

Comment iBizAI construit une activité

Ce qu'est iBizAI, ce qu'elle vend, à qui, comment elle les atteint, ce qui peut mal tourner, et ce que ce plan se garde délibérément d'affirmer.

Résumé exécutif

iBizAI est l'initiative IA pour les entreprises de CEMI. Elle fait deux choses tenues séparées à dessein. Comme guide, elle est indépendante et neutre vis-à-vis des fournisseurs : guides sectoriels, quick wins, glossaire, articles d'opinion et quatre diagnostics de maturité IA, publiés gratuitement en anglais, espagnol et français, qui aident une entreprise à comprendre ce que l'IA fait réellement pour elle. Comme offre, c'est une suite curée d'outils — la Suite IA d'Ibizai — que CEMI construit, intègre et exploite sur la connaissance et la pile technique du client.

La séparation est la décision produit. Une recommandation ne vaut quelque chose que si celui qui recommande n'a pas besoin de remporter la construction ; une mise en œuvre n'est responsable que si quelqu'un l'assume. iBizAI recommande ; CEMI construit et exploite.

Le problème

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

Le site publié traite les trois : des réponses ancrées dans les documents propres du client avec citations, trilingue par construction et non par traduction après coup, et deux paliers tarifaires régionaux au lieu d'un seul.

L'offre

La Suite est organisée en trois paliers — Basic (aides réactives), Optimum (assistants actifs) et Premium (intelligence stratégique) — et une édition Groupe / Holding pour les groupes diversifiés, où chaque filiale garde son coffre et sa voix de marque tandis que le holding obtient un contrat unique, une console de conformité unique et une comparaison entre filiales.

À côté se trouve le service de construction : helpdesk et assistants de service client sur mesure, entraînés sur la base de connaissance du client, avec garde-fous anti-hallucination, réponses multimédias, routage intelligent et capture de prospects vers le CRM. Le cas publié est l'assistant de la Chambre de commerce franco-dominicaine, qui répond aux questions d'investissement, cite lois et décrets dominicains, et oriente les prospects qualifiés vers l'équipe de la chambre.

Mise sur le marché

On atteint l'acheteur par des institutions plutôt qu'un par un : chambres de commerce, associations d'entreprises, coopératives et holdings diversifiés, dont chacun apporte avec lui une base de membres ou un portefeuille. La mission de la Chambre franco-dominicaine est le modèle — une institution achète un assistant, et ses membres découvrent la plateforme à travers lui.

Géographiquement, la séquence suit la grille tarifaire publiée : d'abord les Caraïbes et l'Amérique latine, où le palier économie en développement rend l'offre abordable et où le contenu trilingue existe déjà ; ensuite l'Europe et l'Amérique du Nord, au palier économie développée.

La couche éducative gratuite est la surface d'acquisition. C'est la raison pour laquelle un décideur arrive avant toute conversation commerciale, et le tour la maintient à jour précisément pour cela.

Comment nous rivalisons

Pas sur la qualité des modèles — la Suite orchestre des modèles de pointe plutôt que d'entraîner les siens, et le site le dit. La concurrence se joue sur l'enveloppe : ce que l'assistant sait, quelle langue il parle, ce qu'il refuse d'inventer, qui répond lorsqu'il se trompe, et ce qu'il coûte sur un marché où un prix de pays riche est simplement un non.

Face au SaaS mondial, l'avantage est la proximité, la langue et le palier de prix. Face aux intégrateurs locaux, un produit publié à prix publié au lieu d'un projet sur mesure à chaque fois. Face à l'inaction — le vrai concurrent — un parcours éducatif gratuit qui débouche sur une offre précise et tarifiée.

Ce que possède la société

La bibliothèque trilingue de contenus publiée et les instruments de diagnostic ; la définition curée de la Suite et le catalogue d'outils ; la méthode de livraison d'assistants ancrés et porteurs de citations, y compris la discipline de prompts anti-hallucination employée pour la Chambre ; la marque et les domaines ; et l'accès à la plateforme partagée de CEMI — moteur de personas, chaîne de production et bras de livraison — que cette société n'a pas à construire.

Il n'y a pas de brevet et aucun n'est revendiqué. La défendabilité est une accumulation : contenus, méthode, relations institutionnelles et bases de connaissance clientes déjà intégrées.

Marché

Quatre entreprises de l'UE sur cinq comptant dix salariés ou plus n'utilisent toujours pas l'IA. Eurostat a mesuré 20,0% d'entre elles utilisant des technologies d'IA en 2025, contre 13,5% en 2024 et 7,7% en 2021, l'adoption allant de 42,0% au Danemark à 5,2% en Roumanie — un écart de huit fois entre les États membres de tête et ceux de queue. Il s'agit d'un écart d'adoption et non d'une taille de marché : il compte combien d'entreprises

ont commencé, pas ce qu'elles dépensent, et c'est l'écart auquel cette société s'adresse.

Source : Eurostat, 20% of EU enterprises use AI technologies (11 décembre 2025), ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/w/ddn-20251211-2.

Le Future of Jobs Report 2025 du World Economic Forum, qui a interrogé plus de 1 000 employeurs dans 22 groupes d'industries et 55 économies, projette 170 millions d'emplois créés et 92 millions supprimés entre 2025 et 2030 — un gain net de 78 millions, soit 7% de l'emploi total. Il s'agit de la projection de création et de suppression d'emplois issue d'une enquête mondiale auprès d'employeurs, et non d'une taille de marché : elle compte les emplois que ces employeurs s'attendent à voir apparaître et disparaître, pas ce que quiconque va dépenser. Source : World Economic Forum, The Future of Jobs Report 2025 (janvier 2025), weforum.org/publications/the-future-of-jobs-report-2025/digest/.

Ce plan n'énonce aucune taille de marché. Nous ne disposons d'aucun chiffre de marché adressable accompagné d'une source citable sur la page, et le standard selon lequel ce dossier est bâti est explicite : une section sans source n'existe pas. Les indices directionnels de demande figurent dans les articles d'opinion publiés, chacun portant ses propres citations ; la preuve commerciale qui compte ici est plus étroite et concrète : une institution a payé pour un assistant, et la grille tarifaire de la Suite est publique.

Risques, et ce que nous en faisons

Dépendance aux modèles. La Suite s'appuie sur des modèles de pointe tiers ; prix et disponibilité échappent à notre contrôle. Atténuation : la couche d'orchestration est agnostique au modèle par conception, et le site le dit — le meilleur modèle est choisi par tâche.

Concentration. Une activité bâtie par les institutions est exposée à un petit nombre de grandes relations. Atténuation : les paliers d'abonnement en libre-service que ce tour finance existent précisément pour élargir la base en dessous.

Confiance. Une seule réponse inventée devant le client d'un client coûte plus cher que le contrat. Atténuation : réponses ancrées avec citations, validation humaine des étapes irréversibles et traçabilité auditable — les six principes publiés sur la page de la Suite.

Concentration sur une personne clé. Une seule personne nommée dirige la société. L'atténuation est honnête plutôt que rassurante : c'est un risque réel, c'est la raison pour laquelle le tour finance de la capacité de livraison, et il est sur la table en due diligence.

Évolution réglementaire. Les règles sur l'IA bougent dans chaque juridiction où nous vendons. Atténuation : la veille de conformité est elle-même un des outils de la Suite, et la console Groupe a été conçue autour de la vue d'un directeur juridique à travers les juridictions.

Ce que ce plan n'affirme PAS

Il n'énonce ni chiffre d'affaires, ni rythme courant, ni nombre de clients. Il ne projette pas de compte de résultat à cinq ans. Il ne nomme aucune taille de marché. Il ne présente pas les conditions de l'offre comme des résultats mesurés. Tout ce que le plan ne publie pas — chiffre d'affaires et modèle financier compris — est disponible pour les investisseurs sur demande, et la liste de due diligence de la page FAQ dit exactement ce qui s'ouvre et en combien de temps.

Ce que le tour finance

Énoncé prospectif. Le plan ci-dessous décrit à quoi sert le tour, et non un résultat mesuré.

US\$100,000

LEVÉE

16.67%

CAPITAL OFFERT

US\$500,000

PRE-MONEY

US\$600,000

POST-MONEY

US\$10,000

TICKET MINIMUM

18 mois

AUTONOMIE

</investors/ask/>

Chaque source de revenus, avec chaque prix publié cité mot pour mot :

/investors/revenue/

Conditions financières, chiffre d'affaires et documents détaillés disponibles sur demande. Les chiffres décrivent une capacité construite et opérationnelle aujourd'hui ; les énoncés prospectifs sont identifiés comme tels.



Carlos Miranda Levy

Coordinateur des Intelligences Augmentées de
CEMI

Parlons-en

Demandes d'investissement — invest@ibizai.io

Suivi commercial — business@ibizai.io

Dossier investisseurs du groupe CEMI.ai ·

Dossier institutionnel de CEMI