ES / FR. Aucun revenu direct ; c'est la surface d'acquisition de chaque ligne payante.	CRÉATEURS DE GAINS · La même plateforme d'individuelle à Team puis Entreprise, pour que la croissance soit un changement d'offre et non une migration. · La couche trilingue gratuite comme liste de lecture de l'équipe pendant qu'elle apprend le terrain.
	SOLUTIONS À LA DOULEUR · Un ensemble curé plutôt qu'une pile à assembler, pour que les fondateurs ne prennent aucune décision d'outillage évitable. · Le palier régional et une entrée à un seul siège, pour que le premier mois coûte ce qu'un premier mois devrait coûter.

Profil du client



Canevas de proposition de valeur · Startups · iBizAI · généré depuis le profil d'affaires / growth.json sur 2026.09.12

Canevas de proposition de valeur — Banques et institutions financières

iBizAI - Segment : Banques et institutions financières

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES · Ibizai AI Suite — Enterprise — Intégrations sur mesure, SSO et SLA, pour les organisations disposant de leur propre pile technique et de leur gouvernance. · Custom AI helpdesk and customer-service assistants — Assistants bâtis sur la base de connaissance propre du client, avec citations, garde-fous anti-hallucination, réponses multimédias, routage intelligent et capture de prospects vers le CRM. Le cas publié est l'assistant de la Chambre de commerce franco-dominicaine. · AI adoption, AI readiness and strategy engagements — Diagnostic, feuille de route et accompagnement pour conseils, équipes de transformation et directeurs des opérations.	CRÉATEURS DE GAINS · Un assistant bâti sur le corpus propre de l'institution, et non configuré par-dessus le web ouvert. · Une mission d'adoption qui laisse l'équipe propre de l'institution capable de l'exploiter : c'est le sens de l'Arc d'Impact, pas celui d'un contrat de rétention. SOLUTIONS À LA DOULEUR · Une recherche documentaire dans la base de connaissance propre de l'institution avec la citation jointe, et une discipline de prompts écrite pour refuser plutôt que pour inventer — la même que dans la construction publiée de la Chambre franco-dominicaine, qui cite lois et décrets dominicains dans ses réponses. · Le SSO, le SLA et une posture de protection des données documentée sur l'offre Enterprise, ce qu'exige justement la revue de sécurité.
---	--

Profil du client



Canevas de proposition de valeur — Gouvernement et secteur public

iBizAI - Segment : Gouvernement et secteur public

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES - Custom AI helpdesk and customer-service assistants — Assistants bâtis sur la base de connaissance propre du client, avec citations, garde-fous anti-hallucination, réponses multimédias, routage intelligent et capture de prospects vers le CRM. Le cas publié est l'assistant de la Chambre de commerce franco-dominicaine. - AI adoption, AI readiness and strategy engagements — Diagnostic, feuille de route et accompagnement pour conseils, équipes de transformation et directeurs des opérations. - Free trilingual business-AI education platform — Guides sectoriels, quick wins, glossaire, FAQ, réussites, articles d'opinion et quatre diagnostics de maturité IA, publiés gratuitement en EN / ES / FR. Aucun revenu direct ; c'est la surface d'acquisition de chaque ligne payante.	CRÉATEURS DE GAINS - L'assistant publié de la Chambre franco-dominicaine comme précédent en fonctionnement qu'une institution peut examiner avant de s'engager. - La couche éducative gratuite, qui permet à un organisme public de se faire son propre avis sur ce que l'IA peut et ne peut pas faire pour lui. SOLUTIONS À LA DOULEUR - Un ancrage dans le corpus publié propre de l'institution, la citation affichée et un refus là où le corpus est muet. - Une construction trilingue plutôt qu'une traduction après coup, pour qu'une deuxième langue ne soit pas un deuxième projet.
---	--

Profil du client



Canevas de proposition de valeur — ONG et fondations

iBizAI - Segment : ONG et fondations

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES - Custom AI helpdesk and customer-service assistants — Assistants bâtis sur la base de connaissance propre du client, avec citations, garde-fous anti-hallucination, réponses multimédias, routage intelligent et capture de prospects vers le CRM. Le cas publié est l'assistant de la Chambre de commerce franco-dominicaine. - Ibizai AI Suite — Group / Holding Edition — Une plateforme pour toutes les filiales : socle partagé, coffres isolés, voix par marque, comparaison entre filiales et une console de conformité unique. - Learning programmes, masterclasses and workshops — Apprentissage en cohortes pour dirigeants, managers et équipes professionnelles, construit autour du parcours de l'apprenant plutôt que de l'enseignement. - Free trilingual business-AI education platform — Guides sectoriels, quick wins, glossaire, FAQ, réussites, articles d'opinion et quatre diagnostics de maturité IA, publiés gratuitement en EN / ES / FR. Aucun revenu direct : c'est la surface d'acquisition de chaque ligne payante.	CRÉATEURS DE GAINS - Des réponses multilingues depuis un déploiement unique, à la mesure d'une base de membres qui ne partage pas une seule langue. - Une voie pour les membres eux-mêmes : l'institution achète un assistant, et ses membres découvrent la plateforme à travers lui.
	SOLUTIONS À LA DOULEUR - La construction publiée de la Chambre franco-dominicaine est exactement ce travail accompli : un assistant sur la connaissance propre de l'institution, citant le droit dont il tire sa réponse et acheminant les demandes qualifiées vers l'équipe de la chambre. - Des garde-fous anti-hallucination et une citation sur chaque réponse, car c'est la crédibilité de l'institution qui est en jeu.

Profil du client

