

Canevas de modèle économique

Lawra

PARTENAIRES CLÉS

- Fournisseurs de modèles et d'infrastructure, nommés comme fournisseurs et non comme partenaires : Google aujourd'hui (API Gemini, Firebase, Cloud Functions), avec Claude d'Anthropic et OpenAI prévus derrière le proxy multi-fournisseurs que finance le tour.
- Stripe pour les paiements et Pagefind pour la recherche.
- Microsoft AppSource comme voie de référencement des compléments Word et Outlook prévus — un référencement de plateforme, non un accord commercial.
- Outils de conformité et conseil : la plateforme d'audit SOC 2 nommée dans l'emploi des fonds (Vanta ou Drata) et un conseil juridique externe.
- CEMI comme écosystème parent, aux côtés duquel Lawra s'inscrit avec sa plateforme partagée, ses personas et son tour de groupe.
- Aucun partenariat client, canal ou distribution n'est revendiqué : aucun n'est signé, et ce bloc en nommera un seulement lorsqu'il le sera.

ACTIVITÉS CLÉS

- Publier et traduire le corpus de contenu et de formation en neuf langues — l'activité qui alimente l'entonnoir de chaque ligne payante.
- Construire et calibrer le catalogue d'outils et d'agents, y compris l'adaptation d'agents juridiques publiés en libre accès aux juridictions de droit civil et aux neuf langues ; claude-for-legal d'Anthropic, ouvert en avril 2026, est la source amont nommée.
- Livrer les lignes de service : diagnostic, formation, conseil, mise en œuvre de dossiers et Digital Twin.
- Configuration juridictionnelle et doctrinale — paquets de doctrine, corpus de jurisprudence et Conseil des juristes.
- Le travail de conformité dont dépendent les lignes réglementées : préparation et audit SOC 2, préparation des normes ISO 27001 et 42001, dépôts internationaux de marques.
- Ingénierie de plateforme multi-fournisseurs : le mur payant et l'ouverture par abonnement, le proxy de modèles, la recherche et l'infrastructure.

RESSOURCES CLÉS

- Le corpus publié — plus de 1 950 pages en neuf langues — et la pratique de traduction qui le maintient dans chacune d'elles.
- Le catalogue produit lui-même, en service : plus de 50 outils et plus de 10 agents autonomes, opérationnels et non promis.
- Le corpus de jurisprudence, les bibliothèques de cadres normatifs et le Conseil des juristes.
- La pratique juridique et réglementaire du fondateur et sa tribune de conférencier, qui constitue aujourd'hui la principale distribution de l'entreprise.
- La plateforme partagée de CEMI : les sources de vérité personas et registre, et la pratique d'ingénierie du groupe.
- L'infrastructure Firebase et Google Cloud, Stripe pour les paiements, Pagefind pour la recherche.
- Le nom et les marques Lawra, avec des dépôts internationaux prévus (USPTO, EUIPO, INPI BR, IMPI MX) financés par le tour en cours.
- Une architecture multi-fournisseurs qui ne dépend d'aucun éditeur de modèle unique, et une voie de déploiement qui s'exécute au sein de l'infrastructure du client — c'est précisément ce qui rend atteignables...

PROPOSITIONS DE VALEUR

- Un écosystème d'IA de bout en bout pour la pratique du droit, multilingue, agentique et déployable de façon souveraine — outils, agents autonomes, formation et conseil au même endroit, en neuf langues natives couvrant des juridictions de droit civil que les acteurs anglophones ne servent pas, à des prix de marché intermédiaire et avec la possibilité de tout exécuter au sein de l'infrastructure du client.

RELATIONS CLIENTS

- Libre-service et logiciel seul pour les paliers d'abonnement : se connecter, choisir un palier, sans parler à personne.
- Une strate publique de formation gratuite ouverte à tous, sans compte ni achat — la relation commence avant l'argent.
- Accompagnement dédié et cadré pour le conseil, la mise en œuvre de dossiers, le Digital Twin et le déploiement souverain, tarifié par mission.
- Des relations de cohorte en formation, des modules gratuits en autonomie aux cohortes sur mesure avec accompagnement.
- Implantation puis extension : le praticien individuel reste la porte d'entrée, le cabinet devient le compte.

CANAUX

- Libre-service sur lawra.io, publié en neuf langues : le contenu et les outils gratuits constituent le premier contact, et le palier d'abonnement d'entrée ne demande aucun rendez-vous commercial.
- Le circuit de conférences du fondateur et les congrès juridiques en Amérique latine — l'emploi des fonds nomme CEDEX, ABA LatAm et LegalTech Forum BR comme les événements où le tour finance une présence.
- Prospection sortante auprès des cabinets de taille moyenne au Mexique, en Colombie, au Brésil, au Pérou et en Argentine, ainsi qu'en péninsule Ibérique, dès que le tour finance les recrutements commerciaux.
- Implantation puis extension dans le cabinet : l'usage d'un seul avocat devient un diagnostic de cabinet, puis une formation, puis un palier cabinet de l'AI Suite.
- Compléments Microsoft Word et Outlook sur AppSource, et l'application mobile Lawra.app — tous deux inscrits à la feuille de route publiée, aucun des deux encore livré.
- Articles d'opinion, la lettre d'information et l'écosystème CEMI des sites frères.

SEGMENTS DE CLIENTÈLE

- Avocats et cabinets
- Indépendants et professions libérales
- Grandes entreprises
- PME
- Startups
- Gouvernement et secteur public
- Banques et institutions financières
- Éducateurs et établissements

STRUCTURE DE COÛTS

- Infrastructure cloud et consommation d'API de modèles — le principal coût variable, et la raison d'être du proxy multi-fournisseurs ; dans un déploiement souverain, le client règle directement les coûts d'API.
- Salaires : l'équipe fondatrice, plus les deux à trois recrutements commerciaux financés par le tour — un responsable des ventes entreprises pour l'Amérique latine, un chargé de la réussite client et un spécialiste de la génération de demande.
- Production de contenu et de traduction dans neuf langues.
- Conformité et juridique : l'audit SOC 2 Type II, la préparation des normes ISO 27001 et 42001, les dépôts internationaux de marques, le conseil permanent et la formalisation de Lawra, S.R.L.
- Marketing et présence en congrès, y compris la campagne de lancement financée par le tour.
- La livraison de services, qui est du temps humain : conseil, formation et mise en œuvre portent un coût de livraison que l'abonnement n'a pas, et c'est pourquoi le plan les traite comme une rampe vers le revenu récurrent plutôt que comme un aboutissement.

SOURCES DE REVENUS

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

Lean Canvas

Lawra

PROBLÈME

- L'IA juridique se construit pour les grands cabinets anglophones de common law. Les avocats qui travaillent en espagnol, portugais, français, arabe, chinois, japonais, allemand ou italien, dans des juridictions de droit civil, en petites et moyennes structures ou en interne, reçoivent des couches de traduction posées sur des outils jamais conçus pour leur doctrine, à des tarifs entreprise, sur des clouds que leurs régulateurs n'acceptent pas forcément. On attend en outre d'eux qu'ils adoptent l'IA sans que personne ne le leur apprenne : l'outil est vendu, la capacité n'est pas construite.

SOLUTION

- Lawra AI Suite
- Lawra Incorporate
- Founders Package
- Sovereign Suite
- Consulting and AI transformation
- AI readiness assessment
- Training programmes
- Case implementation
- Digital Twin
- Speaking
- Lawra.io content and education platform

INDICATEURS CLÉS

- Revenu récurrent annuel face à l'objectif publié d'un million de dollars d'ARR au mois 18.
- Nombre de mois jusqu'à l'équilibre face au plan publié du mois 14–16.
- Conversion payante depuis les strates gratuites — la strate d'outils gratuits et le palier gratuit d'incorporate vers un déblocage unique ou un abonnement. Pas encore mesurée : Lawra est en phase de pré-revenu.
- Pilotes entreprise ouverts et pilotes entreprise convertis.
- Répartition du revenu face au plan publié de l'année 3, qui situe le conseil à 41 %, la mise en œuvre de dossiers à 15 %, les abonnements AI Suite à 11 %, le diagnostic à 11 %, la formation à 10 %, les conférences à 6 % et le Digital Twin à 5 %.
- Rétention nette du revenu dès que les abonnements existeront — pas encore mesurable.

PROPOSITION DE VALEUR UNIQUE

- Un écosystème d'IA de bout en bout pour la pratique du droit, multilingue, agentique et déployable de façon souveraine — outils, agents autonomes, formation et conseil au même endroit, en neuf langues natives couvrant des juridictions de droit civil que les acteurs anglophones ne servent pas, à des prix de marché intermédiaire et avec la possibilité de tout exécuter au sein de l'infrastructure du client.

AVANTAGE DÉLOYAL

- Pas un corpus propriétaire : une plateforme multilingue de formation, d'outillage et de conseil qui rend l'IA juridique utilisable à travers les juridictions, les doctrines et les tailles de cabinet. Les corpus se banalisent ; l'expertise se cumule. Les plus de 1 950 pages en neuf langues, bâties sur des années, sont la part qu'un concurrent ne peut pas acheter ce trimestre-ci.

SEGMENTS DE CLIENTÈLE

- Avocats et cabinets
- Indépendants et professions libérales
- Grandes entreprises
- PME
- Startups
- Gouvernement et secteur public
- Banques et institutions financières
- Éducateurs et établissements

CANAUX

- Libre-service sur lawra.io, publié en neuf langues : le contenu et les outils gratuits constituent le premier contact, et le palier d'abonnement d'entrée ne demande aucun rendez-vous commercial.
- Le circuit de conférences du fondateur et les congrès juridiques en Amérique latine — l'emploi des fonds comme CEDEX, ABA LatAm et LegalTech Forum BR comme les événements où le tour finance une présence.
- Prospection sortante auprès des cabinets de taille moyenne au Mexique, en Colombie, au Brésil, au Pérou et en Argentine, ainsi qu'en péninsule ibérique, dès que le tour finance les recrutements commerciaux.
- Implantation puis extension dans le cabinet : l'usage d'un seul avocat devient un diagnostic de cabinet, puis une formation, puis un palier cabinet de l'AI Suite.
- Compléments Microsoft Word et Outlook sur AppSource, et l'application mobile Lawra.app — tous deux inscrits à la feuille de route publiée, aucun des deux encore livré.
- Articles d'opinion, la lettre d'information et l'écosystème CEMI des sites frères.

STRUCTURE DE COÛTS

- Infrastructure cloud et consommation d'API de modèles — le principal coût variable, et la raison d'être du proxy multi-fournisseurs ; dans un déploiement souverain, le client règle directement les coûts d'API.
- Salaires : l'équipe fondatrice, plus les deux à trois recrutements commerciaux financés par le tour — un responsable des ventes entreprises pour l'Amérique latine, un chargé de la réussite client et un spécialiste de la génération de demande.
- Production de contenu et de traduction dans neuf langues.
- Conformité et juridique : l'audit SOC 2 Type II, la préparation des normes ISO 27001 et 42001, les dépôts internationaux de marques, le conseil permanent et la formalisation de Lawra, S.R.L.
- Marketing et présence en congrès, y compris la campagne de lancement financée par le tour.
- La livraison de services, qui est du temps humain : conseil, formation et mise en œuvre portent un coût de livraison que l'abonnement n'a pas, et c'est pourquoi le plan les traite comme une rampe vers le revenu récurrent plutôt que comme un aboutissement.

SOURCES DE REVENUS

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

Canevas de proposition de valeur — Avocats et cabinets

Lawra · Segment : Avocats et cabinets

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES

- Lawra AI Suite — Un catalogue en libre-service et par paliers de plus de 50 outils d'IA et de plus de 10 agents juridiques autonomes pour la pratique du droit, organisé en catégories lisibles par les avocats : recherche et rédaction, contrats et négociation, contentieux et litiges, conformité et risque, opérations du cabinet, création d'entreprise et gouvernance.
- Lawra.io content and education platform — Plus de 1 950 pages publiées en neuf langues, avec plus de 20 outils interactifs gratuits, des bibliothèques de jurisprudence et de cadres normatifs, un programme d'apprentissage structuré et un assistant IA multi-persona — gratuit pour le public, et le moteur d'acquisition de tout ce qui est payant.
- AI readiness assessment — Un diagnostic de la maturité d'une organisation juridique en matière d'IA, de gouvernance des données et de risque, et de ce qu'il lui faut avant tout déploiement.
- Training programmes — Des programmes structurés qui développent la capacité en IA de toute une organisation juridique, des modules d'apprentissage publics et gratuits aux cohortes entièrement sur mesure avec accompagnement.
- Consulting and AI transformation — Accompagnement stratégique du diagnostic à la transformation par l'IA de l'ensemble du cabinet : quoi déployer, quand, comment, et ce que cela change dans la manière d'exercer.
- Case implementation — Déploiement d'un agent ou d'un flux de travail d'IA précis dans un dossier ou un domaine de pratique en cours, de bout en bout, avec la doctrine et les précédents propres au cabinet.
- Digital Twin — Une réplique configurée de la doctrine, des précédents et du style rédactionnel propres au cabinet, exécutée au sein de l'AI Suite pour que sa production se lise comme le travail du cabinet et non celui d'un modèle générique.

CRÉATEURS DE GAINS

- Un seul chemin du diagnostic à l'usage quotidien : diagnostic, puis formation, puis l'AI Suite, puis conseil là où la pratique doit être repensée.
- Le Digital Twin configure la doctrine, les précédents et le style rédactionnel du cabinet, pour que la production soit celle du cabinet et non celle d'un modèle générique.

SOLUTIONS À LA DOULEUR

- Neuf langues natives avec configuration juridictionnelle et doctrinale, plutôt qu'une couche de traduction posée sur un produit de common law.
- Une strate de formation gratuite et des programmes structurés associés aux outils, pour que la capacité soit bâtie et non supposée.
- Un palier d'entrée en libre-service sans rendez-vous commercial, et des outils gratuits pour essayer avant tout achat.

Profil du client

GAINS

- Des heures regagnées en recherche et en rédaction, dans leur langue, sans migration de plateforme.
- Une capacité qui leur appartient — le discernement d'en bien user, y compris celui d'en refuser un.
- Une production qui se lit comme le travail de leur cabinet, et un prix qu'une pratique de marché intermédiaire peut réellement autoriser.

DOULEURS

- L'IA juridique qui leur est proposée est conçue pour les grands cabinets anglophones de common law, tarifiée pour eux, et n'atteint les autres doctrines que sous forme de couche de traduction.
- On leur vend des outils sans jamais bâtir la capacité : l'adoption est supposée, non construite.
- Ils ne peuvent pas savoir si une production est fiable, ni d'où elle vient.

TÂCHES DU CLIENT

- Rechercher, rédiger et plaider dans leur propre langue et sous leur propre doctrine, à un niveau qu'un tribunal et un client acceptent.
- Traiter davantage de dossiers sans augmenter l'effectif, et superviser ce que produisent les collaborateurs et les outils.
- Préserver la confidentialité du dossier et respecter les devoirs professionnels et ordinaux tout en utilisant l'IA.

Canevas de proposition de valeur — Indépendants et professions libérales

Lawra · Segment : Indépendants et professions libérales

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES

- Lawra.io content and education platform — Plus de 1 950 pages publiées en neuf langues, avec plus de 20 outils interactifs gratuits, des bibliothèques de jurisprudence et de cadres normatifs, un programme d'apprentissage structuré et un assistant IA multi-persona — gratuit pour le public, et le moteur d'acquisition de tout ce qui est payant.
- Lawra AI Suite — Un catalogue en libre-service et par paliers de plus de 50 outils d'IA et de plus de 10 agents juridiques autonomes pour la pratique du droit, organisé en catégories lisibles par les avocats : recherche et rédaction, contrats et négociation, contentieux et litiges, conformité et risque, opérations du cabinet, création d'entreprise et gouvernance.
- Lawra Incorporate — Un générateur de dossiers de constitution par paliers qui produit un ensemble de plus de 95 documents en un seul flux, d'un palier gratuit sur connexion jusqu'à un déblocage complet en paiement unique ou un forfait mensuel illimité.
- Founders Package — L'ossature du fondateur — contrat de services, cession de propriété intellectuelle et lettre d'accompagnement consignnant les attentes qui n'entrent pas dans le contrat principal — générée en un seul ensemble.
- Training programmes — Des programmes structurés qui développent la capacité en IA de toute une organisation juridique, des modules d'apprentissage publics et gratuits aux cohortes entièrement sur mesure avec accompagnement.

CRÉATEURS DE GAINS

- Des outils et des agents qui absorbent le travail de volume — recherche, rédaction, relecture — dans les domaines qu'un avocat seul facture réellement.
- Des modules d'apprentissage gratuits qui transforment les outils en capacité sans frais d'inscription.

SOLUTIONS À LA DOULEUR

- Une strate gratuite sans compte, un palier sur connexion sans frais et un abonnement d'entrée en libre-service sans processus commercial.
- Des déblocages en paiement unique pour le travail documentaire, afin qu'un praticien seul ne soit jamais contraint à un abonnement pour servir un client.

Profil du client

GAINS

- Démarrer aujourd'hui, seul, sans frais, et ne payer que lorsqu'un dossier le justifie.
- L'effet de levier d'un back-office sans en recruter un.

DOULEURS

- Les tarifs entreprise par poste et les engagements annuels sont hors de portée, et aucun service informatique ne déploie quoi que ce soit.
- Aucun temps pour apprendre une plateforme qui ne se rembourse pas dès la première semaine.

TÂCHES DU CLIENT

- Faire tourner seul un cabinet entier : accueil, rédaction, dépôts, facturation et toute l'administration que personne d'autre n'assure.
- Concourir pour des dossiers face à des cabinets dotés de services de recherche qu'ils n'ont pas.

Canevas de proposition de valeur — Grandes entreprises

Lawra · Segment : Grandes entreprises

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES

- Sovereign Suite — Déploiement de la plateforme Lawra au sein de l'infrastructure du client, multi-fournisseurs et à résidence des données, le client réglant directement les coûts d'API des modèles — pour les acheteurs réglementés qui ne peuvent pas confier leurs dossiers au cloud d'un éditeur.
- Lawra AI Suite — Un catalogue en libre-service et par paliers de plus de 50 outils d'IA et de plus de 10 agents juridiques autonomes pour la pratique du droit, organisé en catégories lisibles par les avocats : recherche et rédaction, contrats et négociation, contentieux et litiges, conformité et risque, opérations du cabinet, création d'entreprise et gouvernance.
- AI readiness assessment — Un diagnostic de la maturité d'une organisation juridique en matière d'IA, de gouvernance des données et de risque, et de ce qu'il lui faut avant tout déploiement.
- Training programmes — Des programmes structurés qui développent la capacité en IA de toute une organisation juridique, des modules d'apprentissage publics et gratuits aux cohortes entièrement sur mesure avec accompagnement.
- Consulting and AI transformation — Accompagnement stratégique du diagnostic à la transformation par l'IA de l'ensemble du cabinet : quoi déployer, quand, comment, et ce que cela change dans la manière d'exercer.
- Case implementation — Déploiement d'un agent ou d'un flux de travail d'IA précis dans un dossier ou un domaine de pratique en cours, de bout en bout, avec la doctrine et les précédents propres au cabinet.
- Digital Twin — Une réplique configurée de la doctrine, des précédents et du style rédactionnel propres au cabinet, exécutée au sein de l'AI Suite pour que sa production se lise comme le travail du cabinet et non celui d'un modèle générique.

CRÉATEURS DE GAINS

- La mise en œuvre de dossiers place un agent ou un flux précis dans un dossier en cours, de bout en bout, au lieu de laisser une licence à déchiffrer.
- La formation bâtit la capacité dans toute la direction, afin que le déploiement survive à ceux qui l'ont demandé.

SOLUTIONS À LA DOULEUR

- Le Sovereign Suite se déploie dans l'infrastructure du client, multi-fournisseurs et à résidence des données, le client réglant directement les coûts d'API.
- Le travail de conformité financé par le tour — SOC 2 Type II, préparation des normes ISO 27001 et 42001 — vise précisément le processus d'examen de cet acheteur.
- Neuf langues et une configuration juridictionnelle couvrent une direction juridique qui n'est pas mono-pays.

Profil du client

GAINS

- Exploiter la plateforme dans leur propre infrastructure, à leurs conditions, avec résidence des données.
- Une direction juridique dont la capacité se bâtit une fois et sert dans plusieurs pays.

DOULEURS

- Les données de dossier ne peuvent pas quitter le périmètre, ce qui écarte d'emblée la plupart des IA juridiques en cloud éditeur.
- La tarification entreprise par poste passe mal à l'échelle d'une direction juridique multipays.
- Aucune piste d'audit sur l'origine d'une réponse.

TÂCHES DU CLIENT

- Absorber le volume de contrats et de dossiers avec un effectif interne fixe, et maîtriser les honoraires externes.
- Franchir l'examen sécurité, confidentialité et achats avant que le moindre outil ne touche un dossier.
- Travailler dans les juridictions et les langues où le groupe opère réellement.

Canevas de proposition de valeur — PME

Lawra · Segment : PME

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES

- Lawra Incorporate — Un générateur de dossiers de constitution par paliers qui produit un ensemble de plus de 95 documents en un seul flux, d'un palier gratuit sur connexion jusqu'à un déblocage complet en paiement unique ou un forfait mensuel illimité.
- Founders Package — L'ossature du fondateur — contrat de services, cession de propriété intellectuelle et lettre d'accompagnement consignait les attentes qui n'entrent pas dans le contrat principal — générée en un seul ensemble.
- Lawra AI Suite — Un catalogue en libre-service et par paliers de plus de 50 outils d'IA et de plus de 10 agents juridiques autonomes pour la pratique du droit, organisé en catégories lisibles par les avocats : recherche et rédaction, contrats et négociation, contentieux et litiges, conformité et risque, opérations du cabinet, création d'entreprise et gouvernance.
- Lawra.io content and education platform — Plus de 1 950 pages publiées en neuf langues, avec plus de 20 outils interactifs gratuits, des bibliothèques de jurisprudence et de cadres normatifs, un programme d'apprentissage structuré et un assistant IA multi-persona — gratuit pour le public, et le moteur d'acquisition de tout ce qui est payant.

CRÉATEURS DE GAINS

- Le prix publié figure sur la page produit : le coût est connu avant le début du travail.
- Le même compte donne ensuite accès au catalogue d'outils pour le travail contractuel et de conformité qui suit.

SOLUTIONS À LA DOULEUR

- Lawra Incorporate génère un ensemble social de plus de 95 documents en un seul flux, par paliers, d'un palier gratuit sur connexion à un déblocage unique ou un forfait mensuel.
- Le flux lui-même indique à l'entreprise quels documents l'ensemble contient et pourquoi, au lieu de supposer qu'elle le sait déjà.

Profil du client

GAINS

- Un ensemble complet et cohérent produit en un seul flux, à un prix affiché sur la page.
- Un point de départ gratuit avant toute dépense.

DOULEURS

- Les documents standards sont facturés comme du sur-mesure, et les modèles génériques ne collent pas à la juridiction.
- On ne sait pas quels documents sont nécessaires avant que quelque chose n'aille de travers.

TÂCHES DU CLIENT

- Obtenir les documents sociaux, de gouvernance et contractuels dont l'entreprise a besoin, correctement, sans honoraires permanents.
- Rester en conformité à mesure que l'entreprise grandit, sans direction juridique.

Canevas de proposition de valeur — Startups

Lawra · Segment : Startups

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES

- Founders Package — L'ossature du fondateur — contrat de services, cession de propriété intellectuelle et lettre d'accompagnement consignnant les attentes qui n'entrent pas dans le contrat principal — générée en un seul ensemble.
- Lawra Incorporate — Un générateur de dossiers de constitution par paliers qui produit un ensemble de plus de 95 documents en un seul flux, d'un palier gratuit sur connexion jusqu'à un déblocage complet en paiement unique ou un forfait mensuel illimité.
- Lawra AI Suite — Un catalogue en libre-service et par paliers de plus de 50 outils d'IA et de plus de 10 agents juridiques autonomes pour la pratique du droit, organisé en catégories lisibles par les avocats : recherche et rédaction, contrats et négociation, contentieux et litiges, conformité et risque, opérations du cabinet, création d'entreprise et gouvernance.
- Lawra.io content and education platform — Plus de 1 950 pages publiées en neuf langues, avec plus de 20 outils interactifs gratuits, des bibliothèques de jurisprudence et de cadres normatifs, un programme d'apprentissage structuré et un assistant IA multi-persona — gratuit pour le public, et le moteur d'acquisition de tout ce qui est payant.

CRÉATEURS DE GAINS

- La strate de contenu gratuit explique ce que fait chaque instrument avant que le fondateur ne le signe.
- Le même catalogue couvre ensuite le travail contractuel que l'entreprise rencontrera.

SOLUTIONS À LA DOULEUR

- Un palier gratuit pour commencer et un déblocage unique pour finir, au lieu d'une mission à l'heure.
- L'ensemble est généré comme un tout, si bien que les documents sont cohérents entre eux.

Profil du client

GAINS

- L'ossature du fondateur en un seul ensemble : contrat de services, cession de propriété intellectuelle et lettre d'accompagnement pour ce qui n'entre pas dans le contrat principal.
- Un dossier social propre dès le premier jour, à un prix publié.

DOULEURS

- Le travail juridique du stade fondateur coûte plus que ce stade ne peut porter, et il est reporté jusqu'à devenir cher.
- Personne ne dit à un fondateur débutant quels instruments le tour exigera.

TÂCHES DU CLIENT

- Se constituer, régler les termes entre fondateurs et céder la propriété intellectuelle assez proprement pour survivre à une due diligence.
- Atteindre le prochain jalon sans dépenser le tour en honoraires juridiques.

Canevas de proposition de valeur — Gouvernement et secteur public

Lawra · Segment : Gouvernement et secteur public

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES

- Sovereign Suite — Déploiement de la plateforme Lawra au sein de l'infrastructure du client, multi-fournisseurs et à résidence des données, le client réglant directement les coûts d'API des modèles — pour les acheteurs réglementés qui ne peuvent pas confier leurs dossiers au cloud d'un éditeur.
- AI readiness assessment — Un diagnostic de la maturité d'une organisation juridique en matière d'IA, de gouvernance des données et de risque, et de ce qu'il lui faut avant tout déploiement.
- Training programmes — Des programmes structurés qui développent la capacité en IA de toute une organisation juridique, des modules d'apprentissage publics et gratuits aux cohortes entièrement sur mesure avec accompagnement.
- Consulting and AI transformation — Accompagnement stratégique du diagnostic à la transformation par l'IA de l'ensemble du cabinet : quoi déployer, quand, comment, et ce que cela change dans la manière d'exercer.
- Lawra.io content and education platform — Plus de 1 950 pages publiées en neuf langues, avec plus de 20 outils interactifs gratuits, des bibliothèques de jurisprudence et de cadres normatifs, un programme d'apprentissage structuré et un assistant IA multi-persona — gratuit pour le public, et le moteur d'acquisition de tout ce qui est payant.

CRÉATEURS DE GAINS

- La formation et le diagnostic bâtissent la capacité propre de l'institution au lieu de la laisser dépendante d'un fournisseur — le rendre possible, jamais faire à la place, de l'Arc d'Impact.
- Neuf langues, avec rendu de droite à gauche, couvrent des juridictions qu'un produit anglophone n'atteint pas.

SOLUTIONS À LA DOULEUR

- Le déploiement souverain exécute la plateforme dans l'infrastructure de l'institution, multi-fournisseurs, l'institution réglant directement les coûts d'API.
- La préparation de la norme ISO 42001 traite la gestion de l'IA comme un système, soit la forme sous laquelle un auditeur institutionnel pose la question.

Profil du client

GAINS

- Une capacité qui reste dans l'institution, sur une infrastructure qu'elle maîtrise.
- Une position défendable devant son propre régulateur et ses propres auditeurs.

DOULEURS

- Les données de dossiers publics ne peuvent parfois pas être envoyées au cloud d'un éditeur, et la souveraineté est une condition, non une préférence.
- Une réponse d'IA sans source auditable est inutilisable dans un dossier administratif.

TÂCHES DU CLIENT

- Moderniser le travail juridique et réglementaire sous les règles de marchés publics, d'archivage et de protection des données.
- Servir les citoyens dans les langues de la juridiction.

Canevas de proposition de valeur — Banques et institutions financières

Lawra · Segment : Banques et institutions financières

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES

- Sovereign Suite — Déploiement de la plateforme Lawra au sein de l'infrastructure du client, multi-fournisseurs et à résidence des données, le client réglant directement les coûts d'API des modèles — pour les acheteurs réglementés qui ne peuvent pas confier leurs dossiers au cloud d'un éditeur.
- AI readiness assessment — Un diagnostic de la maturité d'une organisation juridique en matière d'IA, de gouvernance des données et de risque, et de ce qu'il lui faut avant tout déploiement.
- Consulting and AI transformation — Accompagnement stratégique du diagnostic à la transformation par l'IA de l'ensemble du cabinet : quoi déployer, quand, comment, et ce que cela change dans la manière d'exercer.
- Case implementation — Déploiement d'un agent ou d'un flux de travail d'IA précis dans un dossier ou un domaine de pratique en cours, de bout en bout, avec la doctrine et les précédents propres au cabinet.
- Lawra AI Suite — Un catalogue en libre-service et par paliers de plus de 50 outils d'IA et de plus de 10 agents juridiques autonomes pour la pratique du droit, organisé en catégories lisibles par les avocats : recherche et rédaction, contrats et négociation, contentieux et litiges, conformité et risque, opérations du cabinet, création d'entreprise et gouvernance.

CRÉATEURS DE GAINS

- Un diagnostic d'abord, pour que l'institution sache ce qu'elle doit corriger avant tout déploiement — et puisse le refuser.
- Le mode de suivi des obligations inscrit à la feuille de route publiée vise exactement ce travail.

SOLUTIONS À LA DOULEUR

- Le déploiement souverain maintient les données de dossiers et de clients dans le périmètre de l'institution.
- La préparation SOC 2 Type II et ISO 27001, financée par ce tour, est précisément ce qu'exige un examen fournisseur dans ce secteur.

Profil du client

GAINS

- Résidence des données et piste auditable, sans renoncer à la productivité.
- Un suivi des obligations qu'une fonction conformité peut présenter à son superviseur.

DOULEURS

- Le superviseur peut refuser un cloud éditeur pour les données de dossiers ou de clients, ce qui élimine l'essentiel du marché.
- Une production inexplicable est une constatation d'audit en attente.

TÂCHES DU CLIENT

- Examiner un volume de contrats et d'obligations devant un superviseur qui audite la manière de faire.
- Suivre les obligations réglementaires à mesure qu'elles changent, dans les marchés où l'institution opère.

Canevas de proposition de valeur — Éducateurs et établissements

Lawra · Segment : Éducateurs et établissements

Carte de la valeur

PRODUITS ET SERVICES

- Lawra.io content and education platform — Plus de 1 950 pages publiées en neuf langues, avec plus de 20 outils interactifs gratuits, des bibliothèques de jurisprudence et de cadres normatifs, un programme d'apprentissage structuré et un assistant IA multi-persona — gratuit pour le public, et le moteur d'acquisition de tout ce qui est payant.
- Training programmes — Des programmes structurés qui développent la capacité en IA de toute une organisation juridique, des modules d'apprentissage publics et gratuits aux cohortes entièrement sur mesure avec accompagnement.
- Speaking — Conférences plénières et sessions pour dirigeants sur l'IA dans la pratique du droit, en neuf langues.
- Lawra AI Suite — Un catalogue en libre-service et par paliers de plus de 50 outils d'IA et de plus de 10 agents juridiques autonomes pour la pratique du droit, organisé en catégories lisibles par les avocats : recherche et rédaction, contrats et négociation, contentieux et litiges, conformité et risque, opérations du cabinet, création d'entreprise et gouvernance.

CRÉATEURS DE GAINS

- Des programmes structurés et des cohortes sur mesure avec accompagnement lorsqu'un établissement veut plus que du matériel en autonomie.
- Les exercices interactifs — simulateurs et calculateurs de la strate gratuite — donnent à l'apprenant de quoi s'exercer plutôt que de quoi regarder.

SOLUTIONS À LA DOULEUR

- Toute la strate de formation est gratuite et publiée en neuf langues — plus de 1 950 pages, plus de 20 outils interactifs, un programme d'apprentissage structuré et des bibliothèques de jurisprudence et de cadres normatifs.
- L'apprentissage s'organise autour de ce que l'apprenant saura faire ensuite, et non autour d'une visite guidée du produit.

Profil du client

GAINS

- Un apprenant capable de juger, d'employer et de refuser ces outils par lui-même, et d'en montrer le cheminement.
- Du matériel et des exercices prêts à l'emploi, dans la langue de l'établissement et sans coût pour l'apprenant.

DOULEURS

- Le matériel pédagogique sur l'IA juridique est rédigé en anglais pour la common law, et se périmé d'un semestre à l'autre.
- La formation éditeur enseigne un produit ; ce dont l'apprenant a besoin, c'est d'un discernement qui survit au produit.

TÂCHES DU CLIENT

- Faire en sorte que les personnes qui étudient le droit et celles qui l'exercent apprennent réellement à employer l'IA dans le travail juridique — et non qu'elles en voient une démonstration.
- Bâtir un cursus dans la langue et la tradition juridique de l'établissement, et le maintenir à jour.