

Canevas de modèle économique

Airtistic.ai

PARTENAIRES CLÉS

- CEMI.ai, le groupe parent — le pipeline partagé de recherche, de production et de diffusion, les registres partagés de la distribution de personas et de l'écosystème, et les autres propriétés du groupe comme surfaces de renvoi. Cette relation est publique et figure au registre de l'écosystème CEMI.
- Les fournisseurs de modèles de fondation et d'outils créatifs tiers, comme fournisseurs et non comme partenaires : le produit est délibérément une couche mince au-dessus d'eux, avec clés fournies par l'utilisateur, précisément pour limiter l'exposition. Aucun partenariat commercial n'est publié avec l'un d'eux, et aucun n'est revendiqué.
- Au-delà de ces deux-là, aucun partenariat n'est publié. Les partenariats de distribution, institutionnels et de canal relèvent du plan et non du constat, et ce bloc les nommera lorsqu'ils existeront et seront publics.

ACTIVITÉS CLÉS

- Publier et tenir à jour le catalogue, les analyses, le glossaire et les prompts en trois langues vivantes.
- Rédiger la distribution de personas IA et exploiter ses assistants.
- Traduction et localisation, en interne — jamais de traduction automatique.
- Construire le produit payant : inscription, facturation, droits Studio et Gallery.
- Livrer les services : évaluations, conseil, implémentations, cohortes, interventions.
- Convertir les services du fondateur en pratique reproductible.
- Être trouvables en trois langues — une activité, non un achat d'espace.

RESSOURCES CLÉS

- Le petit noyau humain qui dirige le travail et livre les services.
- Le pipeline partagé de recherche, production et diffusion de CEMI.
- Le catalogue publié : des centaines de pages en trois langues vivantes.
- La méthode éditoriale : règles anti-fabrication, citations, posture plurielle.
- Des modèles tiers, via une couche mince à clés de l'utilisateur.
- Le catalogue et ses traductions, les définitions de personas, les bibliothèques d'outils et de prompts, et la marque.
- Une publication statique multilingue avec des assistants IA, sur la plateforme partagée de CEMI.

PROPOSITIONS DE VALEUR

- Des repères sur l'IA écrits du point de vue de l'artiste, par des gens qui prennent le métier au sérieux, dans la langue du lecteur — et, pour qui a besoin de plus qu'un article, une pratique de services aux tarifs publiés qui transforme ces repères en décision, en flux de travail ou en équipe formée.

RELATIONS CLIENTS

- Libre-service sur tout ce qui est gratuit — le catalogue, le glossaire, les bibliothèques, le programme autonome et l'auto-diagnostic ne demandent aucun contact et, pour l'essentiel, aucun compte.
- Contact et cadrage pour chaque ligne de service payante : le prix publié sur la page est le point de départ de la conversation, non son résultat.
- Médinée par des assistants — la distribution de personas IA répond à toute heure, dans la langue du lecteur, et est déclarée comme IA partout où elle apparaît.
- Suivie, là où le travail est continu : le conseiller à temps partagé de trois à six mois, et les quatre-vingt-dix jours de support après lancement inscrits dans chaque implémentation.
- De cohorte, pour la formation avec formateur : un groupe qui avance ensemble sur six semaines plutôt qu'un ensemble de places individuelles.
- Éditoriale, et plurielle par construction — le lecteur reçoit un argument et sa réponse plutôt qu'un verdict unique de la maison, ce dont a réellement besoin un milieu qui décide sous contrainte.

CANAUX

- La publication elle-même — recherche organique et moteurs de réponse par IA, en anglais, en espagnol et en français. Le plan d'affaires le dit sans détour : la publication est l'entonnoir, et le tour finance la profondeur éditoriale plutôt que l'achat d'espace.
- Les pages de services, une par ligne, chacune avec son prix publié et sa propre voie de contact.
- Les surfaces gratuites comme canal à part entière : l'auto-diagnostic de maturité, le glossaire, les bibliothèques d'outils analysés et de prompts, et le programme d'apprentissage autonome.
- Les interventions — keynotes et ateliers sont la porte institutionnelle, et souvent la première chose qu'achètent un musée ou une école d'art.
- Les assistants IA, déclarés comme tels sur le site, qui répondent dans la langue du lecteur et orientent vers les pages de services.
- L'écosystème CEMI.ai — les autres propriétés du groupe, son pied de page partagé et ses documents pour investisseurs et institutionnels.
- Courriel direct : business@airtistic.ai pour les demandes commerciales, invest@airtistic.ai pour le tour.

SEGMENTS DE CLIENTÈLE

- Consommateurs haut de gamme
- Éducateurs et établissements
- Étudiants et apprenants
- Artistes et créateurs
- Indépendants et professions libérales
- PME
- Grandes entreprises
- Médias et éditeurs
- Gouvernement et secteur public
- ONG et fondations

STRUCTURE DE COÛTS

- L'ingénierie produit des paliers payants — inscription, facturation et droits d'accès. La plus grande ligne du tour, à 35%.
- La capacité éditoriale et de localisation — tenir à jour trois langues vivantes et faire passer au moins une langue en attente par sa relecture éditoriale. 20% du tour.
- La mise sur le marché — ouvrir délibérément le pipeline de services, interventions et évaluations d'abord. 20% du tour, et non de l'achat d'espace.
- L'infrastructure — hébergement, recherche, domaines et consommation de modèles et d'API. 15% du tour. L'hébergement statique maintient la part fixe basse ; la consommation de modèles est la part variable, et les clés fournies par l'utilisateur en déplacent une partie vers l'abonné.
- Les opérations — les obligations juridiques, comptables, d'encaissement et de support qui commencent dès l'instant où l'on facture. 10% du tour.
- Le temps de livraison des lignes de service, aujourd'hui dépendant du fondateur. C'est le coût que le plan doit le plus faire évoluer, et le convertir en pratique reproductible est lui-même un coût.

SOURCES DE REVENUS

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

Lean Canvas

Airtistic.ai

PROBLÈME · Artistes, ateliers et institutions artistiques prennent des décisions irréversibles sur l'IA — choix des outils, provenance, consentement, tarification, métier — le plus souvent à partir du marketing des éditeurs et de la rumeur des forums, et presque uniquement en anglais. La couverture généraliste de l'IA ne traite pas des arts, et le matériel d'un éditeur n'est pas un conseil.	SOLUTION · AI Creative Suite · AI Readiness Assessment · Consulting · Case Implementation · Training · Speaking · Digital Twin INDICATEURS CLÉS · Conversions payantes de la Suite, dès le paiement en ligne — aucune aujourd'hui. · Engagements signés par trimestre, et la part partie du gratuit. · Actualité éditoriale : part du catalogue relue en deux trimestres. · Couverture linguistique : locales en ligne contre traduites en attente. · Expansion : si un premier engagement en amène un plus grand. · Sessions d'assistant finissant sur une page de service. · Aucune mesurée : pré-revenus. Métriques prévues, non des résultats.	PROPOSITION DE VALEUR UNIQUE · Des repères sur l'IA écrits du point de vue de l'artiste, par des gens qui prennent le métier au sérieux, dans la langue du lecteur — et, pour qui a besoin de plus qu'un article, une pratique de services aux tarifs publiés qui transforme ces repères en décision, en flux de travail ou en équipe formée.	AVANTAGE DÉLOYAL · Le catalogue et la distribution de personas sont peu coûteux à tenir à jour pour CEMI et coûteux à reproduire pour quiconque d'autre, parce que le pipeline de recherche, de production, de traduction et de diffusion est partagé dans le groupe et déjà financé. Un concurrent mono-propriété devrait tout financer seul, en trois langues, avant de publier sa première analyse. CANAUX · La publication elle-même — recherche organique et moteurs de réponse par IA, en anglais, en espagnol et en français. Le plan d'affaires le dit sans détour : la publication est l'entonnoir, et le tour finance la profondeur éditoriale plutôt que l'achat d'espace. · Les pages de services, une par ligne, chacune avec son prix publié et sa propre voie de contact. · Les surfaces gratuites comme canal à part entière : l'auto-diagnostic de maturité, le glossaire, les bibliothèques d'outils analysés et de prompts, et le programme d'apprentissage autonome. · Les interventions — keynotes et ateliers sont la porte institutionnelle, et souvent la première chose qu'achètent un musée ou une école d'art. · Les assistants IA, déclarés comme tels sur le site, qui répondent dans la langue du lecteur et orientent vers les pages de services. · L'écosystème CEMI.ai — les autres propriétés du groupe, son pied de page partagé et ses documents pour investisseurs et institutionnels. · Courriel direct : business@airtistic.ai pour les demandes commerciales, invest@airtistic.ai pour le tour.	SEGMENTS DE CLIENTÈLE · Consommateurs haut de gamme · Éducateurs et établissements · Étudiants et apprenants · Artistes et créateurs · Indépendants et professions libérales · PME · Grandes entreprises · Médias et éditeurs · Gouvernement et secteur public · ONG et fondations	
STRUCTURE DE COÛTS · L'ingénierie produit des paliers payants — inscription, facturation et droits d'accès. La plus grande ligne du tour, à 35%. · La capacité éditoriale et de localisation — tenir à jour trois langues vivantes et faire passer au moins une langue en attente par sa relecture éditoriale. 20% du tour. · La mise sur le marché — ouvrir délibérément le pipeline de services, interventions et évaluations d'abord. 20% du tour, et non de l'achat d'espace. · L'infrastructure — hébergement, recherche, domaines et consommation de modèles et d'API. 15% du tour. L'hébergement statique maintient la part fixe basse ; la consommation de modèles est la part variable, et les clés fournies par l'utilisateur en déplacent une partie vers l'abonné. · Les opérations — les obligations juridiques, comptables, d'encaissement et de support qui commencent dès l'instant où l'on facture. 10% du tour. · Le temps de livraison des lignes de service, aujourd'hui dépendant du fondateur. C'est le coût que le plan doit le plus faire évoluer, et le convertir en pratique reproductible est lui-même un coût.			SOURCES DE REVENUS · Abonnements (SaaS, adhésions) · Vente de services · Conseil · Formation et événements · Licences et redevances · Gratuit — sans revenu direct		

Canevas de proposition de valeur — Consommateurs haut de gamme

Airtistic.ai · Segment : Consommateurs haut de gamme

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES

- Digital Twin — Un persona IA entraîné d'un artiste, d'une voix d'atelier ou d'une institution, dont le client est propriétaire et qu'il contrôle. Aucun prix publié ; chiffré par fonds d'archives.
- AI Readiness Assessment — Un auto-diagnostic gratuit de douze questions, ou une évaluation menée par un curateur avec deux séances en direct et un rapport écrit.
- Consulting — Une séance de travail d'une demi-journée, un sprint stratégique de trois semaines, ou un conseiller à temps partagé de trois à six mois.

CRÉATEURS DE GAINS

- Un persona IA entraîné d'un artiste, d'une voix d'atelier ou d'une institution, dont le client est propriétaire et qu'il contrôle.
- Un hébergement conservé seulement si le client le souhaite, et licencié plutôt que cédé.
- Une séance d'une demi-journée ou un sprint stratégique pour qui veut la décision sans la construction.

SOLUTIONS À LA DOULEUR

- La propriété et le contrôle du persona sont les conditions déclarées de l'offre, et non un point à négocier ensuite.
- Chiffré par fonds d'archives et sur demande — aucun prix n'est publié pour cette ligne, et la page des revenus le dit telle quelle plutôt que de laisser entendre un tarif.
- L'évaluation de maturité vient d'abord, et se termine souvent par la décision de ne rien construire.
- Le consentement et la provenance sont traités comme les questions premières, dans une œuvre publiée que le client peut lire avant de s'engager.

Profil du client

GAINS

- Une représentation entraînée qu'ils possèdent et contrôlent.
- Des conditions écrites sur ce à quoi le fonds peut servir.
- Un périmètre et un prix convenus face à leur propre fonds plutôt qu'à un modèle type.
- La possibilité de décider que non, après avoir réellement compris ce dont il s'agirait.

DOULEURS

- Des offres de plateformes qui exigent de céder le contrôle du fonds comme prix d'entrée.
- Ni prix ni forme standard pour ce type de travail, de sorte que rien n'est comparable.
- La crainte qu'une représentation entraînée serve à des usages qu'ils n'ont jamais autorisés.
- Un marché qui prend au sérieux la question technique et pas du tout celle du métier.

TÂCHES DU CLIENT

- Garder une voix ou une œuvre distinctive utilisable, et sous leur propre contrôle, à mesure que l'IA entre dans leur domaine.
- Décider s'il faut construire une représentation IA de leur propre pratique, ou pas du tout.
- Fixer les conditions sous lesquelles leur fonds peut et ne peut pas être utilisé.
- Faire réaliser le travail technique sans confier le fonds à une plateforme.

Canevas de proposition de valeur — Éducateurs et établissements

Airtistic.ai · Segment : Éducateurs et établissements

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES

- AI Readiness Assessment — Un auto-diagnostic gratuit de douze questions, ou une évaluation menée par un curateur avec deux séances en direct et un rapport écrit.
- Training — Le programme autonome gratuit, une cohorte de six semaines avec formateur, ou un programme organisationnel sur mesure.
- Speaking — Keynotes et ateliers sur l'IA dans les arts, donnés en anglais, en espagnol et en français.
- Consulting — Une séance de travail d'une demi-journée, un sprint stratégique de trois semaines, ou un conseiller à temps partagé de trois à six mois.

CRÉATEURS DE GAINS

- Une cohorte de six semaines avec formateur, ou un programme organisationnel sur mesure bâti sur les cas propres de l'institution.
- Une conception centrée sur l'apprenant de bout en bout : l'unité de réussite est ce qu'un participant peut décider et faire ensuite.
- Une intervention comme premier pas peu engageant, qui précède souvent le programme et permet à une institution de voir la méthode en salle avant de l'acheter.
- Un groupe interne formé qui peut porter la méthode après la fin de la mission, plus un catalogue gratuit en trois langues pour continuer à lire.

SOLUTIONS À LA DOULEUR

- Une évaluation menée par un curateur avec deux séances en direct et un rapport écrit — un document sur lequel les achats comme un conseil peuvent agir.
- Des prix de départ publiés pour l'évaluation, la cohorte et le programme organisationnel sur mesure, avec des tarifs réduits pour les organismes sans but lucratif, les écoles et les organisations artistiques, proposés publiquement sur demande.
- Un auto-diagnostic gratuit et un programme autonome gratuit, pour qu'une institution éprouve la méthode avec ses propres équipes avant d'acheter quoi que ce soit.
- Plurielle par construction : le matériel porte les arguments pour et les arguments contre, ce dont une institution divisée a précisément besoin pour décider.
- Anglais, espagnol et français, écrits et dispensés — et non une langue avec des diapositives traduites après coup.

Profil du client

GAINS

- Une position institutionnelle énoncée, atteinte avec ceux qui la vivront.
- Une cohorte qui a fait le travail, pas suivi un webinar.
- Du matériel écrit en trois langues à diffuser en interne.
- Un programme jugé sur ce que les participants savent ensuite faire.

DOULEURS

- Les pressions pour adopter et pour interdire arrivent ensemble, de groupes différents.
- Aucune source neutre : les éditeurs vendent et les critiques refusent.
- Un personnel à des points de départ très différents, dans la même salle.
- Les achats veulent prix et périmètre avant toute conversation.
- Du matériel en une langue, pour une communauté qui ne l'est pas.

TÂCHES DU CLIENT

- Donner au personnel et aux apprenants une position sur l'IA avant de leur donner des outils.
- Établir une politique institutionnelle qui résiste à l'examen du corps enseignant, des artistes et des familles.
- Amener une cohorte à un standard commun plutôt que de laisser chacun improviser.
- Tenir le matériel à jour dans un domaine qui bouge plus vite qu'un cycle de révision des programmes.
- Décider ce qu'il faut permettre, ce qu'il faut exiger et ce qu'il faut refuser.

Canevas de proposition de valeur — Étudiants et apprenants

Airtistic.ai · Segment : Étudiants et apprenants

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES

- Training — Le programme autonome gratuit, une cohorte de six semaines avec formateur, ou un programme organisationnel sur mesure.
- AI Creative Suite — Un abonnement aux assistants personnas, à la bibliothèque de prompts et à la sélection d'outils, en trois paliers (Canvas gratuit, Studio, Gallery).
- AI Readiness Assessment — Un auto-diagnostic gratuit de douze questions, ou une évaluation menée par un curateur avec deux séances en direct et un rapport écrit.

CRÉATEURS DE GAINS

- Des parcours de spécialisation — arts visuels, écriture, cinéma et d'autres — qui ajustent outils, exemples et exercices à ce que l'apprenant produit réellement.
- Des outils de pratique gratuits à côté de la lecture : l'auto-diagnostic de maturité, le constructeur de feuille de route, le constructeur de prompts et les gains rapides.
- Airte répond aux questions au palier gratuit, dans la langue du lecteur, dans la limite quotidienne de messages publiée.
- Quand l'autonomie ne suffit plus : une cohorte de six semaines encadrée, avec séances en direct, exercices corrigés, critique collective et certificat, publiée à partir de 1 200 \$ la place.

SOLUTIONS À LA DOULEUR

- Le Programme d'apprentissage en autonomie est publié comme gratuit pour toujours : six modules, des exercices pratiques, des études de cas menées par les personnas, des quiz et des simulations, avec une carte du curriculum.
- Le palier Canvas est à 0 \$ et donne la bibliothèque publique de prompts, le glossaire, la FAQ et les galeries — le catalogue dont un apprenant a besoin est la moitié gratuite du site.
- Provenance, consentement et attribution sont dans chaque module plutôt que dans un module séparé : l'éthique arrive avec la fabrication.
- Un accès à vie : qui suit un programme garde les mises à jour du même contenu, si bien que commencer tôt n'est pas commencer moins bien.
- L'anglais, l'espagnol et le français sont vivants et à jour sur le plan éditorial, d'autres langues attendant un passage éditorial plutôt qu'une traduction automatique.

Profil du client

GAINS

- Un parcours avec exercices et études de cas, non une liste de conseils.
- Un vocabulaire fiable, et des fiches d'outils écrites par des praticiens.
- Quelque chose d'achevé à la fin de chaque module.
- De la lecture dans sa langue, et une voie pour aller plus loin.

DOULEURS

- Du marketing d'éditeurs et de la rumeur de forums à la place de repères, et presque tout en anglais.
- Aucun budget : les outils, les formations et les abonnements coûtent un argent qu'on n'a pas.
- Des tutoriels qui montrent un outil et jamais le métier autour.
- L'éthique arrive comme un avertissement à part, et non comme une part du travail.
- Personne à qui demander quand un exercice échoue et que la raison n'est pas évidente.

TÂCHES DU CLIENT

- Apprendre à utiliser l'IA dans sa propre discipline sans perdre la voix que l'on construit encore.
- Passer de la curiosité à une œuvre achevée que l'on peut montrer à quelqu'un.
- Comprendre le droit d'auteur, l'attribution et les données d'entraînement avant que ces questions ne deviennent professionnelles.
- Dire comment l'IA a été utilisée dans le travail que l'on rend.
- Savoir où l'on en est et quoi faire ensuite, sans demander la permission à personne.

Canevas de proposition de valeur — Artistes et créateurs

Airtistic.ai · Segment : Artistes et créateurs

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES

- AI Creative Suite — Un abonnement aux assistants personas, à la bibliothèque de prompts et à la sélection d'outils, en trois paliers (Canvas gratuit, Studio, Gallery).
- AI Readiness Assessment — Un auto-diagnostic gratuit de douze questions, ou une évaluation menée par un curateur avec deux séances en direct et un rapport écrit.
- Training — Le programme autonome gratuit, une cohorte de six semaines avec formateur, ou un programme organisationnel sur mesure.

CRÉATEURS DE GAINS

- Une sélection d'outils et une bibliothèque de prompts qui raccourcissent la distance entre une question et un résultat utilisable.
- Des assistants IA déclarés comme tels qui répondent dans la langue du lecteur à toute heure, et ne sont jamais présentés comme humains.
- Des paliers payants Studio et Gallery pour qui veut la sélection et les assistants plutôt que les articles. Les deux sont publiés ; aucun n'est encore achetable, et c'est le tour qui change cela.
- Un parcours d'apprentissage autonome qui construit le jugement et pas seulement la technique — ce que l'apprenant devient capable de décider est l'essentiel.

SOLUTIONS À LA DOULEUR

- Des dizaines d'outils analysés avec les objections de métier énoncées, et pas seulement la liste des fonctions.
- Le catalogue, le glossaire et les bibliothèques en trois langues vivantes, pour que le lecteur ne reçoive pas des conseils irréversibles dans une seconde langue.
- Des perspectives permanentes qui divergent en public — une critique, une traditionaliste et une innovatrice numérique — pour que le lecteur voie les deux camps au lieu d'un verdict de la maison.
- L'essentiel est gratuit et le reste : le catalogue, le glossaire, les bibliothèques d'outils et de prompts, le programme autonome et l'auto-diagnostic ne coûtent rien, de sorte que les repères ne dépendent jamais d'un budget.
- Un auto-diagnostic de douze questions qui transforme une inquiétude vague en une décision nommée, sans frais.

Profil du client

GAINS

- Une position qu'ils peuvent énoncer et défendre, atteinte par eux-mêmes.
- Une liste courte d'outils analysés par des gens qui respectent le métier.
- Des prompts qui marchent et un glossaire dans leur langue.
- Un endroit où demander et recevoir un argument et sa réponse, à toute heure.

DOULEURS

- Les repères disponibles sont du marketing d'éditeur ou de la rumeur, presque tout en anglais.
- Provenance, consentement et licence n'ont pas de réponse évidente et un coût réel si l'on se trompe.
- Le temps passé à évaluer des outils ne va pas à l'œuvre.
- Le conseil arrive en verdict unique — vol, ou inévitable — et aucun ne sert sous échéance.
- Formations et consultants coûtent plus que la décision ne vaut pour une personne.

TÂCHES DU CLIENT

- Décider si un outil génératif peut être utilisé sans risque sur un travail de commande ou de client, et à quelles conditions.
- Garder une main reconnaissable et une pratique défendable tandis que les outils changent tous les quelques mois.
- Tarifier un travail dont les intrants et les heures ont tous deux changé.
- Expliquer leur position sur l'IA à des clients, des galeries et des pairs sans perdre ni le travail ni leur crédit.
- Apprendre assez de technique pour utiliser les outils sans devenir chercheur d'outils à plein temps.

Canevas de proposition de valeur — Indépendants et professions libérales

Airtistic.ai · Segment : Indépendants et professions libérales

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES

- AI Creative Suite — Un abonnement aux assistants personas, à la bibliothèque de prompts et à la sélection d'outils, en trois paliers (Canvas gratuit, Studio, Gallery).
- Training — Le programme autonome gratuit, une cohorte de six semaines avec formateur, ou un programme organisationnel sur mesure.
- AI Readiness Assessment — Un auto-diagnostic gratuit de douze questions, ou une évaluation menée par un curateur avec deux séances en direct et un rapport écrit.
- Consulting — Une séance de travail d'une demi-journée, un sprint stratégique de trois semaines, ou un conseiller à temps partagé de trois à six mois.

CRÉATEURS DE GAINS

- Au palier Studio : les quatre assistants personas, les conversations enregistrées, une bibliothèque personnelle de prompts et des gains rapides pour sa propre discipline.
- Une séance de travail d'une demi-journée, publiée à partir de 800 \$, pour un indépendant qui a besoin d'une décision plutôt que d'un projet.
- Des parcours par discipline dans le programme d'apprentissage — écriture, arts visuels, cinéma et d'autres — y compris comment déclarer l'usage de l'IA dans un contrat, une lettre de présentation ou une couverture.
- Le catalogue publié reste gratuit et en trois langues vivantes après la fin d'une mission : les fiches d'outils, le glossaire, les prompts et les essais.

SOLUTIONS À LA DOULEUR

- Le palier Studio est publié à 12 \$ / mois, résiliable à tout moment, avec le palier gratuit Canvas en dessous — un prix individuel, pas un contrat d'entreprise.
- Des comparaisons neutres des principaux outils sur le fond, revues et mises à jour chaque mois, pour que l'évaluation ne soit pas un travail solitaire mené entre deux livraisons.
- Clés fournies par l'utilisateur et aucune dépendance à un modèle : le coût et le flux de données restent entre les mains du professionnel, et changer d'outil est un changement de configuration.
- Tout s'exporte — la bibliothèque de prompts, les conversations, les sorties enregistrées — dans des formats standard, et les prompts sont du texte brut.
- L'auto-diagnostic de douze questions et le programme en autonomie sont gratuits : la première décision ne coûte que la lecture.

Profil du client

GAINS

- L'évaluation des outils déjà faite, et refaite, par des gens qui produisent.
- Un prix qu'une personne peut payer, avec un palier gratuit dessous.
- Une bibliothèque de prompts et un flux qui sont les leurs et partent avec eux.
- Une formulation de déclaration d'usage de l'IA, dans leur langue.

DOULEURS

- Tout retombe sur une personne : outils, éthique, questions du client, facture.
- Le marketing des éditeurs n'est pas un conseil, et il est surtout en anglais.
- Des abonnements mensuels qui seront peut-être le mauvais choix dans six mois.
- Un client interroge sur la provenance et le consentement ; rien n'est prêt.
- Des offres d'entreprise tarifées par équipe, alors qu'on est seul.

TÂCHES DU CLIENT

- Décider quels outils d'IA sont sûrs à utiliser sur un travail client payé, seul, sans atelier derrière soi.
- Dire par écrit comment l'IA a été utilisée dans une pièce livrée, à un client ou à un éditeur.
- Tenir un prix quand le client suppose que l'IA rend le travail moins cher.
- Construire une façon de travailler qui survive d'une commande à la suivante, au lieu de repartir de zéro chaque fois.
- Apprendre un nouvel outil entre deux livraisons, sans budget de formation ni heures facturables en trop.

Canevas de proposition de valeur — PME

Airtistic.ai · Segment : PME

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES

- Case Implementation — Un flux de travail IA construit et testé, avec manuel d'exploitation, formation et quatre-vingt-dix jours de support après lancement, en trois tailles.
- Consulting — Une séance de travail d'une demi-journée, un sprint stratégique de trois semaines, ou un conseiller à temps partagé de trois à six mois.
- AI Readiness Assessment — Un auto-diagnostic gratuit de douze questions, ou une évaluation menée par un curateur avec deux séances en direct et un rapport écrit.
- Training — Le programme autonome gratuit, une cohorte de six semaines avec formateur, ou un programme organisationnel sur mesure.

CRÉATEURS DE GAINS

- Une séance de travail d'une demi-journée ou un sprint stratégique de trois semaines pour les ateliers qui ont besoin d'une décision avant un projet, et non d'un projet.
- Un conseiller à temps partagé de trois à six mois là où le changement est continu plutôt qu'une construction unique.
- Le même matériel plural publié se trouve derrière la mission, de sorte que l'équipe peut continuer à lire — gratuitement, en trois langues — après sa fin.

SOLUTIONS À LA DOULEUR

- Des prix et des délais publiés sur la page de service — six à huit semaines pour un atelier individuel ou petit, huit à douze pour une organisation de taille moyenne — de sorte que le cadrage part d'un chiffre et non d'un appel de découverte.
- L'évaluation de maturité d'abord : une décision écrite et cadrée avant que quiconque s'engage sur une implémentation.
- Un manuel d'exploitation et la formation de l'équipe comme livrables contractuels, pour que le flux survive à la mission et à celui qui l'a construite.
- Délibérément mince au-dessus de modèles tiers, avec clés fournies par l'utilisateur, pour qu'un changement de prix ou de conditions chez un fournisseur soit un changement de configuration et non une reconstruction.
- Quatre-vingt-dix jours de support après lancement inscrits dans l'offre, et non vendus ensuite.

Profil du client

GAINS

- Un flux de travail construit et testé, avec un manuel que l'équipe peut réellement suivre.
- Une équipe formée plutôt qu'un enthousiaste.
- Une position écrite et défendable qu'ils peuvent remettre à un client.
- Un support pendant les quatre-vingt-dix premiers jours, moment où les défaillances apparaissent vraiment.

DOULEURS

- Une échéance et aucune réponse interne : personne ne porte la question.
- Des expériences qui marchent une fois et échouent au deuxième projet.
- Sans manuel, le savoir part avec celui qui l'a fait.
- Évaluer les fournisseurs est un emploi à plein temps introuvable.
- Le risque de s'engager sur un outil erroné dans six mois.

TÂCHES DU CLIENT

- Introduire l'IA dans le travail client sans casser la qualité, les délais ni la relation client.
- Décider quelles parties d'un flux de travail modifier, et dans quel ordre.
- Aligner toute l'équipe sur une méthode plutôt que sur cinq expériences privées.
- Répondre par écrit aux questions de provenance et de consentement d'un client.
- Tenir une position tarifaire quand les clients attendent de l'IA que le travail coûte moins cher.

Canevas de proposition de valeur — Grandes entreprises

Airtistic.ai · Segment : Grandes entreprises

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES

- AI Readiness Assessment — Un auto-diagnostic gratuit de douze questions, ou une évaluation menée par un curateur avec deux séances en direct et un rapport écrit.
- Consulting — Une séance de travail d'une demi-journée, un sprint stratégique de trois semaines, ou un conseiller à temps partagé de trois à six mois.
- Case Implementation — Un flux de travail IA construit et testé, avec manuel d'exploitation, formation et quatre-vingt-dix jours de support après lancement, en trois tailles.
- Training — Le programme autonome gratuit, une cohorte de six semaines avec formateur, ou un programme organisationnel sur mesure.

CRÉATEURS DE GAINS

- Un conseiller à temps partagé de trois à six mois, quand une construction unique n'est pas la forme du problème.
- Des programmes de formation organisationnels plutôt que des places individuelles, pour qu'une fonction entière avance ensemble.
- Une œuvre publiée plurielle derrière la mission, ce qui rend un standard interne défendable plutôt qu'imposé.

SOLUTIONS À LA DOULEUR

- Une évaluation de maturité qui produit un rapport écrit avant que la moindre construction soit commandée.
- Des prix et des délais publiés pour l'implémentation de taille institutionnelle, de sorte que les achats partent d'un chiffre et non d'un appel d'offres.
- Un manuel d'exploitation et du personnel formé comme livrables contractuels, pour que le standard ne vive pas dans la tête d'un seul consultant.
- Délibérément mince au-dessus de modèles tiers, avec clés fournies par l'utilisateur, pour que le flux survive à un changement de fournisseur ou de contrat.
- Une intervention et un matériel écrit en anglais, en espagnol et en français, pour une équipe qui n'est pas au même endroit.

Profil du client

GAINS

- Un standard écrit, un flux de travail construit et une équipe formée, dans cet ordre.
- Une seule méthode à travers les langues et les marchés.
- Une position fournisseurs qui survit à un examen des achats.
- Quelque chose à présenter à un conseil qui ne soit ni de l'emballage ni un moratoire.

DOULEURS

- Des pilotes qui ne sortent jamais de la phase pilote, parce que personne ne porte le standard.
- Un risque juridique et de marque que personne ne peut chiffrer, de sorte que la réponse prudente devient non.
- Une compétence répartie de façon inégale entre marchés et langues.
- Des cabinets qui livrent une présentation plutôt qu'un flux de travail qui fonctionne.
- Un cycle d'approbation plus long que le cycle de sortie des outils.

TÂCHES DU CLIENT

- Introduire l'IA dans une fonction créative ou de communication sans manquement aux politiques ni incident de marque.
- Obtenir un standard interne que les achats, le juridique et le studio puissent tous signer.
- Amener une équipe répartie sur plusieurs langues et fuseaux à une seule méthode.
- Choisir des fournisseurs à l'intérieur d'un cadre de risque et d'achats déjà en place.
- Montrer à un conseil ce qui a été décidé, et pourquoi.

Canevas de proposition de valeur — Médias et éditeurs

Airtistic.ai · Segment : Médias et éditeurs

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES

- Case Implementation — Un flux de travail IA construit et testé, avec manuel d'exploitation, formation et quatre-vingt-dix jours de support après lancement, en trois tailles.
- Digital Twin — Un persona IA entraîné d'un artiste, d'une voix d'atelier ou d'une institution, dont le client est propriétaire et qu'il contrôle. Aucun prix publié ; chiffré par fonds d'archives.
- Consulting — Une séance de travail d'une demi-journée, un sprint stratégique de trois semaines, ou un conseiller à temps partagé de trois à six mois.
- Training — Le programme autonome gratuit, une cohorte de six semaines avec formateur, ou un programme organisationnel sur mesure.
- Speaking — Keynotes et ateliers sur l'IA dans les arts, donnés en anglais, en espagnol et en français.

CRÉATEURS DE GAINS

- Une conférence ou un atelier pour ouvrir la question avec toute une rédaction ou tout un lectorat à la fois — prix publiés, avec des tarifs réduits pour les associations, les écoles et les organisations artistiques sur demande.
- Du conseil là où le changement est continu : un sprint stratégique de trois semaines, ou un conseiller à temps partagé de trois à six mois.
- Un programme organisationnel sur mesure, sur place ou à distance, avec un parcours d'encadrement et un parcours de pratique, pour que la rédaction et ses rédacteurs apprennent la même méthode par deux bouts.
- Le catalogue publié reste gratuit derrière la mission, de sorte que la rédaction continue de lire après sa fin.

SOLUTIONS À LA DOULEUR

- La pratique d'Airtistic.ai est elle-même la démonstration : l'équipe d'IA qui fait fonctionner la publication est déclarée comme telle partout où elle apparaît, et la position éditoriale est publiée plutôt qu'affirmée.
- Des fiches d'outils revues et un glossaire, gratuits et en trois langues vivantes, pour qu'un rédacteur informe un contributeur à partir d'une page et non d'une rumeur.
- L'évaluation de maturité d'abord : une décision écrite et cadrée, avec deux séances en direct et un rapport, avant que quiconque s'engage sur une construction.
- La mise en œuvre de cas livre le flux avec un manuel, la formation de l'équipe et quatre-vingt-dix jours de support après lancement, à prix et délais publiés — huit à douze semaines pour une organisation de taille moyenne.
- Un jumeau numérique de la voix ou de l'archive de la publication appartient au client et reste sous son contrôle, et ses brouillons sont relus avant tout envoi.

Profil du client

GAINS

- Une position écrite et défendable que la publication peut tenir.
- Une chaîne de production testée, avec un manuel utilisable en rédaction.
- Une archive qui répond dans la voix de la publication, et qu'elle possède.
- Une rédaction formée à une méthode, et du matériel lisible par les contributeurs.

DOULEURS

- La couverture généraliste de l'IA ignore les arts, et le matériel éditeur n'est pas un conseil.
- Les repères arrivent d'abord en anglais ; la rédaction ne travaille pas forcément ainsi.
- Une expérience qui marche une fois et échoue au deuxième numéro.
- Aucune formulation établie pour dire comment l'IA a servi dans une publication.
- Commander une œuvre sans position écrite à remettre à un contributeur.

TÂCHES DU CLIENT

- Arrêter la position de la publication sur l'IA dans ses images et son texte, et la mettre par écrit.
- Informer les rédacteurs, les illustrateurs et les contributeurs de ce qui est permis et de ce qui ne l'est pas.
- Répondre aux lecteurs et aux contributeurs sur la provenance, le consentement et l'attribution.
- Introduire l'IA dans une chaîne de production qui doit sortir à l'heure, sans la casser.
- Garder un archive interrogeable — consultable, citable — sans épuiser les rares personnes qui le portent.

Canevas de proposition de valeur — Gouvernement et secteur public

Airtistic.ai · Segment : Gouvernement et secteur public

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES

- AI Readiness Assessment — Un auto-diagnostic gratuit de douze questions, ou une évaluation menée par un curateur avec deux séances en direct et un rapport écrit.
- Case Implementation — Un flux de travail IA construit et testé, avec manuel d'exploitation, formation et quatre-vingt-dix jours de support après lancement, en trois tailles.
- Training — Le programme autonome gratuit, une cohorte de six semaines avec formateur, ou un programme organisationnel sur mesure.
- Speaking — Keynotes et ateliers sur l'IA dans les arts, donnés en anglais, en espagnol et en français.

CRÉATEURS DE GAINS

- Des interventions comme moyen de poser la question à tout un secteur en public, dans sa propre langue.
- Une équipe interne formée qui peut maintenir la position après la fin de la mission.
- Un catalogue gratuit en trois langues que tout citoyen ou institution peut lire, ce qui étend la portée d'une politique au-delà des personnes financées.

SOLUTIONS À LA DOULEUR

- Des prix et des délais publiés pour l'implémentation de taille institutionnelle, cités sur la page de service, pour qu'un dossier d'achat puisse s'ouvrir sans appel.
- Une position indépendante : la propriété vend des repères, des flux de travail et de la formation — jamais un modèle ni une licence d'outil — donc aucun intérêt dans le résultat.
- Plurielle par construction, pour qu'un public divisé trouve son propre argument représenté et non écarté.
- Des livrables sous forme de rapport écrit qui peuvent être joints à une décision.
- Des tarifs réduits pour les organismes sans but lucratif, les écoles et les organisations artistiques, publiés comme offre ouverte plutôt que négociés en privé.

Profil du client

GAINS

- Une position qui peut être publiée et défendue.
- Un flux de travail réellement construit et remis, avec son manuel — et non un rapport sur les flux de travail.
- Des offres chiffrées et cadrées qui entrent dans un dossier d'achat.
- Une intervention et un matériel en anglais, en espagnol et en français.

DOULEURS

- Des conseils venant de fournisseurs qui ont un intérêt dans le résultat.
- Un public partagé entre des artistes qui se sentent menacés et des institutions sous pression d'efficacité.
- Les achats ne peuvent rien faire d'un « contactez-nous pour les tarifs ».
- Du matériel et une intervention dans une seule langue, pour un public qui n'est pas monolingue.

TÂCHES DU CLIENT

- Décider ce que les institutions et programmes culturels publics peuvent faire avec l'IA, et le publier.
- Soutenir un secteur créatif inquiet face à l'IA sans prendre parti prématurément.
- Acheter selon des règles qui exigent un prix publié et un périmètre défini.
- Remplir des obligations envers les citoyens dans plus d'une langue.

Canevas de proposition de valeur — ONG et fondations

Airtistic.ai · Segment : ONG et fondations

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES

- Speaking — Keynotes et ateliers sur l'IA dans les arts, donnés en anglais, en espagnol et en français.
- Training — Le programme autonome gratuit, une cohorte de six semaines avec formateur, ou un programme organisationnel sur mesure.
- AI Readiness Assessment — Un auto-diagnostic gratuit de douze questions, ou une évaluation menée par un curateur avec deux séances en direct et un rapport écrit.

CRÉATEURS DE GAINS

- Des ateliers en plus des keynotes, pour que le public fasse le travail dans la salle au lieu de le regarder faire.
- Du matériel de suivi gratuit en trois langues pour chaque participant, et pour les membres qui n'ont pas pu venir.
- Une étape suivante naturelle pour les institutions présentes — l'évaluation de maturité ou la cohorte — sans que l'événement lui-même devienne un argumentaire de vente.

SOLUTIONS À LA DOULEUR

- Des honoraires publiés sur la page pour un keynote, un atelier d'une demi-journée et un atelier d'une journée, pour qu'un comité de programmation planifie face à un chiffre au lieu de le demander.
- Des tarifs réduits pour les organismes sans but lucratif, les écoles et les organisations artistiques, publiés comme une invitation ouverte à demander et non comme une remise privée.
- Une intervention en anglais, en espagnol et en français.
- Une posture plurielle plutôt qu'un créneau militant : la session pose l'argument et sa réponse, ce qu'un public mixte peut accepter.
- Un vaste catalogue public que le comité peut lire avant de réserver, pour que le choix ne se fasse pas sur une biographie.

Profil du client

GAINS

- Une session dont le public sort capable de décider quelque chose de précis.
- Une intervention dans la langue du public.
- Du matériel que le public peut continuer à lire ensuite, gratuitement, et transmettre aux membres qui n'étaient pas dans la salle.
- Un intervenant dont l'œuvre publiée peut être lue et vérifiée à l'avance par un comité de programmation.

DOULEURS

- La plupart des intervenants disponibles sont des éditeurs qui vendent ou des critiques qui refusent, et aucun ne laisse un public en mesure d'agir.
- Des sessions données en anglais à un public qui ne travaille pas en anglais.
- Un atelier qui inspire la salle et ne laisse rien à ceux qui n'ont pas pu venir.
- Des honoraires calés sur des budgets de conférences d'entreprise, qui ne conviennent ni à un festival ni à un conseil des arts.

TÂCHES DU CLIENT

- Programmer une session sur l'IA et les arts à laquelle un public divisé fera réellement confiance.
- Remplir un créneau de keynote ou d'atelier avec quelqu'un capable de tenir une salle dans la langue du public.
- Laisser le public capable de décider quelque chose, et non seulement impressionné ou seulement alarmé.
- Le faire à l'intérieur du budget d'un festival, d'un conseil des arts ou d'une fondation.