

QUESTIONS FRÉQUENTES

Questions des investisseurs

Les sept questions que tout investisseur pose sur ce tour, avec des réponses directes, et la liste de ce qui s'ouvre sous NDA et dans quel délai.

Quel est l'instrument, et quelles en sont les conditions ?

Capital à prix fixe (equity). Ni SAFE, ni obligation convertible, ni décote, ni clause MFN : un seul prix, une seule catégorie, les mêmes conditions pour chaque investisseur du tour.

\$100,000 à \$500,000 pré-money et \$600,000 post-money — 16.7% de la société pour la totalité du tour. Ticket minimum \$10,000.

Pourquoi ce montant ?

Parce que c'est ce que coûte le plan, non parce que c'est un chiffre rond. Le poste le plus important est la livraison du programme — transformer des formats publiés en prestations livrables et reproductibles — et le reste est la capacité de contenu, commerciale, d'infrastructure et administrative dont ce poste a besoin autour de lui pour tenir dix-huit mois. Un tour plus grand achèterait une activité que nous ne pouvons pas encore justifier ; un tour plus petit n'achèverait pas le premier travail.

À quoi mon ticket se dilue-t-il ?

Au post-money de \$600,000 : \$10,000 représente 1,67 %, 25 000 \$ 4,17 %, 50 000 \$ 8,33 %, et la totalité des \$100,000 16.67%. Ces chiffres figurent en tableau sur la page de la demande, et ce tableau est le seul chiffre de table de capitalisation que ce dossier publie. Les tours futurs dilueront celui-ci comme n'importe quel autre ; aucune protection anti-dilution n'est offerte ni sous-entendue.

Qu'est-ce qui est disponible sous NDA, et comment l'obtenir ?

Sous NDA signé : la table de capitalisation et les documents constitutifs de l'entité émettrice ; l'analytique de trafic et d'usage de la plateforme ; l'accès au dépôt de code ; les prix indicatifs derrière les formats du programme et le coût d'une prestation ; le modèle financier qui sous-tend l'emploi des fonds et les dix-huit mois d'autonomie de la page de la demande ; la position de cession de propriété intellectuelle entre Ariski et CEMI.ai ; et les documents de souscription. Écrivez à invest@cemi.ai ; les documents partent dans les deux jours ouvrés suivant la signature du NDA.

Quel est le lien entre ce tour et CEMI.ai ?

Chaque initiative lève des fonds à son propre niveau, pour son propre plan. CEMI.ai lève des fonds au niveau du groupe, pour la plateforme partagée, les laboratoires et la chaîne de production sur laquelle chaque initiative est construite. Un investisseur peut entrer à l'un ou l'autre niveau, et les deux montants sont complémentaires, non alternatifs : l'argent investi dans une initiative finance le plan de cette entreprise ; l'argent investi dans le groupe finance la machinerie sur laquelle toutes fonctionnent.

Quelles sont les voies de sortie ?

Honnêtement : aucune n'est contractée, et quiconque prétend le contraire à ce stade avance une hypothèse. Les voies structurellement plausibles pour une plateforme éducative sectorielle sont l'acquisition par un acteur de la formation ou de l'éducation professionnelle en assurance, l'acquisition par un groupe d'assurance ou de courtage souhaitant internaliser la capacité, une cession secondaire à un investisseur ultérieur lors d'un tour suivant, ou une activité indépendante durable qui distribue plutôt qu'elle ne se vend. Nous ne construisons pas vers un acquéreur précis et aucune discussion n'est ouverte avec l'un d'eux.

Que se passe-t-il si le tour ne se conclut pas ?

Ariski reste en ligne. La plateforme est construite, déployée et peu coûteuse à maintenir, et CEMI.ai continue de la publier comme aujourd'hui : le tour achète de la vitesse et de la capacité, pas la survie. En dessous de la clôture minimale viable de \$40,000, nous ne prendrions pas l'argent : un tour partiel finançant la moitié du poste de livraison achèterait une obligation sans acheter la capacité de l'honorer ; nous préfererions attendre, ou financer le même travail plus lentement depuis le groupe.

Diligence — la data room

- Table de capitalisation et documents constitutifs de l'entité émettrice
- Analytique de trafic et d'usage d'ariski.com, assistant compris
- Accès au dépôt de code et au déploiement
- Prix indicatifs du programme et coût d'une prestation
- Le modèle financier derrière l'emploi des fonds et les dix-huit mois d'autonomie
- La position de propriété intellectuelle entre Ariski et CEMI.ai
- Les documents de souscription de ce tour



Disponible dans les deux jours ouvrés suivant la signature du NDA. À demander à invest@cemi.ai.

Chaque source de revenus envisagée, et ce qui est publié à son sujet :

[/investors/revenue/](#)

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

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'CML'.

Carlos Miranda Levy

Coordinateur de l'Impact, de l'Innovation et de l'Intelligence

invest@cemi.ai — Tour et conditions

business@cemi.ai — Suivi commercial

Dossier d'investissement du groupe CEMI.ai — cemi.ai/investors/

Dossier institutionnel de CEMI.ai — cemi.ai/dossier/



Scannez pour le dossier
d'investissement