

Le modèle sur une page, trois fois.

Canevas de modèle économique

Canevas de modèle économique

skaills

PARTENAIRES CLÉS

- Les fournisseurs de modèles d'IA, nommés dans le plan et tenus interchangeables : Claude, Gemini et les modèles de classe GPT-4, ainsi qu'ElevenLabs pour les fonctions vocales premium réservées aux offres payantes.
- Smoother Experiences et aiLearning au sein du groupe CEMI — la plateforme sœur dont les programmes d'apprentissage apparaissent déjà sur chaque évaluation skaills.
- Des normes ouvertes utilisées comme sources, non comme partenariats : ISCO-08 (Organisation internationale du travail), ESCO (Commission européenne) et O*NET (département du Travail des États-Unis). Les classifications sont utilisées selon leurs propres conditions publiées ; aucun partenariat, aval ni affiliation n'est revendiqué.
- Des organisations de communautés RH en République dominicaine, en Colombie, au Mexique et en Espagne, atteintes par les relations établies du fondateur. Nommées dans le plan comme des marchés et des relations, non comme des accords signés.
- Des cibles d'intégration, pas encore des partenaires : BambooHR, Personio et Sage sont nommés dans le plan comme les SIRH que le troisième cercle de commercialisation viserait à partir du mois 9. Aucun accord n'est signé avec eux.

ACTIVITÉS CLÉS

- Rédaction du corpus d'évaluation — des centaines de profils et des milliers de questions de compétences, en quatre langues.
- Travail normatif : les phases restantes d'ISCO-08, la table de correspondance ESCO v1.2.1, O*NET comme prévu, et les surfaces d'attribution.
- Construire les instruments de la Couche Transformatrice que le plan doit encore.
- Ingénierie native de l'IA sur une abstraction agnostique quant au fournisseur, avec un cache pour qu'une hausse du prix d'inférence ne repositionne pas le produit.
- Publier la bibliothèque d'opinion, et vendre en direct avec des pilotes portant chacun un engagement d'étude de cas.

RESSOURCES CLÉS

- Le fondateur. Le modèle dépend aujourd'hui d'une seule personne — le premier risque du plan — et les premiers recrutements du tour sont l'atténuation.
- La plateforme multi-tenant déployée en v0.21.x, et une capacité d'IA tenue agnostique pour qu'aucun fournisseur ne soit un point de défaillance unique.
- Un accès établi aux communautés des Caraïbes, d'Amérique centrale, de la région andine et d'Espagne, et la plateforme du groupe CEMI sur laquelle skaills est construite.
- Le corpus d'évaluation — des centaines de profils d'évaluation sur des dizaines de secteurs et plusieurs niveaux, et des milliers de questions de compétences multilingues — avec la table de correspondance ISCO-08 et ESCO, les instruments de la Couche Transformatrice et les simulateurs de scénarios, tous rédigés en interne.
- Profondeur normative et construction multilingue.

PROPOSITIONS DE VALEUR

- skaills prend en charge le travail mécanique des RH — évaluations, recrutement, CV, certificats — pour que les personnes fassent ce que seules des personnes peuvent faire : planifier, juger, diriger. La plateforme est organisée explicitement autour de deux couches : une Couche Mécanique que l'IA absorbe proprement, et une Couche Transformatrice qui donne aux individus et aux organisations de vrais instruments pour planifier la transition au lieu de la subir.

RELATIONS CLIENTS

- Autonomie complète pour les offres personnelles gratuite et payantes : une personne peut s'évaluer, construire un CV et obtenir un plan de croissance sans jamais nous parler.
- Des communautés de pratique dans la plateforme, livrées et ouvertes sur l'offre gratuite : des pairs, pas une file d'attente de support.
- Gestion de compte dédiée et un SLA sur l'offre Entreprise, tels que publiés sur la page tarifaire.
- Des relations portées par le fondateur pour les premiers clients organisationnels — délibérément, et délibérément provisoire : le tour finance les recrutements qui le remplacent.

CANAUX

- skaills.ai lui-même — inscription et paiement en autonomie dans quatre langues, avec l'offre personnelle gratuite ouverte à tous et sans passer par un commercial.
- Prospection directe du fondateur et partenariats avec les communautés RH des Caraïbes, d'Amérique centrale, de la région andine et d'Espagne — le premier cercle du plan.
- La bibliothèque d'opinion publiée sur /ressources — des articles de fond qui sont à la fois des actifs de référencement et de crédibilité, le deuxième cercle du plan.
- Smoother Experiences (experiences.ailearning.global), la plateforme sœur, qui fait apparaître des programmes d'apprentissage adaptés au secteur et au rôle sur chaque évaluation produite par skaills.
- Prévu, pas encore ouvert : un canal partenaires via les intégrations SIRH et ATS et via des programmes de certification. Le plan le situe comme troisième cercle, à partir du mois 9.

SEGMENTS DE CLIENTÈLE

- PME
- Startups
- Grandes entreprises
- Indépendants et professions libérales
- Consommateurs (grand public)
- Gouvernement et secteur public
- Éducateurs et établissements

STRUCTURE DE COÛTS

- L'inférence chez les fournisseurs d'IA — le principal coût variable, réservée de sorte que les fonctions coûteuses restent sur les offres payantes, et mise en cache pour ne pas payer deux fois le même travail.
- L'infrastructure cloud à l'échelle de production : Cloud Functions, Firestore, Storage, observabilité et suivi des erreurs.
- La masse salariale d'ingénierie — les deux ingénieurs et le responsable commercial que le tour finance. Ce coût est aujourd'hui quasi nul, ce qui est précisément la fragilité que le tour supprime.
- Commercialisation : partenariats avec les communautés, production de contenu, déploiements pilotes, CRM et infrastructure de prospection.
- Conformité, normes et juridique : préparation ISO 27001 et SOC 2, surfaces d'attribution, mise au propre de la propriété intellectuelle.
- Un salaire de fondateur modeste, sous les prix du marché, à 5 % du tour. Le tour prolonge la concentration, pas le train de vie.

SOURCES DE REVENUS

- Abonnements (SaaS, adhésions)
- Vente de services
- Conseil
- Gratuit — sans revenu direct

Canevas de modèle économique · skaills · généré depuis le profil d'affaires / growth.json sur skaills investor kit · canvases v1

Le même contenu que les blocs ci-dessus, dessiné par le moteur de rendu de canevas partagé de CEMI — le fichier imprimé dans le PDF.

Lean Canvas

skails

PROBLÈME · Chaque organisation a désormais besoin d'un plan sur ce que l'IA fait à son travail, et presque aucune n'en a un. L'étude d'Anthropic de mars 2026 sur les effets du marché du travail mesure le basculement déjà engagé. Pendant ce temps, les équipes RH passent leur temps sur du scoring répétitif, de l'analyse de CV et de la paperasse, et le travail de planification — refonte des rôles, parcours de reconversion, navigation de carrière — n'est jamais fait. En Amérique latine, en Europe ibérique et en Afrique francophone, le problème est pire, car les plateformes qui pourraient aider sont uniquement anglophones et reposent sur des taxonomies que ces marchés du travail n'utilisent pas.	SOLUTION · skails personal plans (Free / Pro / Premium) · skails organizational plans (Starter / Business / Enterprise) · Org Transformation Plan engagements · Certificate issuance (ISCO-stamped, vérifiable) · Recruitment campaigns	PROPOSITION DE VALEUR UNIQUE · skails prend en charge le travail mécanique des RH — évaluations, recrutement, CV, certificats — pour que les personnes fassent ce que seules des personnes peuvent faire : planifier, juger, diriger. La plateforme est organisée explicitement autour de deux couches : une Couche Mécanique que l'IA absorbe proprement, et une Couche Transformatrice qui donne aux individus et aux organisations de vrais instruments pour planifier la transition au lieu de la subir.	AVANTAGE DÉLOYAL · Le corpus d'évaluation et la table de correspondance ISCO-08 / ESCO, rédigés en quatre langues sur plus de deux ans, sont la partie coûteuse à copier : du temps de rédaction, pas une fonctionnalité. Ce que skails n'a pas, c'est un brevet, un effet de réseau ou un jeu de données exclusif, et ce tour ne se défend sur aucun des trois. L'architecture en deux couches et la construction multilingue sont une avance de départ qu'un acteur financé pourrait combler — le corpus est ce qui lui coûterait les mêmes deux ans.	SEGMENTS DE CLIENTÈLE · PME · Startups · Grandes entreprises · Indépendants et professions libérales · Consommateurs (grand public) · Gouvernement et secteur public · Éducateurs et établissements
INDICATEURS CLÉS · Organisations payantes. Aucune valeur mesurée — skails est avant tout revenu. Le scénario de base du plan d'affaires vise environ 200 à la fin de la première année et le signale comme prospectif. · Revenu récurrent mensuel. Rien de mesuré à rapporter : aucun client payant n'a été signé. · Revenu moyen par organisation payante. Un objectif, publié dans le plan : 300 US\$ par mois après le mois 12. · Marge brute après coût variable des fournisseurs d'IA. Un objectif, publié dans le plan : 75 à 82 %. · Coût d'acquisition client et son délai de retour. Des objectifs, publiés dans le plan : moins de 600 US\$, remboursés en trois mois. · Valeur à vie rapportée au coût d'acquisition. Un objectif, publié dans le plan : 12 fois, sur une durée moyenne de 24 mois. · Conversion du gratuit au payant sur les offres personnelles. Pas encore défini : aucun chiffre n'est publié ni mesuré, et l'entonnoir le porte donc comme une hypothèse du plan plutôt que comme un taux.		CANAUX · skails.ai lui-même — inscription et paiement en autonomie dans quatre langues, avec l'offre personnelle gratuite ouverte à tous et sans passer par un commercial. · Prospection directe du fondateur et partenariats avec les communautés RH des Caraïbes, d'Amérique centrale, de la région andine et d'Espagne — le premier cercle du plan. · La bibliothèque d'opinion publiée sur /resources — des articles de fond qui sont à la fois des actifs de référencement et de crédibilité, le deuxième cercle du plan. · Smoother Experiences (experiences allearning global), la plateforme sœur, qui fait apparaître des programmes d'apprentissage adaptés au secteur et au rôle sur chaque évaluation produite par skails. · Prévu, pas encore ouvert : un canal partenaires via les intégrations SRH et ATS et via des programmes de certification. Le plan le situe comme troisième cercle, à partir du mois 9.		
STRUCTURE DE COÛTS · L'inférence chez les fournisseurs d'IA — le principal coût variable, réservée de sorte que les fonctions coûteuses restent sur les offres payantes, et mise en cache pour ne pas payer deux fois le même travail. · L'infrastructure cloud à l'échelle de production : Cloud Functions, Firestore, Storage, observabilité et suivi des erreurs. · La masse salariale d'ingénierie — les deux ingénieurs et le responsable commercial que le tour finance. Ce coût est aujourd'hui quasi nul, ce qui est précisément la fragilité que le tour supprime. · Commercialisation : partenariats avec les communautés, production de contenu, déploiements pilotes, CRM et infrastructure de prospection. · Conformité, normes et juridique : préparation ISO 27001 et SOC 2, surfaces d'attribution, mise au propre de la propriété intellectuelle. · Un salaire de fondateur modeste, sous les prix du marché, à 5 % du tour. Le tour prolonge la concentration, pas le train de vie.		SOURCES DE REVENUS · Abonnements (SaaS, adhésions) · Vente de services · Conseil · Gratuit — sans revenu direct		

Lean Canvas · skails · généré depuis le profil d'affaires / growth.json sur skails investor kit · canvases v1

Le même contenu que les blocs ci-dessus, dessiné par le moteur de rendu de canevas partagé de CEMI — le fichier imprimé dans le PDF.

Canevas de proposition de valeur

SEGMENT

Consommateurs (grand public)

Canevas de proposition de valeur — Consommateurs (grand public)

skails · Segment : Consommateurs (grand public)

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES · skails personal plans (Free / Pro / Premium) — Évaluations personnelles, outils de CV, plan de croissance et communautés sur l'offre gratuite, avec l'analyse IA avancée et les instruments de la Couche Transformatrice sur les offres payantes. Publiés à 0 \$, 29 \$/mois et 79 \$/mois.	CRÉATEURS DE GAINS · L'évaluation de préparation à l'IA existe en variante individuelle : la question de l'IA est donc traitée pour le poste de cette personne. · Le simulateur d'entretien mène un entretien simulé multi-tours avec décision du recruteur et revue de qualité sur trois axes. · Des programmes d'apprentissage adaptés au secteur, au niveau et au rôle apparaissent sur chaque évaluation via Smoother Experiences.
	SOLUTIONS À LA DOULEUR · L'offre gratuite est un vrai produit, pas un essai : évaluations personnelles, outils de CV, plan de croissance et communautés à 0 \$, publiés sur /pricing. · Quatre langues dès la première version, et non une traduction ajoutée après coup. · Le navigateur de trajectoires professionnelles donne 3 à 5 parcours plausibles ancrés dans ISCO-08, au lieu de conseils génériques.

Profil du client



Canevas de proposition de valeur · Consommateurs (grand public) · skails · généré depuis le profil d'affaires / growth.json sur skails investor kit · canvases v1

Le même contenu que les blocs ci-dessus, dessiné par le moteur de rendu de canevas partagé de CEMI — le fichier imprimé dans le PDF.



SEGMENT

Indépendants et professions libérales

Canevas de proposition de valeur — Indépendants et professions libérales

skails · Segment : Indépendants et professions libérales

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES · skails personal plans (Free / Pro / Premium) — Évaluations personnelles, outils de CV, plan de croissance et communautés sur l'offre gratuite, avec l'analyse IA avancée et les instruments de la Couche Transformatrice sur les offres payantes. Publiés à 0 \$, 29 \$/mois et 79 \$/mois.	CRÉATEURS DE GAINS · Pro à 29 \$/mois et Premium à 79 \$/mois, publiés sur /pricing — tarifés pour une personne, non pour une entreprise. · Les instruments de la Couche Transformatrice viennent avec Premium : plan de croissance, préparation à l'IA, trajectoires, simulateurs de scénarios. · Des communautés de pratique, livrées, avec des pairs travaillant le même marché plutôt qu'une file de support.
	SOLUTIONS À LA DOULEUR · L'estimateur d'aspiration salariale, avec extraction automatique du CV, transforme une intuition en position. · Évaluateur, créateur et traducteur de CV en quatre langues — le même profil présenté à quatre marchés. · Le profil est ancré dans ISCO-08 : ce qu'il dit de moi est donc lisible hors de skails.

Profil du client



Canevas de proposition de valeur · Indépendants et professions libérales · skails · généré depuis le profil d'affaires / growth.json sur skails investor kit · canvases v1

Le même contenu que les blocs ci-dessus, dessiné par le moteur de rendu de canevas partagé de CEMI — le fichier imprimé dans le PDF.

Canevas de proposition de valeur — PME

skails · Segment : PME

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES · skails organizational plans (Starter / Business / Entreprise) — Plateforme RH multi-tenant par tranche d'effectif — suite d'évaluation, recrutement, enquêtes de climat et évaluations 360, tableaux de bord ; Entreprise ajoute le Plan de transformation organisationnelle, les agents IA, les intégrations et un SLA. Publiés à 199 \$/mois, 499 \$/mois et sur mesure. · Recruitment campaigns — Des campagnes de recrutement à la campagne ou au recrutement, sur le flux de recrutement en sept étapes déjà livré. Prévue ; tarifée à la mission et non publiée sous forme de grille.	CRÉATEURS DE GAINS · Notation d'adéquation au poste face à des centaines de profils d'évaluation sur des dizaines de secteurs. · Enquêtes de climat et évaluations 360 sur l'offre Business à 499 \$/mois, publiée sur /pricing. · L'évaluation de préparation à l'IA en variante organisationnelle, qui répond à la question de l'IA sans mission de conseil. SOLUTIONS À LA DOULEUR · Starter à 199 \$/mois pour 25 employés au plus, publié sur /pricing — la suite d'évaluation entière, non une édition allégée. · Le flux de recrutement en sept étapes — définir, ouvrir, noter, classer, simuler, préparer, décider — journalisé et rattaché à ISCO, livré. · Inscription et paiement en autonomie : aucun projet de déploiement ne se dresse donc entre le prix et le produit.
--	---

Profil du client



Canevas de proposition de valeur — Startups

skails · Segment : Startups

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES · skails organizational plans (Starter / Business / Entreprise) — Plateforme RH multi-tenant par tranche d'effectif — suite d'évaluation, recrutement, enquêtes de climat et évaluations 360, tableaux de bord ; Entreprise ajoute le Plan de transformation organisationnelle, les agents IA, les intégrations et un SLA. Publiés à 199 \$/mois, 499 \$/mois et sur mesure. · Recruitment campaigns — Des campagnes de recrutement à la campagne ou au recrutement, sur le flux de recrutement en sept étapes déjà livré. Prévue ; tarifée à la mission et non publiée sous forme de grille.	CRÉATEURS DE GAINS · Starter et Business sont échelonnés par effectif : le prix suit donc la croissance de l'équipe au lieu de la précéder. · Le rattachement à ISCO-08, pour qu'un poste inventé en interne atterrisse quand même sur une norme lisible par d'autres. · Le navigateur de trajectoires tourné vers l'intérieur : où les personnes déjà présentes peuvent plausiblement aller ensuite.
	SOLUTIONS À LA DOULEUR · Le flux complet Poste / Campagne / Candidat avec pipeline de candidats, livré et en service. · Une bourse d'emploi publique et des pages d'organisation publiques, pour que les candidats trouvent l'entreprise sans marque derrière elle. · Le simulateur d'entretien, utilisé pour préparer l'intervieweur autant que pour filtrer le candidat.

Profil du client





SEGMENT

Grandes entreprises

Canevas de proposition de valeur — Grandes entreprises

skails · Segment : Grandes entreprises

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES · skails organizational plans (Starter / Business / Entreprise) — Plateforme RH multi-tenant par tranche d'effectif — suite d'évaluation, recrutement, enquêtes de climat et évaluations 360, tableaux de bord ; Entreprise ajoute le Plan de transformation organisationnelle, les agents IA, les intégrations et un SLA. Publiés à 199 \$/mois, 499 \$/mois et sur mesure. · Org Transformation Plan engagements — La feuille de route de transformation de niveau DRH, livrée et actualisée comme une mission. Prévue ; tarifiée à la mission et non publiée sous forme de grille. · Recruitment campaigns — Des campagnes de recrutement à la campagne ou au recrutement, sur le flux de recrutement en sept étapes déjà livré. Prévue ; tarifiée à la mission et non publiée sous forme de grille. · Certificate issuance (ISCO-stamped, vérifiable) — Des attestations vérifiables estampillées ISCO, émises à l'unité. Prévue ; tarifiée à la mission et non publiée sous forme de grille.	CRÉATEURS DE GAINS · Entreprise : effectif illimité, agents IA, intégrations, gestion de compte dédiée et un SLA — publié comme tarif sur mesure sur /pricing. · Des simulateurs de scénarios qui mettent les dirigeants sous pression décisionnelle réelle : défense devant comité, triage LCB, crise de trésorerie, enquête sur écarts. · L'intégration SIRH, ATS, paie, SSO, agendas et messagerie via des API ouvertes, des webhooks, SCIM et SAML. SOLUTIONS À LA DOULEUR · Le Plan de transformation organisationnelle — une feuille de route de niveau DRH, livrée — est fourni et actualisé comme une mission, et non remis une seule fois. · La Couche Mécanique absorbe la notation et l'analyse : c'est ainsi que le temps RH se déplace vers la planification. · Quatre langues sur un seul tenant, pour que des effectifs d'Amérique latine, d'Ibérie et d'Afrique francophone utilisent un seul système.
--	--

Profil du client



Canevas de proposition de valeur · Grandes entreprises · skails · généré depuis le profil d'affaires / growth.json sur skails investor kit · canvases v1

Le même contenu que les blocs ci-dessus, dessiné par le moteur de rendu de canevas partagé de CEMI — le fichier imprimé dans le PDF.

Canevas de proposition de valeur — Gouvernement et secteur public

skails · Segment : Gouvernement et secteur public

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES

- skails organizational plans (Starter / Business / Entreprise) — Plateforme RH multi-tenant par tranche d'effectif — suite d'évaluation, recrutement, enquêtes de climat et évaluations 360, tableaux de bord ; Entreprise ajoute le Plan de transformation organisationnelle, les agents IA, les intégrations et un SLA. Publiés à 199 \$/mois, 499 \$/mois et sur mesure.
- Org Transformation Plan engagements — La feuille de route de transformation de niveau DRH, livrée et actualisée comme une mission. Prévue ; tarifiée à la mission et non publiée sous forme de grille.
- Certificate issuance (ISCO-stamped, vérifiable) — Des attestations vérifiables estampillées ISCO, émises à l'unité. Prévue ; tarifiée à la mission et non publiée sous forme de grille.

CRÉATEURS DE GAINS

- L'offre personnelle gratuite met les mêmes instruments à la portée des citoyens sans coût pour eux ni pour l'État.
- Une acquisition Entreprise avec intégrations et SLA, chiffrée à la mission — aucune grille tarifaire publique n'est publiée.
- L'émission d'attestations, estampillées ISCO et vérifiables. Prévue, pas encore en service — la page des revenus du kit le signale ainsi.

SOLUTIONS À LA DOULEUR

- ISCO-08 est le modèle de données, non une couche de correspondance ajoutée : les phases 1 à 4 sont en production, avec un webhook HR-XML sortant.
- ESCO v1.2.1 est intégré en quatre langues — 3 043 professions et 426 groupes de base ISCO — avec la table de correspondance amorcée.
- Le recrutement et l'évaluation sont journalisés de bout en bout, ce qui rend un processus public défendable.

Profil du client

GAINS

- Des données d'effectifs alignées sur ISCO-08, la norme de l'OIT que l'État utilise déjà.
- Une piste d'audit par décision, ce à quoi un processus public doit survivre.
- Des instruments que les citoyens peuvent utiliser directement, et pas seulement des agents en leur nom.

DOULEURS

- Les données de capacité vivent dans des taxonomies inventées par les fournisseurs : elles ne peuvent donc être ni rapportées ni comparées.
- Les programmes sont évalués à la présence parce que la capacité n'a jamais été mesurée au départ.
- Rien n'est disponible dans la langue de travail du pays au niveau dont la population a besoin.

TÂCHES DU CLIENT

- Décrire des effectifs publics dans la classification dans laquelle l'État rapporte déjà.
- Mener des programmes de reconversion dont les résultats peuvent être audités, et pas seulement suivis.
- Acquérir un système qui restera intelligible pour la prochaine administration.

Canevas de proposition de valeur · Gouvernement et secteur public · skails · généré depuis le profil d'affaires / growth.json sur skails investor kit · canvases v1

Le même contenu que les blocs ci-dessus, dessiné par le moteur de rendu de canevas partagé de CEMI — le fichier imprimé dans le PDF.

Canevas de proposition de valeur — Éducateurs et établissements

skails · Segment : Éducateurs et établissements

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES

- Certificate issuance (ISCO-stamped, vérifiable) — Des attestations vérifiables estampillées ISCO, émises à l'unité. Prévüe ; tarifiée à la mission et non publiée sous forme de grille.
- skails organizational plans (Starter / Business / Enterprise) — Plateforme RH multi-tenant par tranche d'effectif — suite d'évaluation, recrutement, enquêtes de climat et évaluations 360, tableaux de bord ; Enterprise ajoute le Plan de transformation organisationnelle, les agents IA, les intégrations et un SLA. Publiés à 199 \$/mois, 499 \$/mois et sur mesure.

CRÉATEURS DE GAINS

- Des centaines de profils d'évaluation sur des dizaines de secteurs et plusieurs niveaux pour évaluer un diplômé.
- Le navigateur de trajectoires montre où le profil d'un diplômé peut plausiblement aller ensuite, ancré dans ISCO-08.
- Quatre langues, ce qui rend la chose tout simplement utilisable en Amérique latine, en Ibérie et en Afrique francophone.

SOLUTIONS À LA DOULEUR

- L'émission d'attestations estampillées ISCO-08 et vérifiables. Prévüe, tarifiée à la mission, et signalée comme prévüe sur la page des revenus du kit.
- Le même ancrage ISCO-08 et ESCO que celui du côté recrutement, pour qu'un programme et une offre d'emploi parlent un seul vocabulaire.
- Smoother Experiences fait déjà apparaître des programmes adaptés au secteur, au niveau et au rôle sur chaque évaluation, soit le côté demande du même pont.

Profil du client

GAINS

- Des attestations qui se vérifient sans appeler le secrétariat.
- Un signal du marché du travail sur lequel concevoir les programmes.
- Un pont d'un cours vers une profession, exprimé avec les mêmes mots des deux côtés.

DOULEURS

- Les attestations institutionnelles ne voyagent pas : un employeur d'un autre pays ne peut pas les lire.
- Le programme d'études a des années de retard sur le marché du travail, et aucun signal ne permet de combler l'écart.
- Il n'existe pas de vocabulaire commun entre ce qui est enseigné et ce pour quoi on recrute.

TÂCHES DU CLIENT

- Certifier ce qu'un diplômé sait réellement faire, sous une forme qu'un employeur acceptera.
- Garder les programmes orientés vers les compétences que le marché du travail repositionne.
- Montrer des résultats d'insertion plutôt que des taux d'achèvement.

Canevas de proposition de valeur · Éducateurs et établissements · skails · généré depuis le profil d'affaires / growth.json sur skails investor kit · canvases v1

Le même contenu que les blocs ci-dessus, dessiné par le moteur de rendu de canevas partagé de CEMI — le fichier imprimé dans le PDF.