

Canevas de modèle économique

aiLearning · ailearning.global

PARTENAIRES CLÉS

- CEMI.ai et son pipeline partagé — CEMI Labs, CEMI Factory et CEMI Solutions — ainsi que les initiatives sœurs bâties dessus.
- Supérate — le partenariat de programme du secteur public publié sur la plateforme, sans coût pour la contrepartie pendant la durée du pilote.
- Les parrains et financeurs de l'AI Learning Challenge et de l'accès aux programmes. Aucun n'est nommé ici : un parrain est nommé lorsqu'il a consenti à l'être, et pas avant.
- Les fournisseurs commerciaux de modèles et l'infrastructure cloud sur lesquels tournent le pipeline de production et la plateforme.
- Au-delà de ceux-ci, aucun partenariat n'est revendiqué. Une relation qui n'est pas déjà publique n'est pas une relation que ce profil cite.

ACTIVITÉS CLÉS

- Écrire et entretenir la bibliothèque trilingue de programmes et de contenus — l'actif dont toute autre activité se sert.
- Cadrer, livrer et documenter les missions institutionnelles sur les six lignes de service publiées.
- Exploiter les instruments de préparation et transformer leur résultat en une base que l'institution peut défendre.
- Produire et curer le matériel ouvert — guides, bibliothèque de prompts, glossaire, répertoire d'outils, scénarios d'éthique, jeux d'apprentissage, tuteurs d'IA et insights de format long.
- Animer l'AI Learning Challenge et les relations de parrainage qui le financent.
- Appliquer la discipline éditoriale centrée sur l'apprentissage dans le travail lui-même — des expériences d'apprentissage plutôt que des cours, et rien d'accepté tant que cela n'approfondit pas la compréhension plutôt que l'engagement.

RESSOURCES CLÉS

- La stature et la portée de Carlos Miranda Levy en éducation, entrepreneuriat social et IA.
- La capacité de livraison — cadrage, terrain, documentation. La contrainte actuelle.
- La plateforme Smoother Experiences, comme ce sur quoi une mission atterrit.
- L'ensemble des personnalités éditoriales et le Learning Advisory Panel, déclarés comme IA.
- Trois langues d'exploitation comme capacité, non comme étape de traduction.
- La méthodologie Smoother et son modèle d'objets d'apprentissage, la bibliothèque trilingue de programmes et de contenus, et le code et le système de design du site lui-même.
- Une discipline éditoriale centrée sur l'apprentissage, appliquée dans le travail lui-même, associée à une chaîne de production assistée par IA.

PROPOSITIONS DE VALEUR

- Une institution obtient une réponse défendable à ce que ses équipes doivent pouvoir faire avec l'IA, un programme qui les y amène, et la preuve que cela a fonctionné — d'un partenaire dont tout le corpus publié est ouvert, en trois langues, et jugé sur l'approfondissement de la compréhension plutôt que sur l'engagement.

RELATIONS CLIENTS

- Anonyme et en libre-service pour tout ce qui est gratuit : sans compte, sans barrière, sans formulaire, dans chacune des trois langues.
- Menée par des consultants et nommée pour chaque mission payée — périmètre fixe, honoraires fixes, un interlocuteur responsable, et une base documentée que l'institution peut présenter à un conseil ou à un ministère.
- Continue pour une institution qui finit par exploiter sa propre académie : l'administration est entre ses mains, et la relation devient un renouvellement plutôt qu'un réengagement.
- Redevable envers les parrains et financeurs pour l'accès qu'ils paient, dans des programmes qui restent gratuits pour le participant.
- Centrée sur l'apprentissage dans la relation autant que dans le produit : la question posée à chaque revue est si la compréhension s'est approfondie, non si l'engagement a augmenté.

CANAUX

- Le site publié lui-même, en anglais, espagnol et français — la bibliothèque ouverte est le début de toute route vers l'activité.
- La page publiée de chaque service, avec son périmètre et soit une fourchette d'investissement, soit une déclaration de cadrage, pour qu'un acheteur se qualifie avant un entretien.
- Les conférences — plénières, ateliers et briefings à huis clos, tarifés comme de la portée et non du revenu, avec des tarifs réduits publiés pour le secteur public, l'académique et les prestations alignées sur la mission.
- L'AI Learning Challenge — gratuit pour les écoles publiques, 100 USD de contribution pour les privées (exemption sur demande), outils gratuits pour tous — route vers les écoles.
- La livraison sur la plateforme Smoother Experiences, pour qu'une mission se termine sur un logiciel que l'institution conserve et non sur un document qu'elle classe.
- Le groupe CEMI.ai — le dossier institutionnel et la portée partagée des initiatives sœurs bâties sur le même pipeline.

SEGMENTS DE CLIENTÈLE

- Éducateurs et établissements
- Étudiants et apprenants
- Gouvernement et secteur public
- Grandes entreprises
- ONG et fondations
- Familles et parents
- Indépendants et professions libérales

STRUCTURE DE COÛTS

- Écrire et entretenir la bibliothèque de programmes et de contenus en trois langues — le plus grand coût récurrent, et celui qui produit l'actif.
- Le temps de livraison : cadrage, travail de terrain et documentation. Il ne baisse pas quand le prix monte, et c'est pourquoi la contrainte est la capacité et non la demande.
- L'ingénierie et la maintenance de la plateforme, portées par le volet Smoother Experiences du plan.
- L'inférence des modèles, l'hébergement, le stockage et la chaîne de construction des deux propriétés.
- La portée institutionnelle : déplacements, événements, l'AI Learning Challenge, et le temps qu'une vente institutionnelle exige — mesuré en périodes académiques, non en mois d'espoir.
- Maintenir gratuit le matériel gratuit, dans les trois langues. C'est un coût délibéré du modèle, non une fuite.

SOURCES DE REVENUS

- Vente de services
- Conseil
- Formation et événements
- Parrainages
- Subventions et dons
- Gratuit — sans revenu direct

Lean Canvas

aiLearning · ailearning.global

PROBLÈME

- Les institutions ne manquent pas d'outils d'IA ; il leur manque une réponse défendable à ce que leurs équipes doivent pouvoir faire, à la manière de les y amener sans prétendre que la technologie est stabilisée, et à la façon de montrer à un conseil, un ministère ou une famille que cela a fonctionné. Le réflexe du secteur — plus de contenu, livré plus vite — rend la livraison moins chère tout en vidant l'analyse, la synthèse, le jugement et le transfert.

SOLUTION

- AI Suite for Education
- AI Readiness Assessment
- Consulting
- Personalized Training
- Digital Twins for Education
- Speaking Engagements
- Open learning material
- AI Learning Challenge

INDICATEURS CLÉS

- Les académies déployées et, surtout, renouvelées — le renouvellement est ce qui dit que le modèle fonctionne, là où une première vente ne dit que l'efficacité de l'argumentaire.
- La part du revenu qui se renouvelle au lieu d'être réengagée.
- Les programmes écrits une seule fois et réemployés d'une académie à l'autre — le rapport qui décide si la bibliothèque est un actif ou une dépense.
- Les missions livrées par unité de capacité de livraison, le chiffre que le tour vise à déplacer.
- Les institutions qui passent de l'auto-évaluation gratuite de préparation à une mission payée.
- Aucun de ces chiffres n'est publié. Ce sont les instruments avec lesquels la direction pilote ; ils s'ouvrent sous accord de confidentialité, et les nommer ici n'est pas une affirmation sur leur valeur.

PROPOSITION DE VALEUR UNIQUE

- Une institution obtient une réponse défendable à ce que ses équipes doivent pouvoir faire avec l'IA, un programme qui les y amène, et la preuve que cela a fonctionné — d'un partenaire dont tout le corpus publié est ouvert, en trois langues, et jugé sur l'approfondissement de la compréhension plutôt que sur l'engagement.

AVANTAGE DÉLOYAL

- Le corpus ouvert et accumulé de travaux publiés, en trois langues, entretenu sous une seule discipline éditoriale. Une plateforme peut être bâtie par quiconque finance de l'ingénierie ; une bibliothèque de ce genre représente des années de production soutenue, et c'est elle qui capte l'attention que le reste du modèle convertit. Nous l'énonçons comme notre position, non comme un avantage mesuré.

CANAU

- Le site publié lui-même, en anglais, espagnol et français — la bibliothèque ouverte est le début de toute route vers l'activité.
- La page publiée de chaque service, avec son périmètre et soit une fourchette d'investissement, soit une déclaration de cadrage, pour qu'un acheteur se qualifie avant un entretien.
- Les conférences — plénières, ateliers et briefings à huis clos, tarifés comme de la portée et non du revenu, avec des tarifs réduits publiés pour le secteur public, l'académique et les prestations alignées sur la mission.
- L'AI Learning Challenge — gratuit pour les écoles publiques, 100 USD de contribution pour les privées (exemption sur demande), outils gratuits pour tous — route vers les écoles.
- La livraison sur la plateforme Smoother Experiences, pour qu'une mission se termine sur un logiciel que l'institution conserve et non sur un document qu'elle classe.
- Le groupe CEMI.ai — le dossier institutionnel et la portée partagée des initiatives sœurs bâties sur le même pipeline.

SEGMENTS DE CLIENTÈLE

- Éducateurs et établissements
- Étudiants et apprenants
- Gouvernement et secteur public
- Grandes entreprises
- ONG et fondations
- Familles et parents
- Indépendants et professions libérales

STRUCTURE DE COÛTS

- Écrire et entretenir la bibliothèque de programmes et de contenus en trois langues — le plus grand coût récurrent, et celui qui produit l'actif.
- Le temps de livraison : cadrage, travail de terrain et documentation. Il ne baisse pas quand le prix monte, et c'est pourquoi la contrainte est la capacité et non la demande.
- L'ingénierie et la maintenance de la plateforme, portées par le volet Smoother Experiences du plan.
- L'inférence des modèles, l'hébergement, le stockage et la chaîne de construction des deux propriétés.
- La portée institutionnelle : déplacements, événements, l'AI Learning Challenge, et le temps qu'une vente institutionnelle exige — mesuré en périodes académiques, non en mois d'espoir.
- Maintenir gratuit le matériel gratuit, dans les trois langues. C'est un coût délibéré du modèle, non une fuite.

SOURCES DE REVENUS

- Vente de services
- Conseil
- Formation et événements
- Parrainages
- Subventions et dons
- Gratuit — sans revenu direct

Canevas de proposition de valeur — Éducateurs et établissements

aiLearning · ailearning.global · Segment : Éducateurs et établissements

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES

- AI Suite for Education — Le pack de démarrage opérationnel pour les institutions qui ont décidé que l'adoption de l'IA est un vrai travail — outillage productisé, formation du corps enseignant et cadre éthique, configurés au contexte de l'institution et lui appartenant.
- AI Readiness Assessment — Un audit institutionnel mené par des consultants qui produit une base documentée et défendable de la position réelle de l'institution sur l'IA.
- Personalized Training — Des programmes de formation à l'IA sur mesure pour le corps enseignant, le personnel et la direction, bâtis sur le curriculum public et adaptés aux disciplines, aux outils, au contexte réglementaire et au calendrier de l'institution.
- Consulting — Un regard et une capacité extérieurs pour les décisions d'IA qu'une institution ne peut pas se permettre de rater. Périmètre et honoraires fixes.
- Open learning material — Gratuit et sans condition : guides et parcours, une bibliothèque de prompts, un glossaire et un répertoire d'outils, des scénarios d'éthique, une auto-évaluation de préparation, des jeux d'apprentissage dans le navigateur, des tuteurs d'IA et des Insights de format long, en anglais, espagnol et français.

CRÉATEURS DE GAINS

- Un jugement centré sur l'apprentissage appliqué à chaque décision : un outil ou un module ne gagne sa place que si la compréhension s'approfondit, et c'est le critère que l'institution achète.
- Des certificats à l'achèvement, avec code et page publique de vérification, et un diplôme par académie que l'institution contrôle — un livrable de la mission, ni une certification vendue ni une accréditation revendiquée.
- Tout est trilingue par construction, pour qu'une institution exploite un seul programme dans toutes ses langues.
- Une accessibilité au niveau WCAG 2.1 AA, un contrôle d'accès par rôles et l'export complet des données de l'utilisateur sur la plateforme — ce qui permet aux achats de dire oui.

SOLUTIONS À LA DOULEUR

- L'AI Readiness Assessment produit lui-même la base documentée — mené par des consultants et rédigé pour être montré, non classé.
- La formation est bâtie sur le curriculum public et adaptée aux disciplines, aux outils, au contexte réglementaire et au calendrier de l'institution, plutôt que délivrée depuis un diaporama.
- L'AI Suite for Education associe l'outillage à la formation du corps enseignant et au cadre éthique, pour qu'aucun n'arrive sans l'autre.
- Chaque mission est à périmètre et honoraires fixes, et se termine sur la plateforme plutôt que dans un document.
- La bibliothèque ouverte — guides, glossaire, répertoire d'outils, scénarios d'éthique, auto-évaluation — permet à l'institution de commencer avant d'avoir une ligne budgétaire.

Profil du client

GAINS

- Une base documentée qu'elle peut défendre devant quiconque.
- Un programme qui mène ses équipes à une capacité énoncée.
- Sa propre académie de marque, conservée après la mission.
- Un cadre d'éthique et de politique qu'elle n'a pas inventé.
- Du matériel en trois langues — un programme, non trois.

DOULEURS

- Aucune pénurie d'outils d'IA ; une pénurie de réponse défendable à ce que ses équipes doivent faire.
- Une formation livrée, applaudie, puis inutilisée.
- Des fournisseurs qui vendent une plateforme sans la pédagogie, ou l'inverse.
- Un rapport qui clôt la mission et n'entame rien.
- Une politique rédigée sous la pression, avec une exposition juridique et sans précédent.

TÂCHES DU CLIENT

- Décider ce que son corps enseignant, son personnel et sa direction doivent réellement pouvoir faire avec l'IA, et l'inscrire dans une politique.
- Emmener le corps enseignant sans prétendre que la technologie est stabilisée ni que tous partent du même point.
- Montrer à un conseil, un ministère ou une famille que l'argent dépensé a changé ce que les étudiants savent faire.
- Garder la capacité dans l'institution après le départ des consultants.

Canevas de proposition de valeur — Étudiants et apprenants

aiLearning · ailearning.global · Segment : Étudiants et apprenants

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES

- Open learning material — Gratuit et sans condition : guides et parcours, une bibliothèque de prompts, un glossaire et un répertoire d'outils, des scénarios d'éthique, une auto-évaluation de préparation, des jeux d'apprentissage dans le navigateur, des tuteurs d'IA et des Insights de format long, en anglais, espagnol et français.
- AI Learning Challenge — Une compétition en direct de créativité, d'innovation et de résolution de problèmes avec l'IA, pour les apprenants du primaire à l'université. Conçue pour être financée par le parrainage ; les établissements privés s'inscrivent avec une contribution de 100 USD, un établissement qui ne peut pas la couvrir peut demander une exemption, et les établissements publics s'inscrivent gratuitement. Première édition prévue pour le samedi 28 novembre 2026.

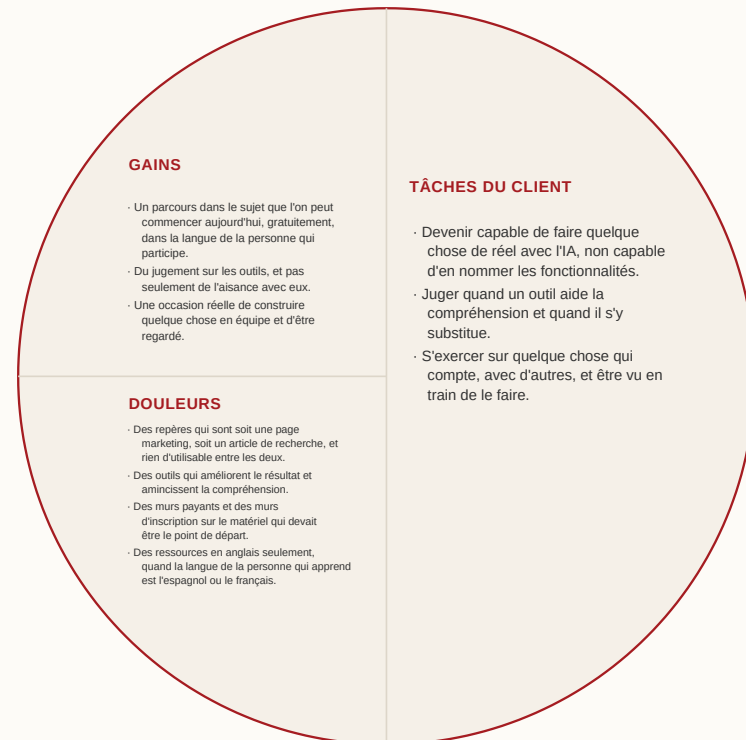
CRÉATEURS DE GAINS

- Des parcours séquencés pour le processus de la personne qui participe, non pour la commodité d'un syllabus.
- Une compétition en direct de créativité, d'innovation et de résolution de problèmes avec l'IA, ouverte du primaire à l'université, première édition prévue pour le samedi 28 novembre 2026.
- Des Insights de format long qui traitent la personne qui participe comme quelqu'un capable de suivre un raisonnement.

SOLUTIONS À LA DOULEUR

- Toute la bibliothèque ouverte est gratuite et sans condition en anglais, espagnol et français : sans compte, sans barrière, sans formulaire.
- Des scénarios d'éthique, un glossaire et un répertoire d'outils qui font travailler le jugement plutôt que le bouton.
- Des jeux d'apprentissage et des tuteurs d'IA dans le navigateur : s'exercer n'exige rien à installer ni à payer.
- L'AI Learning Challenge inscrit gratuitement les établissements publics, demande aux établissements privés une contribution de 100 USD dont l'établissement qui ne peut pas la couvrir peut demander l'exemption, et exige que chaque outil utilisé par une équipe soit gratuit et accessible à tous — participer ne dépend donc pas de ce qu'une famille peut dépenser.

Profil du client



Canevas de proposition de valeur — Gouvernement et secteur public

aiLearning · ailearning.global · Segment : Gouvernement et secteur public

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES

- AI Readiness Assessment — Un audit institutionnel mené par des consultants qui produit une base documentée et défendable de la position réelle de l'institution sur l'IA.
- Consulting — Un regard et une capacité extérieurs pour les décisions d'IA qu'une institution ne peut pas se permettre de rater. Périmètre et honoraires fixes.
- Personalized Training — Des programmes de formation à l'IA sur mesure pour le corps enseignant, le personnel et la direction, bâtis sur le curriculum public et adaptés aux disciplines, aux outils, au contexte réglementaire et au calendrier de l'institution.
- Digital Twins for Education — Des modèles virtuels de salles, de cursus, de parcours d'apprentissage et de processus institutionnels, pour éprouver les décisions dans un environnement logiciel avant de les prendre en production.
- Speaking Engagements — Conférences, ateliers et briefings à huis clos sur l'IA dans l'apprentissage, avec des tarifs réduits publiés pour le secteur public, l'académique et les prestations alignées sur la mission.

CRÉATEURS DE GAINS

- Le matériel ouvert est gratuit et sans condition par principe : les parties d'un programme national qui doivent être publiques peuvent l'être.
- Export complet des données de l'utilisateur et contrôle d'accès par rôles sur la plateforme — l'institution peut partir avec ses données.
- Trois langues d'exploitation, ce dont une juridiction multipays ou bilingue a réellement besoin.

SOLUTIONS À LA DOULEUR

- L'AI Readiness Assessment donne aux achats quelque chose de spécifiable : une base écrite, dimensionnée par la taille de l'institution, les campus ou unités, la profondeur de la revue réglementaire et la nécessité ou non d'un travail de terrain.
- Le conseil est à périmètre et honoraires fixes, avec un transfert de gouvernance inscrit dedans — la capacité est transférée, non louée.
- Les jumeaux numériques permettent d'éprouver un cursus, un parcours d'apprentissage ou un processus institutionnel dans un environnement logiciel avant de l'imposer en production.
- Des tarifs réduits sont publiés pour les interventions du secteur public là où l'honoraire standard serait un obstacle réel, pour qu'un premier échange ne soit pas une décision budgétaire.

Profil du client

GAINS

- Une base documentée, produite par un tiers, qui peut être présentée et défendue.
- Des programmes qui restent gratuits pour le participant quand une agence ou un parrain les finance.
- Sa propre location, pour que la capacité reste propriété publique.
- Le même matériel dans les trois langues d'un organisme régional.

DOULEURS

- Des achats qui ne peuvent acquérir ce qu'ils ne savent pas spécifier, et un domaine qui change plus vite qu'un cycle de spécification.
- Des pilotes qui finissent par un communiqué et aucune capacité transférée.
- Une dépendance au fournisseur qu'une administration suivante hérite et subit.
- L'équité : un programme qui fonctionne là où la connectivité et les équipements sont déjà bons, et nulle part ailleurs.

TÂCHES DU CLIENT

- Fixer une position défendable sur l'IA pour un système scolaire ou une agence, et pouvoir la publier.
- Atteindre tout un territoire et non seulement les établissements qui avaient déjà la capacité.
- Dépenser de l'argent public d'une manière qui survive à un audit et à un changement de gouvernement.
- Éprouver une décision avant de l'imposer à un système qu'on ne peut pas facilement revenir en arrière.

Canevas de proposition de valeur — Grandes entreprises

aiLearning · ailearning.global · Segment : Grandes entreprises

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES

- Personalized Training — Des programmes de formation à l'IA sur mesure pour le corps enseignant, le personnel et la direction, bâtis sur le curriculum public et adaptés aux disciplines, aux outils, au contexte réglementaire et au calendrier de l'institution.
- Consulting — Un regard et une capacité extérieurs pour les décisions d'IA qu'une institution ne peut pas se permettre de rater. Périmètre et honoraires fixes.
- Digital Twins for Education — Des modèles virtuels de salles, de cursus, de parcours d'apprentissage et de processus institutionnels, pour éprouver les décisions dans un environnement logiciel avant de les prendre en production.
- AI Suite for Education — Le pack de démarrage opérationnel pour les institutions qui ont décidé que l'adoption de l'IA est un vrai travail — outillage productisé, formation du corps enseignant et cadre éthique, configurés au contexte de l'institution et lui appartenant.

CRÉATEURS DE GAINS

- L'AI Suite for Education apporte l'outillage, la formation et le cadre éthique comme un déploiement configuré que l'organisation possède.
- Les programmes écrits sur le modèle d'objets d'apprentissage Smoother sont réemployés entre cohortes et pays sans coût proportionnel.
- Accessibilité au niveau WCAG 2.1 AA, contrôle d'accès par rôles et export complet des données — les conditions sur lesquelles les achats et un comité d'entreprise interrogent d'abord.

SOLUTIONS À LA DOULEUR

- La Formation personnalisée est dimensionnée par la taille du public, le nombre de cohortes et le format de livraison plutôt que par un tarif fixe au siège, et est chiffrée après une évaluation des besoins.
- Le conseil est une évaluation de fournisseurs ou un projet de politique à périmètre et honoraires fixes — une décision, non un abonnement.
- Les jumeaux numériques modélisent les parcours d'apprentissage et les processus eux-mêmes, pour essayer un changement avant de le déployer.
- Le critère centré sur l'apprentissage remplace le rapport d'achèvement : la question en revue est ce que la personne sait faire désormais.

Profil du client

GAINS

- Des programmes dimensionnés par public et cohorte, non vendus au siège.
- Un regard extérieur sur une décision de fournisseur, à honoraires fixes.
- Sa propre académie — un actif que l'entreprise détient, non une licence louée.
- Un programme, trois langues, un standard sur toute l'empreinte.

DOULEURS

- Des catalogues par siège achetés à grande échelle et consommés par presque personne.
- Des briefings dirigeants qui n'atteignent pas ceux qui exécutent, et une formation des équipes qui n'atteint jamais la décision.
- Des taux d'achèvement rapportés comme s'ils étaient de la capacité.
- Un vide réglementaire où chaque équipe improvise ses propres règles pour l'IA au travail.

TÂCHES DU CLIENT

- Rendre réelle la capacité en IA de tout un effectif, à plusieurs niveaux à la fois — ceux qui décident et ceux qui exécutent.
- Choisir entre des outils et des fournisseurs sans une décision que l'entreprise regrettera dans un an.
- Montrer à un conseil que le budget de formation a changé ce que l'organisation sait faire.
- Exploiter le même programme entre pays et langues sans trois constructions parallèles.

Canevas de proposition de valeur — ONG et fondations

aiLearning · ailearning.global · Segment : ONG et fondations

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES

- AI Learning Challenge — Une compétition en direct de créativité, d'innovation et de résolution de problèmes avec l'IA, pour les apprenants du primaire à l'université. Conçue pour être financée par le parrainage ; les établissements privés s'inscrivent avec une contribution de 100 USD, un établissement qui ne peut pas la couvrir peut demander une exemption, et les établissements publics s'inscrivent gratuitement. Première édition prévue pour le samedi 28 novembre 2026.
- Speaking Engagements — Conférences, ateliers et briefings à huis clos sur l'IA dans l'apprentissage, avec des tarifs réduits publiés pour le secteur public, l'académique et les prestations alignées sur la mission.
- Open learning material — Gratuit et sans condition : guides et parcours, une bibliothèque de prompts, un glossaire et un répertoire d'outils, des scénarios d'éthique, une auto-évaluation de préparation, des jeux d'apprentissage dans le navigateur, des tuteurs d'IA et des Insights de format long, en anglais, espagnol et français.
- Consulting — Un regard et une capacité extérieurs pour les décisions d'IA qu'une institution ne peut pas se permettre de rater. Périmètre et honoraires fixes.

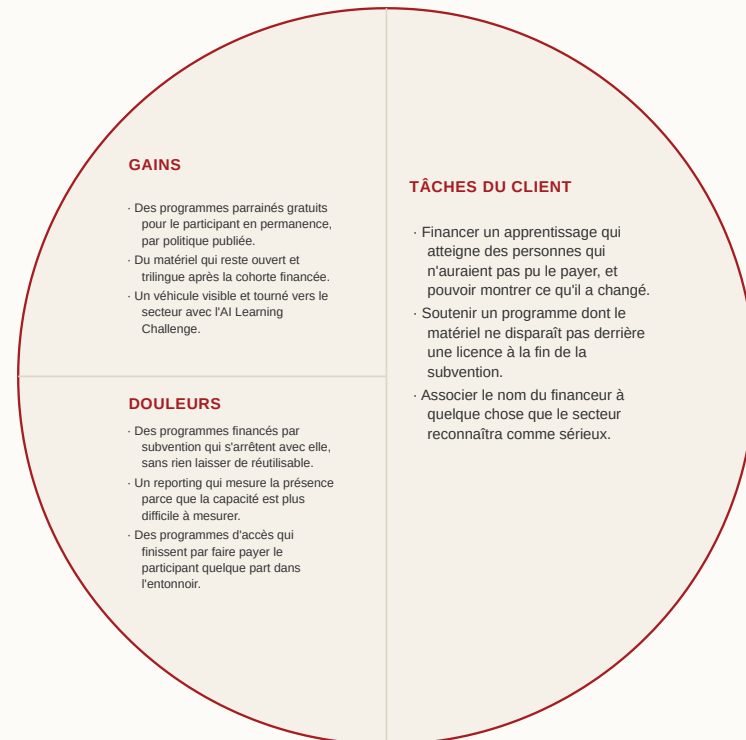
CRÉATEURS DE GAINS

- Les conférences bénéficient de tarifs réduits pour les prestations alignées sur la mission, pour que le pouvoir de convocation du financeur ne soit pas hors de prix.
- Le conseil peut être dirigé vers les bénéficiaires du financeur lui-même, comme un regard extérieur et non interne.
- Tout est publié en trois langues, ce dont un financeur régional a besoin pour financer un programme et non trois.

SOLUTIONS À LA DOULEUR

- La politique publiée est que les programmes parrainés et sociaux restent gratuits pour le participant de façon permanente — l'engagement est sur la page, non dans une conversation.
- L'AI Learning Challenge inscrit gratuitement les établissements publics ; un établissement privé s'inscrit avec une contribution de 100 USD et peut demander une exemption s'il ne peut pas la couvrir ; et chaque outil utilisé par une équipe doit être gratuit et accessible à tous.
- La bibliothèque ouverte est gratuite et sans condition par principe : ce qu'une subvention a produit peut rester disponible sans coût pour la cohorte suivante.
- Un reporting centré sur l'apprentissage demande ce que les participants savent faire désormais, la question qu'un financeur voulait voir traitée.

Profil du client



Canevas de proposition de valeur — Familles et parents

aiLearning · ailearning.global · Segment : Familles et parents

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES

- Open learning material — Gratuit et sans condition : guides et parcours, une bibliothèque de prompts, un glossaire et un répertoire d'outils, des scénarios d'éthique, une auto-évaluation de préparation, des jeux d'apprentissage dans le navigateur, des tuteurs d'IA et des Insights de format long, en anglais, espagnol et français.
- AI Learning Challenge — Une compétition en direct de créativité, d'innovation et de résolution de problèmes avec l'IA, pour les apprenants du primaire à l'université. Conçue pour être financée par le parrainage ; les établissements privés s'inscrivent avec une contribution de 100 USD, un établissement qui ne peut pas la couvrir peut demander une exemption, et les établissements publics s'inscrivent gratuitement. Première édition prévue pour le samedi 28 novembre 2026.

CRÉATEURS DE GAINS

- L'AI Learning Challenge est ouvert dès le primaire — les établissements publics s'inscrivent gratuitement, et un établissement privé verse une contribution de 100 USD ou peut demander une exemption s'il ne peut pas la couvrir — et chaque outil utilisé par une équipe doit être gratuit et accessible à tous — le budget d'une famille n'est donc pas la condition d'entrée.
- Un cadrage centré sur l'apprentissage partout : le matériel porte sur ce que la jeune personne comprend et sait faire, jamais sur un produit à acheter.

SOLUTIONS À LA DOULEUR

- Une section publiée sur le code pénal dominicain rédigée pour les établissements et les familles, non pour les juristes.
- Des scénarios d'éthique et un glossaire en langue claire, gratuits et sans condition, en anglais, espagnol et français.
- Des jeux d'apprentissage et des tuteurs d'IA dans le navigateur, sans rien à installer, acheter ou souscrire.

Profil du client



Canevas de proposition de valeur — Indépendants et professions libérales

aiLearning · ailearning.global · Segment : Indépendants et professions libérales

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES

- Open learning material — Gratuit et sans condition : guides et parcours, une bibliothèque de prompts, un glossaire et un répertoire d'outils, des scénarios d'éthique, une auto-évaluation de préparation, des jeux d'apprentissage dans le navigateur, des tuteurs d'IA et des Insights de format long, en anglais, espagnol et français.
- Personalized Training — Des programmes de formation à l'IA sur mesure pour le corps enseignant, le personnel et la direction, bâtis sur le curriculum public et adaptés aux disciplines, aux outils, au contexte réglementaire et au calendrier de l'institution.

CRÉATEURS DE GAINS

- Des Insights de format long et des parcours qui supposent un adulte en exercice doté de jugement, non un débutant à promener dans les fonctionnalités.
- Lorsqu'une institution ou un parrain finance une cohorte, la Formation personnalisée y place le professionnel indépendant sans coût pour lui.

SOLUTIONS À LA DOULEUR

- La bibliothèque de prompts, le glossaire et le répertoire d'outils sont gratuits, sans condition et entretenus — ce dont un professionnel en exercice a besoin plutôt que d'un cours.
- Aucune certification n'est vendue et aucune accréditation n'est revendiquée nulle part : personne ne paie pour un titre qui n'aurait pas été reconnu.
- Tout est publié en trois langues, pour que le professionnel le lise dans celle où il pense.

Profil du client

GAINS

- Une voie d'entrée qui ne coûte rien et qui est séquencée pour quelqu'un qui travaille déjà.
- Un jugement sur le paysage des outils, tenu à jour, dans sa propre langue.
- Une place dans une cohorte lorsqu'une institution ou un parrain en finance une.

TÂCHES DU CLIENT

- Rester employable dans un domaine où les outils ont changé plus vite que la formation.
- Juger quel outil vaut la peine d'être appris sérieusement et lequel n'est qu'une surface passagère.
- Démontrer une capacité à un client sans qu'une institution s'en porte garante.

DOULEURS

- Des certificats payants qu'un client ne reconnaît pas et qu'un pair ne respecte pas.
- Des cours visant soit les débutants absolus, soit les publics de recherche, sans rien pour un professionnel en exercice.
- Aucun budget et aucun employeur qui paie : tout ce qui est restreint reste hors de portée.

Canevas de modèle économique

Smoother Experiences · experiences.ailearning.global

PARTENAIRES CLÉS

- Supérate — le partenariat de programme du secteur public publié, sans coût pour la contrepartie pendant la durée du pilote.
- aiLearning (ailearning.global) — le même tour, la même entreprise : les lignes de service qui amènent une institution à la plateforme, et la bibliothèque trilingue dont le catalogue est bâti.
- CEMI.ai et son pipeline partagé — CEMI Labs, CEMI Factory et CEMI Solutions.
- Les fournisseurs commerciaux de modèles et l'infrastructure cloud sur lesquels tourne la plateforme.
- Les institutions locataires et les parrains ne sont pas énumérés ici. Une contrepartie est nommée lorsqu'elle a consenti à l'être ; Supérate est celle qui l'a fait.

ACTIVITÉS CLÉS

- Exploiter et durcir la plateforme multi-locataire — administration par organisation, rôles, contrôle d'accès, accessibilité et sécurité.
- Écrire des programmes d'apprentissage sur le modèle d'objets d'apprentissage Smoother et faire passer chacun par la porte structurelle de qualité publiée.
- Exploiter la chaîne d'écriture assistée par IA qui produit le contenu des programmes, et l'exposer à l'institution elle-même.
- Déployer et configurer chaque académie en marque blanche : domaine, palette, typographie, logos, catalogue curaté, gestionnaires.
- Délivrer des certificats avec code et page publique de vérification, et le diplôme par académie que l'institution contrôle — un livrable, jamais une certification vendue.
- Maintenir l'API publique de catalogue et garder gratuites les offres gratuites.

RESSOURCES CLÉS

- L'architecture multi-locataire elle-même — un déploiement pour de nombreuses institutions.
- La capacité d'ingénierie, que finance la plus grande ligne de ce tour.
- Le catalogue comme actif permanent : les programmes écrits une fois remplissent la suivante.
- Un coût d'exécution quasi nul par conception — narration locale, diagrammes SVG en ligne.
- Les missions de service d'aiLearning comme canal de demande.
- Le code de la plateforme et son architecture multi-locataire, et la méthodologie Smoother telle qu'elle y est implémentée.
- Un modèle pédagogique encodé dans le logiciel plutôt que décrit à côté.

PROPOSITIONS DE VALEUR

- Une institution obtient sa propre académie d'apprentissage — sa marque, son domaine, son catalogue, ses règles — sans construire ni maintenir une plateforme, et avec un corpus d'expériences d'apprentissage déjà disponible. Ce qu'elle garde, c'est la plateforme, pas un rapport : la prestation se renouvelle au lieu d'être recommandée.

RELATIONS CLIENTS

- Libre-service et anonyme pour parcourir : le catalogue n'exige aucun compte, et le Learning Designer a une offre publique gratuite.
- Délégée pour une institution locataire : ses propres gestionnaires détiennent les rôles, les flux d'inscription et d'approbation, l'analytique et les certificats. Nous exploitons la plateforme ; elle exploite son académie.
- Récurrente et non transactionnelle : une location se renouvelle, et la relation est ce renouvellement plutôt que la prochaine commande.
- Jamais avec le participant comme payeur : les programmes parrainés, d'inclusion et de transition professionnelle sont gratuits pour le participant de façon permanente, par politique publiée.
- Ouverte aux intégrateurs : l'API de catalogue est gratuite et publique par conception, un partenaire n'a donc pas à demander la permission pour porter le catalogue.

CANAUX

- La plateforme elle-même sur experiences.ailearning.global — le catalogue est consultable sans compte, le produit est donc sa propre vitrine.
- Un déploiement en marque blanche sur le domaine propre de l'institution, là où son propre public la rencontre.
- Les missions de service d'aiLearning — une évaluation, un conseil ou une formation est la voie par laquelle la plupart des institutions arrivent à la plateforme.
- L'API publique de catalogue, par laquelle tout site externe ou partenaire porte le catalogue sans contrat.
- L'offre publique gratuite de l'AI Learning Designer sur /create/, qui met le moteur d'écriture entre les mains d'un inconnu avant toute conversation.
- Les programmes parrainés et du secteur public, dont le partenariat publié Supérate est l'exemple.

SEGMENTS DE CLIENTÈLE

- Éducateurs et établissements
- Gouvernement et secteur public
- Grandes entreprises
- ONG et fondations
- Étudiants et apprenants
- PME
- Développeurs et équipes techniques

STRUCTURE DE COÛTS

- L'ingénierie et la maintenance de la plateforme — la plus grande ligne, et celle où le tour est principalement dépensé.
- L'écriture des programmes : la chaîne d'IA plus la relecture éditoriale humaine que chaque programme subit avant que la porte de qualité ne le laisse sortir.
- L'inférence des modèles pour les outils d'écriture et d'apprentissage, l'hébergement et le stockage.
- Les travaux d'accessibilité, de sécurité et d'export des données — un coût permanent du fait d'être achetable par une institution, non un projet ponctuel.
- L'accueil et la configuration des locataires, du temps humain par académie qui ne tombe pas à zéro.
- Les offres gratuites — le catalogue consultable, l'offre gratuite du Learning Designer et l'API publique. Un coût délibéré du modèle.

SOURCES DE REVENUS

- Abonnements (SaaS, adhésions)
- Licences et redevances
- Vente de services
- Subventions et dons
- Parrainages
- Gratuit — sans revenu direct

Lean Canvas

Smoother Experiences · experiences.ailearning.global

PROBLÈME

- Les institutions qui veulent exploiter leurs propres programmes d'apprentissage font face à deux mauvaises options : un LMS générique sans contenu ni pédagogie, qu'elles doivent remplir elles-mêmes, ou un catalogue de cours qu'elles ne peuvent ni marquer, ni curer, ni gouverner. Aucune ne leur laisse une capacité. Et là où un programme est effectivement construit, rien dans l'outilage n'oblige à ce qu'il soit bon.

SOLUTION

- White-label academy
- Learning experiences catalogue
- Sponsored and public-sector programmes
- AI Learning Designer
- Public catalogue API

INDICATEURS CLÉS

- Les académies déployées et la part qui se renouvelle — le renouvellement est le chiffre qui décide s'il s'agit d'une activité de plateforme ou d'une activité de services avec un logiciel attaché.
- Les programmes réemployés d'une académie à l'autre face aux programmes écrits pour une seule — le rapport qui fait du catalogue un actif.
- Le coût d'écriture d'un programme publié, et si la chaîne d'écriture le maintient sous un coût conventionnel de conception pédagogique.
- Les programmes qui franchissent la porte structurelle de qualité au premier passage.
- Ce que les participants savent faire après un programme, non combien l'ont terminé — le critère centré sur l'apprentissage appliqué au reporting de la plateforme elle-même.
- Aucun de ces chiffres n'est publié, et aucun nombre de locataires, de programmes ou d'inscriptions ne figure dans ce dossier. Ils s'ouvrent sous accord de confidentialité.

PROPOSITION DE VALEUR UNIQUE

- Une institution obtient sa propre académie d'apprentissage — sa marque, son domaine, son catalogue, ses règles — sans construire ni maintenir une plateforme, et avec un corpus d'expériences d'apprentissage déjà disponible. Ce qu'elle garde, c'est la plateforme, pas un rapport : la prestation se renouvelle au lieu d'être recommandée.

AVANTAGE DÉLOYAL

- La pédagogie est dans le logiciel, non dans un document à côté : modalités, objets d'apprentissage, types de contenu, diagnostics et une porte structurelle de qualité qu'un programme doit franchir avant de sortir. Un concurrent peut copier la liste des fonctionnalités ; copier la porte suppose d'adopter une position sur ce qu'est un bon apprentissage, et la plupart des plateformes ont délibérément refusé d'en tenir une. Nous l'énonçons comme notre position, non comme un avantage mesuré.

CANAUX

- La plateforme elle-même sur experiences.ailearning.global — le catalogue est consultable sans compte, le produit est donc sa propre vitrine.
- Un déploiement en marque blanche sur le domaine propre de l'institution, là où son propre public la rencontre.
- Les missions de service d'ailearning — une évaluation, un conseil ou une formation est la voie par laquelle la plupart des institutions arrivent à la plateforme.
- L'API publique de catalogue, par laquelle tout site externe ou partenaire porte le catalogue sans contrat.
- L'offre publique gratuite de l'AI Learning Designer sur /create/, qui met le moteur d'écriture entre les mains d'un inconnu avant toute conversation.
- Les programmes parrainés et du secteur public, dont le partenariat publié Supérate est l'exemple.

SEGMENTS DE CLIENTÈLE

- Éducateurs et établissements
- Gouvernement et secteur public
- Grandes entreprises
- ONG et fondations
- Étudiants et apprenants
- PME
- Développeurs et équipes techniques

STRUCTURE DE COÛTS

- L'ingénierie et la maintenance de la plateforme — la plus grande ligne, et celle où le tour est principalement dépensé.
- L'écriture des programmes : la chaîne d'IA plus la relecture éditoriale humaine que chaque programme subit avant que la porte de qualité ne le laisse sortir.
- L'inférence des modèles pour les outils d'écriture et d'apprentissage, l'hébergement et le stockage.
- Les travaux d'accessibilité, de sécurité et d'export des données — un coût permanent du fait d'être achetable par une institution, non un projet ponctuel.
- L'accueil et la configuration des locataires, du temps humain par académie qui ne tombe pas à zéro.
- Les offres gratuites — le catalogue consultable, l'offre gratuite du Learning Designer et l'API publique. Un coût délibéré du modèle.

SOURCES DE REVENUS

- Abonnements (SaaS, adhésions)
- Licences et redevances
- Vente de services
- Subventions et dons
- Parrainages
- Gratuit — sans revenu direct

Canevas de proposition de valeur — Éducateurs et établissements

Smoother Experiences · experiences.ailearning.global · Segment : Éducateurs et établissements

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES

- White-label academy — Smoother Experiences déployée comme la plateforme d'apprentissage à la marque de l'institution — son domaine, sa palette, sa typographie et ses logos, un catalogue curé, ses gestionnaires et rôles, des flux d'inscription et d'approbation, des analyses et des certificats qu'elle contrôle.
- Learning experiences catalogue — Des centaines de programmes et d'expériences d'apprentissage produits dans plusieurs secteurs et langues sur la méthodologie Smoother, regroupés en parcours et en séries formant des itinéraires certifiés, avec dix types de contenu et une couche de diagnostic.
- AI Learning Designer — La surface publique d'écriture assistée par IA, qui enveloppe le moteur même sur lequel tourne la plateforme, avec un palier gratuit de cinq générations par jour. Aucun palier payant n'est proposé sur le site aujourd'hui.

CRÉATEURS DE GAINS

- Ses propres gestionnaires, rôles, flux d'inscription et d'approbation, analytique et certificats — la gouvernance entre ses mains, non les nôtres.
- Des programmes regroupés en parcours et en séries formant des trajectoires, avec dix types de contenu et une couche de diagnostic.
- Des certificats avec code et page publique de vérification, plus un diplôme par académie que l'institution contrôle. Aucune certification n'est vendue et aucune accréditation revendiquée.

SOLUTIONS À LA DOULEUR

- La plateforme arrive avec une méthodologie, un catalogue et un niveau de qualité publié, plutôt que vide.
- Les programmes sont bâtis sur le modèle d'objets d'apprentissage Smoother et ne sortent qu'une fois franchie la porte structurelle de qualité.
- L'accessibilité WCAG 2.1 AA, le contrôle d'accès par rôles et l'export complet des données de l'utilisateur sont intégrés — c'est ce qui permet à une revue des achats de dire oui.
- Le moteur d'écriture assistée par IA est exposé à l'institution elle-même, pour qu'elle écrive ses propres expériences au lieu de commander chacune d'elles.

Profil du client

GAINS

- Sa propre académie sur son domaine, avec sa palette, ses logos et son catalogue curaté.
- Un corpus d'expériences déjà en rayon le jour de l'ouverture.
- Un niveau de qualité publié à invoquer quand on demande pourquoi ce programme.
- Une plateforme qu'elle conserve et renouvelle, plutôt qu'un rapport classé.

DOULEURS

- Un LMS générique arrive vide : sans contenu, sans pédagogie, et l'institution doit le remplir elle-même.
- Un catalogue de cours qu'elle ne peut ni marquer, ni curer, ni gouverner la laisse revendeuse de l'offre d'un autre.
- Aucune option ne laisse de capacité — et là où un programme est bâti, rien dans l'outil ne l'oblige à ce qu'il soit bon.
- Des manques d'accessibilité et d'export de données qui arrêtent net une revue des achats.

TÂCHES DU CLIENT

- Exploiter ses propres programmes d'apprentissage sous son propre nom et à son propre standard.
- Mettre des programmes devant les apprenants dès ce semestre, non après un an de construction.
- Garder la maîtrise de l'inscription, de l'approbation, de l'analytique et du certificat qui porte son nom.
- Satisfaire la revue des achats, de l'accessibilité et de la protection des données avant tout le reste.

Canevas de proposition de valeur — Gouvernement et secteur public

Smoother Experiences · experiences.ailearning.global · Segment : Gouvernement et secteur public

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES

- White-label academy — Smoother Experiences déployée comme la plateforme d'apprentissage à la marque de l'institution — son domaine, sa palette, sa typographie et ses logos, un catalogue curé, ses gestionnaires et rôles, des flux d'inscription et d'approbation, des analyses et des certificats qu'elle contrôle.
- Sponsored and public-sector programmes — Des cohortes financées par un ministère, une agence ou un parrain et gratuites pour la personne qui participe, de façon permanente et par conception. Le partenariat Supérate est l'exemple publié et fonctionne sans coût pour la contrepartie pendant toute la durée du pilote.
- Learning experiences catalogue — Des centaines de programmes et d'expériences d'apprentissage produits dans plusieurs secteurs et langues sur la méthodologie Smoother, regroupés en parcours et en séries formant des itinéraires certifiés, avec dix types de contenu et une couche de diagnostic.

CRÉATEURS DE GAINS

- Le catalogue est consultable sans compte et l'API de catalogue est ouverte : un programme public peut être réellement public.
- Les certificats portent une page publique de vérification que quiconque peut contrôler — y compris un auditeur.
- Un coût d'exécution quasi nul par conception (synthèse locale de la narration, diagrammes SVG en ligne), ce qui rend abordable d'atteindre tout un territoire.

SOLUTIONS À LA DOULEUR

- Les cohortes parrainées et du secteur public sont financées par un ministère, une agence ou un parrain et sont gratuites pour le participant — de façon permanente et par conception, jamais financées par la personne qui apprend.
- Le partenariat Supérate est le précédent publié, et fonctionne sans coût pour la contrepartie pendant la durée du pilote.
- WCAG 2.1 AA, le contrôle d'accès par rôles et l'export complet des données de l'utilisateur sont dans le produit, non sur une feuille de route.
- Une location en marque blanche signifie que la plateforme porte le nom de l'organisme public : un pilote peut être étendu sans renégocier à qui appartient le programme.

Profil du client

GAINS

- Une location que l'organisme public détient, avec sa marque et ses gestionnaires.
- Des programmes gratuits pour le participant en permanence, par politique publiée.
- L'export complet des données : partir est possible, donc rester est un choix.
- Le même matériel dans les trois langues d'une juridiction multilingue.

DOULEURS

- Une licence au siège qui fait d'atteindre tout le monde l'option la plus chère.
- Des pilotes impossibles à étendre parce que la plateforme n'a jamais appartenu à l'organisme public.
- Des obligations d'accessibilité et de protection des données que la plupart des offres satisfont sur un diaporama et non dans le produit.
- Une seule langue, alors que la population servie n'en a pas qu'une.

TÂCHES DU CLIENT

- Livrer un programme d'apprentissage à l'échelle d'un système, non d'un établissement.
- Garantir que la personne qui apprend ne paie jamais, quelle que soit la voie de financement.
- Garder le programme et ses données en mains publiques au travers d'un changement de fournisseur ou d'administration.
- Montrer un résultat qu'un audit et une assemblée accepteront tous deux.

Canevas de proposition de valeur — Grandes entreprises

Smoother Experiences · experiences.ailearning.global · Segment : Grandes entreprises

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES

- White-label academy — Smoother Experiences déployée comme la plateforme d'apprentissage à la marque de l'institution — son domaine, sa palette, sa typographie et ses logos, un catalogue curé, ses gestionnaires et rôles, des flux d'inscription et d'approbation, des analyses et des certificats qu'elle contrôle.
- Learning experiences catalogue — Des centaines de programmes et d'expériences d'apprentissage produits dans plusieurs secteurs et langues sur la méthodologie Smoother, regroupés en parcours et en séries formant des itinéraires certifiés, avec dix types de contenu et une couche de diagnostic.
- AI Learning Designer — La surface publique d'écriture assistée par IA, qui enveloppe le moteur même sur lequel tourne la plateforme, avec un palier gratuit de cinq générations par jour. Aucun palier payant n'est proposé sur le site aujourd'hui.

CRÉATEURS DE GAINS

- Une location, son propre domaine et sa marque, et un catalogue curaté par fonction — une plateforme au lieu d'une mosaïque par pays.
- Des parcours et des trajectoires certifiées, avec des certificats que l'entreprise contrôle par académie.
- Du contenu dans les trois langues d'exploitation, produit une seule fois.

SOLUTIONS À LA DOULEUR

- La chaîne d'écriture assistée par IA produit du contenu de programme à un coût par programme qu'une équipe conventionnelle de conception pédagogique n'égale pas, et le moteur est exposé à l'entreprise elle-même.
- La porte structurelle de qualité signifie qu'un programme ne peut sortir simplement parce que quelqu'un l'a écrit.
- WCAG 2.1 AA, le contrôle d'accès par rôles et l'export complet des données de l'utilisateur sont dans le produit dès le départ.
- Le critère centré sur l'apprentissage structure le reporting : ce que la personne qui a participé sait faire désormais.

Profil du client



Canevas de proposition de valeur — ONG et fondations

Smoother Experiences · experiences.ailearning.global · Segment : ONG et fondations

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES

- Sponsored and public-sector programmes — Des cohortes financées par un ministère, une agence ou un parrain et gratuites pour la personne qui participe, de façon permanente et par conception. Le partenariat Supérate est l'exemple publié et fonctionne sans coût pour la contrepartie pendant toute la durée du pilote.
- White-label academy — Smoother Experiences déployée comme la plateforme d'apprentissage à la marque de l'institution — son domaine, sa palette, sa typographie et ses logos, un catalogue curé, ses gestionnaires et rôles, des flux d'inscription et d'approbation, des analyses et des certificats qu'elle contrôle.
- Learning experiences catalogue — Des centaines de programmes et d'expériences d'apprentissage produits dans plusieurs secteurs et langues sur la méthodologie Smoother, regroupés en parcours et en séries formant des itinéraires certifiés, avec dix types de contenu et une couche de diagnostic.

CRÉATEURS DE GAINS

- Une académie en marque blanche sous le nom de l'organisation, avec son catalogue curaté et ses propres gestionnaires.
- Des certificats avec page publique de vérification : une preuve qu'un financeur peut contrôler sans nous le demander.
- Un reporting centré sur l'apprentissage : ce que les participants savent faire désormais, la question pour laquelle la subvention a été écrite.

SOLUTIONS À LA DOULEUR

- Les programmes d'inclusion, de transition professionnelle et parrainés sont gratuits pour le participant de façon permanente, par politique publiée, et ne sont jamais financés par la personne qui apprend.
- Le catalogue existe déjà entre secteurs et langues : une subvention finance la livraison plutôt que la construction.
- La plateforme est WCAG 2.1 AA et permet à tout utilisateur d'exporter l'ensemble de ses données.

Profil du client



Canevas de proposition de valeur — Étudiants et apprenants

Smoother Experiences · experiences.ailearning.global · Segment : Étudiants et apprenants

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES

- Learning experiences catalogue — Des centaines de programmes et d'expériences d'apprentissage produits dans plusieurs secteurs et langues sur la méthodologie Smoother, regroupés en parcours et en séries formant des itinéraires certifiés, avec dix types de contenu et une couche de diagnostic.
- Sponsored and public-sector programmes — Des cohortes financées par un ministère, une agence ou un parrain et gratuites pour la personne qui participe, de façon permanente et par conception. Le partenariat Supérate est l'exemple publié et fonctionne sans coût pour la contrepartie pendant toute la durée du pilote.
- AI Learning Designer — La surface publique d'écriture assistée par IA, qui enveloppe le moteur même sur lequel tourne la plateforme, avec un palier gratuit de cinq générations par jour. Aucun palier payant n'est proposé sur le site aujourd'hui.

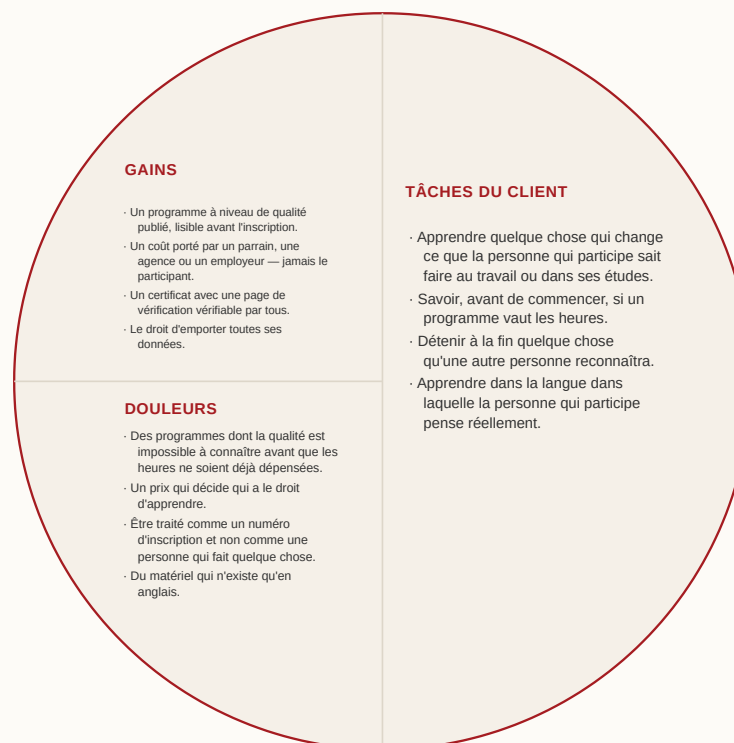
CRÉATEURS DE GAINS

- Des parcours et des séries formant des trajectoires, avec dix types de contenu et une couche de diagnostic — la séquence est conçue pour le processus de la personne qui participe.
- Les certificats à l'achèvement portent un code et une page publique de vérification. Ils sont un livrable du programme ; aucune certification n'est vendue et aucune accréditation revendiquée.
- Les programmes sont produits dans plusieurs langues : la personne qui participe ne lit pas la traduction du cours d'un autre.

SOLUTIONS À LA DOULEUR

- Chaque programme franchit une porte structurelle de qualité avant de sortir, et le catalogue est consultable sans compte : il peut être jugé avant d'y entrer.
- Les programmes d'inclusion, de transition professionnelle et parrainés sont gratuits pour le participant de façon permanente et ne sont jamais financés par la personne qui apprend.
- L'AI Learning Designer a une offre publique gratuite : la personne qui participe peut construire quelque chose sans licence.
- La plateforme est WCAG 2.1 AA et permet à tout utilisateur d'exporter l'ensemble de ses données.

Profil du client



Canevas de proposition de valeur — PME

Smoother Experiences · experiences.ailearning.global · Segment : PME

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES

- Learning experiences catalogue — Des centaines de programmes et d'expériences d'apprentissage produits dans plusieurs secteurs et langues sur la méthodologie Smoother, regroupés en parcours et en séries formant des itinéraires certifiés, avec dix types de contenu et une couche de diagnostic.
- White-label academy — Smoother Experiences déployée comme la plateforme d'apprentissage à la marque de l'institution — son domaine, sa palette, sa typographie et ses logos, un catalogue curé, ses questionnaires et rôles, des flux d'inscription et d'approbation, des analyses et des certificats qu'elle contrôle.
- AI Learning Designer — La surface publique d'écriture assistée par IA, qui enveloppe le moteur même sur lequel tourne la plateforme, avec un palier gratuit de cinq générations par jour. Aucun palier payant n'est proposé sur le site aujourd'hui.

CRÉATEURS DE GAINS

- Le même déploiement en marque blanche sert une petite organisation comme une grande — le modèle est multi-locataire : la taille est une configuration, non un produit différent.
- Des diagnostics au sein des programmes : une petite équipe apprend où elle se situe réellement plutôt que de le supposer.
- Aucun prix n'est publié pour la plateforme : les conditions pour une petite organisation relèvent d'une conversation et non d'un tarif catalogue hors de portée.

SOLUTIONS À LA DOULEUR

- Le catalogue est produit entre secteurs et langues et consultable sans compte : une petite entreprise peut partir de ce qui existe.
- Les programmes sont regroupés en parcours et en séries formant des trajectoires : la séquence est déjà décidée.
- L'offre publique gratuite de l'AI Learning Designer permet à une entreprise d'écrire son premier programme avant de s'engager à quoi que ce soit.

Profil du client

GAINS

- Un catalogue utilisable tel quel, sans écriture propre.
- Un parcours séquencé, pour que les premières semaines d'un nouveau collaborateur soient les mêmes chaque fois.
- L'option d'une petite académie propre plus tard, sans changer de plateforme.

TÂCHES DU CLIENT

- Rendre une petite équipe compétente en IA sans service RH pour le piloter.
- Intégrer de nouveaux collaborateurs au même standard chaque fois, sans répéter la même semaine d'explications.
- Dépenser en formation à une échelle qu'une petite entreprise peut réellement approuver.

DOULEURS

- Des plateformes d'entreprise tarifées et configurées pour des organisations d'une taille tout autre.
- Personne en interne dont le métier est de construire un programme.
- Du matériel gratuit abondant et sans séquence : l'apprentissage dépend de qui se trouve être discipliné.

Canevas de proposition de valeur — Développeurs et équipes techniques

Smoother Experiences · experiences.ailearning.global · Segment : Développeurs et équipes techniques

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES

- Public catalogue API — L'unique surface d'intégration : tout site externe ou partenaire lit le catalogue de programmes par son intermédiaire, à trois niveaux de détail et filtré par secteur ou catégorie. Gratuite et publique par conception.
- AI Learning Designer — La surface publique d'écriture assistée par IA, qui enveloppe le moteur même sur lequel tourne la plateforme, avec un palier gratuit de cinq générations par jour. Aucun palier payant n'est proposé sur le site aujourd'hui.

CRÉATEURS DE GAINS

- Un site partenaire peut porter le catalogue sans contrat, ce qui rend la distribution possible à cette échelle.
- L'AI Learning Designer sur /create/ enveloppe le même moteur que celui de la plateforme, avec une offre gratuite : une équipe peut aussi évaluer le versant écriture.

SOLUTIONS À LA DOULEUR

- L'API publique de catalogue est gratuite et publique par conception : elle existe pour rendre le catalogue intégrable, non pour être vendue, il n'y a donc rien à négocier pour l'essayer.
- C'est la seule surface d'intégration — une API plutôt qu'un ensemble de points d'accès par consommateur.
- Trois niveaux de détail et le filtrage par secteur ou catégorie font partie du contrat, non quelque chose que l'intégrateur ajoute.

Profil du client

GAINS

- Une seule surface d'intégration documentée, gratuite et publique.
- Trois niveaux de détail, pour qu'une carte, une liste et une page complète reçoivent chacune ce qu'il leur faut.
- Un filtrage par secteur ou catégorie dès le départ.

TÂCHES DU CLIENT

- Intégrer un catalogue d'apprentissage dans un produit ou un site partenaire sans posséder le contenu.
- Intégrer une fois, au niveau de détail dont la surface a besoin, et ne pas entretenir un scraper.
- Le livrer sans cycle d'achat pour obtenir l'accès.

DOULEURS

- Des partenariats de contenu qui exigent un contrat avant un prototype.
- Des API qui renvoient soit trop peu pour afficher, soit trop pour analyser.
- Des catalogues sans filtrage : l'équipe qui intègre doit construire la taxonomie elle-même.