

Canevas de modèle économique

MaiMusic

PARTENAIRES CLÉS

- Le groupe CEMI.ai — le système de production, le moteur de personas et le pipeline de livraison qu'utilise MaiMusic.
- CEMI Media — l'initiative sœur à qui revient la production médias pour des tiers. C'est un canal interne et non un partenariat extérieur: elle contracte le travail de cinéma, de publicité, de jingles et d'entreprise et fait appel à MaiMusic pour la musique.
- Plateformes tierces de distribution, de stockage et d'identité: une dépendance que le plan nomme, non un partenariat qu'il revendique.
- Registres de droits et contreparties de collecte: partie du chantier des droits que finance cette levée, et pas encore en place.
- Aucun autre partenariat, accord de label, agence de synchro ou relation de marque n'est publié, et aucun n'est affirmé.

ACTIVITÉS CLÉS

- Publier: A&R, production, mixage, mastering, pochettes, métadonnées, livraison.
- Distribution et marketing de sortie à des conditions écrites pour rendre à l'artiste une part plus grande de chaque écoute.
- Droits: libération, enregistrement, administration des redevances, rails de paiement.
- Production sur commande pour artistes et albums, et la musique dont les productions de CEMI Media ont besoin.
- Développement commercial: prospection de licences auprès des établissements et des entreprises — financé par la levée.
- Exploiter la plateforme et les foyers d'artistes, avec transparence des redevances.
- Tenir le roster en portefeuille de rôles choisis pour ne pas se concurrencer.
- Publier la position sur l'IA: divulguer, enregistrer, aucune donnée aspirée, aucun clonage.

RESSOURCES CLÉS

- Le catalogue publié — plus de vingt albums et deux cents titres, écoutables aujourd'hui.
- Le roster — plus de dix formations, quinze genres, six régions, chacune avec un rôle déclaré.
- Un noyau humain réduit avec des dizaines d'agents d'IA, et une direction d'IA, publiés comme IA.
- Infrastructure partagée CEMI.ai: système de production, moteur de personas, pipeline de livraison.
- La position publiée sur l'IA en musique — le crédit auprès d'acheteurs prudents.
- Une capacité commerciale dédiée n'en fait PAS encore partie. C'est ce qu'achète cette levée.
- MaiMusic possède son catalogue, ses identités, sa plateforme et son système de production.
- MaiMusic fonctionne sur l'infrastructure partagée du groupe CEMI.ai.

PROPOSITIONS DE VALEUR

- Une seule société de musique connectée pour le moment où l'IA a changé la façon de faire de la musique: un catalogue publié sur plus de dix formations et plus de quinze genres, un label qui produit, sort et distribue à des conditions écrites pour rendre à l'artiste une part plus grande de chaque écoute, deux catalogues de licence qui servent un établissement ou une entreprise à l'une ou l'autre extrémité de son budget, et une plateforme d'écoute où tout cela s'entend. Les artistes gardent leur espace propre et leur relation propre au public, et le catalogue d'artistes verse les redevances directement à ceux qui ont fait la musique.

RELATIONS CLIENTS

- Musiciens, artistes et groupes: une relation de travail par sortie — produite, sortie, distribuée et promue.
- Formations signées: tenues sur le roster, gardant leur espace et leur propre public.
- Établissements et entreprises: traités directement, demande par demande — sans tarif.
- Participants aux formations: une cohorte, avec certification à l'issue.
- CEMI Media et les autres initiatives sœurs: internes, centre de coûts et non vente.
- Auditeurs: gratuit et en libre-service. Ils sont le public qui écoute le catalogue, non un segment payant — rien sur la plateforme ne leur est vendu.

CANAUX

- maimusic.ai — la plateforme et le lecteur; tout le catalogue publié est public.
- Un foyer dédié par formation: catalogue, univers, canaux directs vers les fans.
- Plateformes tierces de distribution et de streaming — une dépendance, aucune nommée.
- CEMI Media — le canal interne vers le travail de cinéma, de publicité, de jingles et d'entreprise: elle contracte ce travail et fait appel à MaiMusic pour la musique.
- Demande directe d'établissements et d'entreprises: aucun prix publié, tout accord commence par une conversation.
- La surface éducative gratuite — la plus large entrée de l'entonnoir, et gratuite.
- L'écosystème CEMI.ai: les initiatives sœurs y accèdent en interne.

SEGMENTS DE CLIENTÈLE

- Musiciens
- Artistes et créateurs
- Lieux et hôtellerie-restauration
- Initiatives de CEMI (écosystème interne)

STRUCTURE DE COÛTS

- La production des sorties sur tout le roster — la plus grande ligne de la levée.
- Droits, licence et administration des redevances, et les rails de paiement.
- Développement du public et commercial: prospection de licences auprès des établissements et des entreprises, et marketing des sorties.
- Plateforme et infrastructure. Le site est statique avec un catalogue servi: un auditeur de plus coûte à peu près les octets.
- Infrastructure partagée du groupe, système de production par l'IA, et le noyau humain réduit qui les exploite.
- Aucun montant absolu n'est publié. Les proportions de la levée sont sur sa page; les montants, sur demande.

SOURCES DE REVENUS

- Licences et redevances
- Abonnements (SaaS, adhésions)
- Vente de services
- Conseil
- Formation et événements
- Centre de coût interne

Lean Canvas

MaiMusic

PROBLÈME

- L'industrie musicale est en transition : les outils ont changé, les modèles d'affaires changent et le public change, et la plupart des réponses ne traitent qu'un seul maillon de la chaîne. Les artistes font face à des attentes de qualité croissantes avec des budgets en baisse, et à des conditions de distribution qui gardent presque tout ce que rapporte une écoute ; les établissements et les petites entreprises ont besoin d'une musique pour laquelle ils sont sereinement sous licence et ne peuvent pas porter ce qu'une société de gestion leur facture pour elle ; et la musique faite avec l'IA affronte des questions non résolues de droits, de provenance et de divulgation auxquelles ni les générateurs ni les plateformes ne répondent en public.

SOLUTION

- Publishing and label
- Original music production for artists and albums
- Distribution and release marketing
- Artist catalog licensing
- Royalty-free AI catalog licensing
- AI consulting for music
- Training and workshops
- MaiMusic listening platform and artist spaces
- Music for CEMI Media productions

INDICATEURS CLÉS

- Licences conclues avec des établissements et des entreprises, et revenu réparti entre les deux catalogues.
- Cadence : la part du roster ayant sorti au dernier trimestre.
- Redevances effectivement versées — la promesse publiée, mesurée.
- Écoutes, comptes d'auditeurs et écoute répétée.
- Sorties produites et distribuées pour des artistes, et marge par mission.
- Conversion demande-accord sur chaque ligne payante.
- Concentration du revenu : la plus grande ligne, le plus gros acheteur.
- Aucune valeur n'en est publiée ; elles sont disponibles sur demande.

PROPOSITION DE VALEUR UNIQUE

- Une seule société de musique connectée pour le moment où l'IA a changé la façon de faire de la musique : un catalogue publié sur plus de dix formations et plus de quinze genres, un label qui produit, sort et distribue à des conditions écrites pour rendre à l'artiste une part plus grande de chaque écoute, deux catalogues de licence qui servent un établissement ou une entreprise à l'une ou l'autre extrémité de son budget, et une plateforme d'écoute où tout cela s'entend. Les artistes gardent leur espace propre et leur relation propre au public, et le catalogue d'artistes verse les redevances directement à ceux qui ont fait la musique.

AVANTAGE DÉLOYAL

- La proposition s'entend, elle ne se décrit pas seulement : un catalogue publié, deux niveaux de licence, une maison de production et une plateforme d'écoute sont publics aujourd'hui, et le roster derrière est composé en portefeuille de rôles qui ne se concurrencent pas. Cela ne s'assemble pas vite depuis un outil de génération. Le catalogue d'artistes paie directement ceux qui ont fait la musique, sans société de gestion entre eux — c'est ce qui est proposé à un établissement et ce qui est proposé à un artiste, depuis le même actif. Et la position sur l'IA en musique est publiée, non gardée.

CANAUX

- maimusic.ai — la plateforme et le lecteur ; tout le catalogue publié est public.
- Un foyer dédié par formation : catalogue, univers, canaux directs vers les fans.
- Plateformes tierces de distribution et de streaming — une dépendance, aucune nommée.
- CEMI Media — le canal interne vers le travail de cinéma, de publicité, de jingles et d'entreprise : elle contracte ce travail et fait appel à MaiMusic pour la musique.
- Demande directe d'établissements et d'entreprises : aucun prix publié, tout accord commence par une conversation.
- La surface éducative gratuite — la plus large entrée de l'entonnoir, et gratuite.
- L'écosystème CEMI.ai : les initiatives sœurs y accèdent en interne.

SEGMENTS DE CLIENTÈLE

- Musiciens
- Artistes et créateurs
- Lieux et hôtellerie-restauration
- Initiatives de CEMI (écosystème interne)

STRUCTURE DE COÛTS

- La production des sorties sur tout le roster — la plus grande ligne de la levée.
- Droits, licence et administration des redevances, et les rails de paiement.
- Développement du public et commercial : prospection de licences auprès des établissements et des entreprises, et marketing des sorties.
- Plateforme et infrastructure. Le site est statique avec un catalogue servi : un auditeur de plus coûte à peu près les octets.
- Infrastructure partagée du groupe, système de production par l'IA, et le noyau humain réduit qui les exploite.
- Aucun montant absolu n'est publié. Les proportions de la levée sont sur sa page ; les montants, sur demande.

SOURCES DE REVENUS

- Licences et redevances
- Abonnements (SaaS, adhésions)
- Vente de services
- Conseil
- Formation et événements
- Centre de coût interne

Canevas de proposition de valeur — Musiciens

MaiMusic · Segment : Musiciens

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES

- Original music production for artists and albums — Composition originale, musique à l'image, arrangements, production intégrale, mixage et mastering pour musiciens, groupes et albums — la production d'une sortie. La production médias pour des tiers est proposée par CEMI Media, non par MaiMusic.
- Distribution and release marketing — Sortie, distribution et promotion mondiales pour les artistes avec lesquels MaiMusic travaille, à des conditions de redevances écrites pour rendre à l'artiste une part de chaque écoute supérieure à celle d'un distributeur standard. Aucun tarif ni partage n'est publié.
- AI consulting for music — Conseil en stratégie d'IA, production assistée par l'IA et solutions d'IA sur mesure pour les artistes, les groupes et les organisations musicales avec lesquelles ils travaillent.
- Training and workshops — Ateliers pratiques et un programme structuré d'apprentissage sur l'IA pour les professionnels de la musique, avec certification à l'issue.

CRÉATEURS DE GAINS

- Conseil en stratégie d'IA et production assistée par l'IA, pour le travail lui-même et non pour la théorie.
- Des ateliers pratiques et un programme structuré d'apprentissage avec certification à l'issue, de sorte que ce que l'apprenant sait désormais faire est consigné.
- Un catalogue produit et publié en public, écoutable avant la première conversation. Aucun prix n'est publié; chaque mission est chiffrée sur demande.

SOLUTIONS À LA DOULEUR

- Composition originale, musique à l'image, arrangements, production intégrale, mixage et mastering — le disque terminé, non commencé.
- Distribution et marketing de sortie à des conditions de redevances écrites pour rendre à l'artiste une part de chaque écoute supérieure à celle d'un distributeur standard. Aucun tarif ni partage n'est publié, aucun chiffre n'est donc cité ici.
- Une position explicite et publiée sur les droits, la provenance et la divulgation qu'ils peuvent adopter comme la leur.

Profil du client



Canevas de proposition de valeur — Artistes et créateurs

MaiMusic · Segment : Artistes et créateurs

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES · Publishing and label — Développement d'artistes et A&R, production complète d'albums et de singles, sortie et promotion mondiales, gestion des droits et administration des redevances. · Original music production for artists and albums — Composition originale, musique à l'image, arrangements, production intégrale, mixage et mastering pour musiciens, groupes et albums — la production d'une sortie. La production médias pour des tiers est proposée par CEMI Media, non par MaiMusic. · Distribution and release marketing — Sortie, distribution et promotion mondiales pour les artistes avec lesquels MaiMusic travaille, à des conditions de redevances écrites pour rendre à l'artiste une part de chaque écoute supérieure à celle d'un distributeur standard. Aucun tarif ni partage n'est publié. · MaiMusic listening platform and artist spaces — Une plateforme d'écoute avec comptes, listes de lecture, analytique et transparence des redevances, et un foyer dédié pour chaque artiste du roster. Gratuite pour les auditeurs ; financée comme une infrastructure.	CRÉATEURS DE GAINS · Sortie et promotion mondiales, et gestion des droits et administration des redevances comme service. · Un label dont le roster est composé comme un portefeuille : une nouvelle formation est signée pour un rôle vacant, non pour concurrencer les autres. · Aucun partage, tarif ou terme n'est publié : ils sont convenus par artiste et ne sont pas publics.
	SOLUTIONS À LA DOULEUR · Développement d'artistes et A&R, avec production complète d'albums et de singles, mixage et mastering. · Chaque artiste reçoit un foyer dédié avec des canaux directs vers ses fans, de sorte qu'aucun intermédiaire ne possède la relation. · Sortie, distribution et promotion mondiales à des conditions écrites pour rendre à l'artiste une part de chaque écoute supérieure à celle d'un distributeur standard ; aucun tarif ni partage n'est publié. · Le catalogue d'artistes verse les redevances directement à ceux qui ont fait la musique, avec la transparence des redevances sur la plateforme.

Profil du client

GAINS · Une sortie qui sonne finie, pas comme une démo. · Leur propre espace, voix et univers visuel sur la plateforme. · Des redevances versées directement, et visibles là où la musique est jouée.	TÂCHES DU CLIENT · Enregistrer et sortir à une qualité qui tient à côté des plus grands acteurs. · Garder leur propre relation au public au lieu de la louer. · Être payés, de façon visible, pour les écoutes que leur œuvre gagne.
DOULEURS · Des attentes de qualité de production croissantes face à des budgets en baisse. · Des intermédiaires qui finissent par posséder la relation au public. · Une comptabilité des redevances qu'ils ne peuvent ni voir ni vérifier.	

Canevas de proposition de valeur — Lieux et hôtellerie-restauration

MaiMusic · Segment : Lieux et hôtellerie-restauration

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES · Royalty-free AI catalog licensing — Une bibliothèque en croissance de musique composée avec l'IA, libérée pour un usage commercial, sous licence au projet ou par abonnement. · Artist catalog licensing — De la musique approuvée par ses artistes, issue du catalogue MaiMusic, sous licence pour les établissements et pour les contenus propres d'une entreprise, où chaque écoute verse des redevances directement à ceux qui l'ont faite. · MaiMusic listening platform and artist spaces — Une plateforme d'écoute avec comptes, listes de lecture, analytique et transparence des redevances, et un foyer dédié pour chaque artiste du roster. Gratuite pour les auditeurs ; financée comme une infrastructure.	CRÉATEURS DE GAINS · Tout le catalogue publié est public et écoutable, sur plus de quinze genres, de sorte que l'adéquation avec la salle s'entend avant toute signature. · Une licence au projet ou par abonnement, choisie par l'acheteur et non imposée. · La transparence des redevances sur la plateforme : ce que la salle diffuse, et ce qu'elle a versé à l'artiste, se voient au lieu d'être affirmés. Aucun prix n'est publié ; la licence est chiffrée sur demande. SOLUTIONS À LA DOULEUR · Deux catalogues entre lesquels choisir : un catalogue d'IA libre de redevances en croissance constante et libéré pour un usage commercial, et de la musique approuvée par ses artistes issue du catalogue d'artistes — au projet ou par abonnement. · Sur le catalogue d'artistes, les redevances vont directement à ceux qui ont fait la musique, sans société de gestion entre eux. La position de MaiMusic est qu'un établissement devrait payer cela moins cher que ce qu'un collecteur standard facture ; aucun tarif n'est publié, aucun chiffre n'est donc cité ici. · La libération fait partie de la licence et n'est pas laissée à l'acheteur, et toute demande reçoit une réponse directe parce qu'il n'y a aucun tarif derrière lequel se cacher.
---	---

Profil du client

GAINS · De la musique libérée à un coût qu'une petite entreprise supporte réellement. · Un abonnement plutôt qu'une négociation par usage. · Savoir que l'argent atteint ceux qui ont fait la musique.	TÂCHES DU CLIENT · Diffuser de la musique dans la salle — un bar, un restaurant, une boutique, un hôtel — et être sereinement sous licence pour cela. · Mettre de la musique sur les contenus propres de l'entreprise sans service juridique. · Savoir ce que la musique coûte chaque mois, et ne pas en être surpris.
DOULEURS · Le tarif d'une société de gestion, facturé que la musique convienne ou non à la salle. · Aucune réponse claire sur ce que la licence couvre réellement, et aucun appétit pour le risque. · Des titres gratuits trouvés en ligne avec des conditions que personne n'a lues, ou une liste qui sonne comme toutes les autres salles.	

Canevas de proposition de valeur — Initiatives de CEMI (écosystème interne)

MaiMusic · Segment : Initiatives de CEMI (écosystème interne)

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES

- Music for CEMI Media productions — Licences de catalogue et musique sur commande fournies au sein du groupe à CEMI Media, l'initiative de production médias de l'écosystème. Le travail de cinéma, de publicité, de jingles et d'entreprise est contracté avec CEMI Media, qui fait appel à MaiMusic pour la musique ; la relation de MaiMusic à ce travail est interne, et non une vente à un tiers.
- Royalty-free AI catalog licensing — Une bibliothèque en croissance de musique composée avec l'IA, libérée pour un usage commercial, sous licence au projet ou par abonnement.
- Artist catalog licensing — De la musique approuvée par ses artistes, issue du catalogue MaiMusic, sous licence pour les établissements et pour les contenus propres d'une entreprise, où chaque écoute verse des redevances directement à ceux qui l'ont faite.

CRÉATEURS DE GAINS

- Un catalogue public et écoutable sur plus de quinze genres — entendu et choisi sans cycle de brief.
- De la musique sur commande de la maison de production quand une pièce mérite son propre thème plutôt qu'un thème sous licence.
- La voie de l'écosystème est comptabilisée comme centre de coûts interne, non comme une vente ; rien n'en est publié comme prix.

SOLUTIONS À LA DOULEUR

- MaiMusic est l'initiative musicale du groupe CEMI.ai, de sorte que les initiatives sœurs accèdent au catalogue à des conditions internes ; aucun prix interne n'est publié.
- La production de cinéma, de publicité, de jingles et d'entreprise est contractée avec CEMI Media, qui fait appel à MaiMusic pour la musique — le travail médias du groupe a ainsi un seul responsable et la musique une seule source.
- Le catalogue d'IA libre de redevances est libéré pour un usage commercial et peut être choisi le jour même où il est entendu.

Profil du client

