GENESIS by ZODEYX

Business plan — investisseurs et prêteurs

Décider d'une technologie sur preuves, pas sur promesses.

Vous expliquez ce que vous voulez accomplir. GENESIS identifie les solutions pertinentes, les confronte à votre cas réel, conserve les preuves et vous aide à déterminer laquelle convient vraiment à votre situation.

BESOIN DOCUMENTÉ	CADRE AUTORISÉ	VERSION
423 940 FCFA	200 000 – 1 000 000 FCFA	1.0.0 · 2026-11-07

Version interactive (calculateurs, proposition en ligne) : https://genesis-business-plan.pages.dev

Sommaire

1. Le problème
2. Ce problème existe réellement
3. Ce que fait GENESIS
4. Pourquoi croire GENESIS
5. Les alternatives, et pourquoi GENESIS
6. Vous ne financez pas une idée
7. Modèle économique
8. Besoin de financement
9. Risques
10. Participer
11. Sources

01

Le problème

Particuliers, professionnels et entreprises ont accès à un nombre croissant de logiciels, modèles d'IA, agents, API et plateformes qui prétendent tous répondre au même besoin.

Aujourd'hui, on décide à partir de :

- recommandations
- comparateurs
- benchmarks
- démonstrations marketing
- essais manuels
- consultants
- connaissances internes
- bouche-à-oreille
- assistants IA

Ces méthodes sont utiles. Mais elles ne répondent pas toujours à la seule question qui compte :

> *« Qu'est-ce qui fonctionnera réellement le mieux dans mon contexte ? »*

Ce que coûte un mauvais choix

- Abonnement inutile
- Temps perdu
- Mauvaise implémentation
- Migration inutile
- Intégration ratée
- Dépendance à un fournisseur (lock-in)
- Productivité en baisse
- Coûts de formation
- Outil inadapté à l'équipe
- Sécurité ou confidentialité insuffisante
- Devoir tout recommencer plus tard

02

Ce problème existe réellement

Quelques données externes, chacune avec sa source, sa date, son contexte et ses limites. Ouvrez-les : nous ne vous demandons pas de nous croire sur parole.

56 %

56 % des organisations interrogées disent regretter fortement leur plus gros achat technologique des deux dernières années.

SOURCE	Gartner (communiqué de presse)
DATE	2022-07-12
CONTEXTE	Enquête menée en novembre-décembre 2021 auprès de 1 120 responsables (niveau manager ou plus) impliqués dans des achats technologiques, en Amérique du Nord, Europe de l'Ouest et Asie-Pacifique. Les achats les plus regrettés ont pris en moyenne 7 à 10 mois de plus à conclure.
LIMITES	Grandes organisations, hors Afrique de l'Ouest. Mesure un regret déclaré, pas un échec mesuré.
LIEN	gartner.com (adresse complète dans les Sources)
VÉRIFIÉ	Vérifié sur la source primaire (2026-11-07)

60 %

60 % des acheteurs de technologie impliqués dans le renouvellement ou l'extension d'abonnements « as-a-service » disent regretter presque chaque achat (+6 points depuis 2020).

SOURCE	Gartner (communiqué de presse)
DATE	2023-06-14
CONTEXTE	Enquête menée en février-mars 2023 auprès de 1 503 répondants d'organisations réalisant au moins 50 M USD de chiffre d'affaires (Europe de l'Ouest, Amérique du Nord, Asie-Pacifique). Causes citées : expériences d'achat frustrantes, mauvaise communication et un nombre écrasant d'options à considérer.
LIMITES	Population différente de l'enquête 2022 : les deux chiffres ne se comparent pas directement.
LIEN	gartner.com (adresse complète dans les Sources)
VÉRIFIÉ	Vérifié sur la source primaire (2026-11-07)

74 %

74 % des équipes qui déploient des agents IA reposent principalement sur l'évaluation humaine ; la fiabilité est leur premier défi de développement.

SOURCE	Pan et al. — UC Berkeley, Stanford, UIUC, IBM Research, Intesa Sanpaolo (arXiv 2512.04123)
DATE	2025-12-02
CONTEXTE	306 praticiens ont répondu à l'enquête ; l'analyse retient 86 réponses portant sur des systèmes en production ou en pilote, plus 20 études de cas approfondies, dans 26 domaines. Révisé jusqu'en juin 2026 (v4).
LIMITES	Échantillon de praticiens volontaires ; concerne les agents IA, pas l'ensemble des choix technologiques.
LIEN	arxiv.org (adresse complète dans les Sources)
VÉRIFIÉ	Vérifié sur la source primaire (2026-11-07)

« 1re version »

Même un benchmark construit sur des tâches professionnelles réelles est présenté par ses auteurs comme une « première version » qui ne reflète pas pleinement les nuances de nombreuses tâches.

SOURCE	OpenAI (article de présentation ; publication scientifique : arXiv 2510.04374)
DATE	2025-09-25
CONTEXTE	Benchmark de 44 professions et 9 secteurs. OpenAI précise que cette première version se limite à des évaluations en une seule passe, sans itération ni contexte riche, et que les versions futures intégreront des workflows plus interactifs.
LIMITES	Ne démontre pas qu'un benchmark se trompe : montre qu'un résultat général ne remplace pas un test dans le contexte de l'utilisateur.
LIEN	openai.com (adresse complète dans les Sources)
VÉRIFIÉ	Vérifié sur la source primaire (2026-11-07)

03

Ce que fait GENESIS

GENESIS est un système indépendant de décision technologique, fondé sur des preuves et adapté à votre contexte.

Vous expliquez ce que vous voulez accomplir. GENESIS identifie les solutions pertinentes, les confronte à votre cas réel, conserve les preuves et vous aide à déterminer laquelle convient vraiment à votre situation.

> *GENESIS does not recommend first and justify later. It understands, tests, observes, then decides.*

GENESIS ne recommande pas d'abord pour justifier ensuite. Il comprend, teste, observe, puis décide.

Le chemin d'une décision

	ÉTAPE	CE QUI SE PASSE
01	`NEED` — Besoin	Vous décrivez ce que vous voulez accomplir, avec vos mots.
02	`UNDERSTANDING` — Compréhension	GENESIS reformule : objectif, environnement, contraintes.
03	`DECISION FRAME` — Cadre de décision	Vos priorités deviennent des critères explicites.
04	`CANDIDATES` — Candidats	Les solutions pertinentes sont présélectionnées.
05	`TEST PLAN` — Plan de test	Une même tâche, dans les mêmes conditions, pour chaque candidat.
06	`REAL TEST` — Test réel	Les candidats travaillent réellement sur votre cas.
07	`LIVE` — En direct	Vous pouvez suivre le test pendant qu'il se déroule.
08	`EVIDENCE / REPLAY` — Preuves / Replay	Tout est enregistré et peut être revu.
09	`COMPARISON` — Comparaison	Les résultats sont confrontés à vos critères ; ce qui n'est pas testé reste « non testé ».
10	`DECISION` — Décision	Une conclusion bornée : pour cette tâche, ces conditions, ces candidats.
11	`ACTION` — Action	Vous passez à la mise en œuvre.
12	`HISTORY` — Historique	La décision reste consultable et peut être rejouée plus tard.

Un exemple

EXEMPLE ILLUSTRATIF — PAS UN RÉSULTAT DE TEST RÉEL

> *« Je veux un agent capable de travailler plusieurs heures sur mon dépôt avec très peu de supervision. »*

OBJECTIF	Travail autonome
ENVIRONNEMENT	Windows + GitHub
PRIORITÉS	Fiabilité · autonomie · faible supervision · coût raisonnable

GENESIS présélectionne des candidats pertinents (par exemple des agents de code comme Codex ou Claude Code), puis les fait travailler sur la même tâche. Ci-dessous, les noms sont masqués et les chiffres inventés pour illustrer le format.

CRITÈRE	CANDIDAT A	CANDIDAT B
Tâche terminée	oui	oui
Tests réussis	48/48	48/48
Interventions humaines	0	2
Coût	X	Y
Durée	X	Y
Régressions	0	0

~~GENESIS ne dit pas : « A est le meilleur outil au monde. »~~

> *Il dit : « Pour cette tâche, dans ces conditions et parmi les candidats testés, A correspond actuellement le mieux à vos priorités. »*

04

Pourquoi devriez-vous croire GENESIS ?

> *Vous ne devez pas être obligé de le croire. Vous devez pouvoir vérifier.*

`LIVE` = Ce qui se passe réellement maintenant

Le test se déroule sous vos yeux. Live n'est pas un spectacle : c'est la transparence de l'expérience en cours.

`REPLAY` = Ce qui s'est réellement passé

Chaque test peut être revu étape par étape, après coup, par vous ou par quelqu'un d'autre.

`EVIDENCE` = Ce qui peut être vérifié

Version, environnement, configuration, actions, journaux pertinents, résultats, erreurs, interventions humaines, tests, artefacts, coût, horodatage. Les preuves sont ajoutées, jamais réécrites.

`DECISION` = Ce que GENESIS en déduit

La décision est séparée des observations. Vous voyez sur quoi elle repose, et ce qu'elle ne prouve pas.

Observation ≠ interprétation

`OBSERVÉ`

48/48 tests réussis.

`INTERPRÉTÉ`

Fiabilité élevée dans ce scénario.

`NON PROUVÉ`

Cet outil sera meilleur sur toutes les tâches.

05

Les alternatives, et pourquoi GENESIS

GENESIS a des concurrents et des alternatives. Les voici, honnêtement.

ALTERNATIVE	FORCE	LIMITE
Consultants, spécialistes internes	Jugement, expérience, contexte métier	Coûteux, peu de traces réutilisables, difficile à répéter
G2, Capterra, Gartner	Vue d'ensemble du marché, avis nombreux	Avis généraux, pas un test dans votre contexte
Benchmarks publics	Mesures comparables, reproductibles	Tâches standard, pas votre tâche
Assistants IA généralistes	Rapides, gratuits ou peu chers	Recommandent sans tester ; peuvent se tromper avec assurance
Plateformes d'évaluation, outils d'observabilité	Outillage solide pour équipes techniques	Demandent de l'expertise ; ne produisent pas une décision

> *« Pourquoi ne pas simplement engager quelqu'un ? »*

Un spécialiste humain peut être excellent, et GENESIS ne prétend pas le remplacer. Mais GENESIS conserve les preuves, répète les expériences, garde un historique, documente les versions, compare dans des conditions similaires et détecte les changements dans le temps.

```
humain + GENESIS > humain seul
```

Pourquoi GENESIS peut durer

GENESIS n'est pas un comparateur d'IA. **C'est une infrastructure de décision technologique.**

Aujourd'hui : Modèles IA · Agents · Outils

Demain, potentiellement : Logiciels · API · Cloud · Bases de données · Frameworks · Infrastructure · Matériel · Sécurité · Automatisation

`NEED → TEST → EVIDENCE → DECISION`

06

Vous ne financez pas une idée

GENESIS existe déjà techniquement. Le financement sert à transformer l'infrastructure existante en produit utilisable, testable, crédible et commercialisable — pas à payer une équipe de développeurs.

✓ FAIT Idée	✓ FAIT Infrastructure cœur	✓ FAIT Fondation de preuves	• EN COURS Réalignement
• EN COURS Golden Path	○ À FAIRE Test réel multi-fournisseurs	○ À FAIRE Bêta externe	○ À FAIRE Premiers utilisateurs payants

Source : Audit technique interne de GENESIS (résumé dans le cahier des charges du business plan), 2026-11.

✓ Déjà construit

- Capture et persistance du besoin
- Versionnement
- Conversation
- Recherche et présélection des candidats
- Modèle de preuve
- Séparation observation / interprétation
- Preuves append-only (jamais réécrites)
- Récupération après redémarrage
- File de travail
- Replay d'événements
- Réconciliation
- Environnement d'exécution isolé

• En réalignement

- Nouveau Golden Path : un parcours continu, du besoin jusqu'à la décision

○ À terminer

- **Lancer les tests réels depuis le parcours utilisateur** — Le moteur sait exécuter, mais le parcours ne déclenche pas encore correctement les tests réels.
- **Objet Decision canonique** — La décision finale doit devenir un objet produit à part entière, persistant et vérifiable.
- **Comparaison avec UNKNOWN / NOT_TESTED** — Un critère non testé ne doit jamais compter comme un échec ou un succès.
- **Règles fournisseurs et permissions de test** — Cadrer explicitement ce que GENESIS a le droit de tester, et comment.
- **Parcours jusqu'à une décision persistante** — L'expérience doit aboutir sans rupture à une décision enregistrée.

Indicateurs

Statut du Golden Path En cours	Tests réels réalisés Pas encore mesuré	Décisions vérifiées Pas encore mesuré
Testeurs externes Pas encore mesuré	Clients payants Pas encore mesuré	Revenu Pas encore mesuré
Coût moyen d'une évaluation	Marge brute	Usage répété

Pas encore mesuré	Pas encore mesuré	Pas encore mesuré

07

Comment GENESIS compte gagner de l'argent

Aucun prix n'est encore validé par une vente réelle. Les offres ci-dessous sont des hypothèses à tester.

	OFFRE	PRINCIPE	PRIX
Hypothèse A	Verified Decision	Paiement à l'unité pour une évaluation ponctuelle, avec preuves.	HYPOTHÈSE À TESTER
Hypothèse B	Professional	Abonnement donnant droit à plusieurs décisions.	HYPOTHÈSE À TESTER
Hypothèse C	Team	Espace de travail partagé pour une équipe.	HYPOTHÈSE À TESTER
Hypothèse D	Enterprise Evaluation	Évaluation privée, dans l'environnement de l'entreprise.	HYPOTHÈSE À TESTER

Plus tard, éventuellement : des programmes d'évaluation pour les fournisseurs, avec une séparation stricte entre leur financement et l'indépendance des résultats.

Économie d'une évaluation

Ces valeurs seront remplacées par des données réelles dès les premiers tests GENESIS.

	POSTE	VALEUR
	Prix de vente	Pas encore mesuré
−	Coût API	Pas encore mesuré
−	Compute	Pas encore mesuré
−	Stockage	Pas encore mesuré
−	Autres coûts variables	Pas encore mesuré
=	Marge contributive	Pas encore mesuré

08

De combien GENESIS a besoin, et pourquoi

Le montant n'est pas choisi arbitrairement : il est calculé ligne par ligne. Il change dès qu'un coût réel remplace une estimation, qu'un devis arrive ou qu'une dépense devient inutile.

Besoin actuellement documenté

423 940 FCFA

+ contrats prêt / participation (professionnel du droit) : devis en attente, non inclus

Dans le cadre autorisé (200 000 FCFA – 1 000 000 FCFA).

Résumé par catégorie

CATÉGORIE	MONTANT	PART
Infrastructure	81 000 FCFA	19 %
API & tests réels	90 000 FCFA	21 %
Production / Verified	97 200 FCFA	23 %
Validation UX	70 000 FCFA	17 %
Commercialisation	47 200 FCFA	11 %
Imprévus	38 540 FCFA	9 %
Total documenté	**423 940 FCFA**	**100 %**

Détail ligne par ligne

Infrastructure — 81 000 FCFA

Faire tourner le backend GENESIS et sa base de données pendant la phase de construction.

LIGNE	CALCUL	STATUT	MONTANT
Railway — hébergement backend	`1 × 20 USD / mois × 3 × 600`	ESTIMATION	36 000 FCFA
Supabase Pro — base de données et authentification	`1 × 25 USD / mois × 3 × 600`	ESTIMATION	45 000 FCFA

Prévu 81 000 FCFA · Dépensé pas encore mesuré · Restant pas encore mesuré

API & tests réels — 90 000 FCFA

Payer les appels aux modèles et agents testés : c'est le cœur de la preuve (tests réels multi-fournisseurs).

LIGNE	CALCUL	STATUT	MONTANT
Crédits API multi-fournisseurs (plafond) — Montant maximum. Remplacé par le coût réel dès les premiers tests.	`1 × 150 USD / enveloppe × 600`	ESTIMATION	90 000 FCFA

Prévu 90 000 FCFA · Dépensé pas encore mesuré · Restant pas encore mesuré

Production / Verified — 97 200 FCFA

Exécuter les tests dans un environnement isolé et publier les décisions vérifiées.

LIGNE	CALCUL	STATUT	MONTANT
Environnement d'exécution isolé (compute)	1 × 40 USD / mois × 3 × 600	ESTIMATION	72 000 FCFA
Nom de domaine	1 × 12 USD / an × 600	ESTIMATION	7 200 FCFA
Supervision et e-mails transactionnels	1 × 10 USD / mois × 3 × 600	ESTIMATION	18 000 FCFA

Prévu 97 200 FCFA · Dépensé pas encore mesuré · Restant pas encore mesuré

Validation UX — 70 000 FCFA

Faire tester le parcours par des personnes extérieures et corriger ce qui bloque.

LIGNE	CALCUL	STATUT	MONTANT
Compensation testeurs externes	8 × 7 500 FCFA / testeur	ESTIMATION	60 000 FCFA
Recrutement et communication testeurs	1 × 10 000 FCFA / forfait	ESTIMATION	10 000 FCFA

Prévu 70 000 FCFA · Dépensé pas encore mesuré · Restant pas encore mesuré

Commercialisation — 47 200 FCFA

Vérifier qu'il existe une volonté de payer : premières offres, premiers contacts.

LIGNE	CALCUL	STATUT	MONTANT
Test d'acquisition (annonces ciblées)	1 × 20 000 FCFA / mois × 2	ESTIMATION	40 000 FCFA
Outil d'enregistrement / montage de démonstration	1 × 12 USD / mois × 600	ESTIMATION	7 200 FCFA

Prévu 47 200 FCFA · Dépensé pas encore mesuré · Restant pas encore mesuré

Juridique — Devis en attente

Rédiger les contrats de prêt et de prise de participation.

LIGNE	CALCUL	STATUT	MONTANT
Contrats prêt / participation (professionnel du droit) — Devis en attente : non inclus dans le total.	Montant à fixer par devis	DEVIS	en attente

Prévu — · Dépensé pas encore mesuré · Restant pas encore mesuré

Imprévus — 38 540 FCFA

Absorber les écarts de prix et de change.

LIGNE	CALCUL	STATUT	MONTANT
Imprévus (10 % du sous-total)	10 % × 385 400 FCFA	ESTIMATION	38 540 FCFA

Prévu 38 540 FCFA · Dépensé pas encore mesuré · Restant pas encore mesuré

Taux de change : 1 USD = 600 FCFA. Statuts : Estimation = hypothèse chiffrée ; Sourcé = prix publié par le fournisseur ; Devis = offre reçue ; Réel = facture ou dépense effectuée. Le montant est recalculé dès qu'un coût réel remplace une estimation.

09

Ce qui pourrait faire échouer GENESIS

Un projet sérieux dit ce qui peut le faire échouer. Voici notre lecture honnête.

RISQUE	PROBABILITÉ	IMPACT	MITIGATION	STATUT
Les fournisseurs (modèles, agents) intègrent eux-mêmes des fonctions de comparaison	Moyenne	Élevé	Rester indépendant et multi-fournisseurs : un fournisseur ne se compare pas de façon neutre à ses concurrents dans le contexte du client.	Surveillé
Volonté de payer insuffisante	Élevée	Élevé	Tester les prix tôt, mesurer des paiements réels avant d'investir davantage.	Non testé
Coûts API trop élevés par évaluation	Moyenne	Élevé	Plafond API dans le budget, mesure du coût réel par test, plans de test proportionnés à l'enjeu.	Non mesuré
Les utilisateurs préfèrent un expert humain	Moyenne	Moyen	Positionner GENESIS comme outil de l'expert (humain + GENESIS), pas comme son remplaçant.	Non testé
Restrictions des fournisseurs (conditions d'utilisation, accès)	Moyenne	Élevé	Règles fournisseurs et permissions de test explicites (point n° 4 de l'audit).	En cours de cadrage
Difficulté à établir la confiance	Moyenne	Élevé	Live, Replay, preuves vérifiables, séparation observé / interprété.	Fondation construite
Concurrence (plateformes d'évaluation, observabilité, comparateurs)	Élevée	Moyen	Se concentrer sur la décision dans le contexte réel de l'utilisateur, avec preuves conservées.	Surveillé
Complexité du produit	Moyenne	Moyen	Un seul Golden Path d'abord ; validation par des testeurs externes.	En cours

Ce qui nous ferait reconsidérer le projet

- Aucun paiement réel après des pilotes sérieux
- Coût d'une évaluation supérieur à la valeur perçue par le client
- Les utilisateurs ne font pas confiance aux preuves
- Un humain seul fait nettement mieux que humain + GENESIS
- Aucune répétition d'usage

10

Comment participer

Vous décidez librement de votre forme de participation et du montant. Personne n'a à financer tout le besoin seul.

Investir

- **Un investissement en capital n'est pas un prêt.**
- L'investisseur devient propriétaire d'une participation dans l'entité concernée, selon les conditions contractuelles.
- Le capital investi n'est pas remboursé suivant un échéancier fixe.
- La valeur future de la participation dépendra de GENESIS.
- Aucun rendement n'est garanti.

Valorisation pré-money : Non fixé — déterminée par une analyse séparée.

Participation indicative = montant ÷ (valorisation pré-money + montant). Les scénarios de valeur sont illustratifs : ni promesse de rendement, ni garantie de liquidité.

Prêter

Vous prêtez de l'argent à GENESIS selon un contrat qui définit notamment le capital, le taux, la durée et le remboursement. Vous ne devenez pas propriétaire.

TAUX	Non fixé — à valider contractuellement
DURÉE	Non fixé — à valider contractuellement
GRÂCE	Non fixé — à valider contractuellement
MÉTHODE	Non fixé — à valider contractuellement

Taux, durée, grâce, défaut, retard et remboursement anticipé sont à valider contractuellement. Ce business plan n'est pas le contrat de prêt.

Investissement ou prêt : la différence

	INVESTISSEMENT	PRÊT
Devient propriétaire	Oui	Non
Capital remboursé automatiquement	Non	Oui, selon le contrat
Intérêt fixe	Non	Oui, si prévu
Potentiel de gain	Dépend de la valeur future	Défini par le contrat
Risque	Élevé	Dépend de la capacité de remboursement
Horizon	Long terme	Durée définie

Vous choisissez librement le montant : personne n'a à financer seul tout le besoin (423 940 FCFA).

Faire une proposition

Ouvrez la version interactive : calculez votre participation ou votre prêt, puis envoyez votre proposition en quelques minutes, sans créer de compte.

`https://genesis-business-plan.pages.dev`

La soumission d'une proposition ne constitue pas juridiquement l'investissement ou le prêt. Les conditions définitives devront être acceptées et contractualisées séparément.

Sources

1. **Gartner Survey Finds That Majority of Technology Purchases Come with High Degree of Regret**
   Gartner (communiqué de presse) · 2022-07-12 · consulté le 2026-11-07
   Affirmation soutenue : 56 % des organisations interrogées disent regretter fortement leur plus gros achat technologique des deux dernières années.
   https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2022-07-12-gartner-finds-that-majority-of-technology-purchases-come-with-high-degree-of-regret

2. **Gartner Survey Reveals 60% of Technology Buyers Involved in Renewal Decisions Regret Nearly Every Purchase They Make**
   Gartner (communiqué de presse) · 2023-06-14 · consulté le 2026-11-07
   Affirmation soutenue : 60 % des acheteurs de technologie impliqués dans le renouvellement ou l'extension d'abonnements « as-a-service » disent regretter presque chaque achat (+6 points depuis 2020).
   https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2023-06-14-gartner-survey-reveals-60-percent-of-technology-buyers-involved-in-renewal-decisions-regret-nearly-every-purchase-they-make

3. **Measuring Agents in Production**
   Pan et al. — UC Berkeley, Stanford, UIUC, IBM Research, Intesa Sanpaolo (arXiv 2512.04123) · 2025-12-02 · consulté le 2026-11-07
   Affirmation soutenue : 74 % des équipes qui déploient des agents IA reposent principalement sur l'évaluation humaine ; la fiabilité est leur premier défi de développement.
   https://arxiv.org/abs/2512.04123

4. **Mesurer les performances de nos modèles sur des tâches du monde réel (GDPval)**
   OpenAI (article de présentation ; publication scientifique : arXiv 2510.04374) · 2025-09-25 · consulté le 2026-11-07
   Affirmation soutenue : Même un benchmark construit sur des tâches professionnelles réelles est présenté par ses auteurs comme une « première version » qui ne reflète pas pleinement les nuances de nombreuses tâches.
   https://openai.com/index/gdpval/

Ce document présente un projet et des hypothèses. Il ne constitue ni une offre de titres, ni un contrat de prêt, ni une promesse de rendement. Les chiffres proviennent des mêmes données que la version en ligne, qui fait foi en cas d'écart. GENESIS by ZODEYX.