



21 septembre 2026

SOURCES DE REVENUS

Sources de revenus

Ariski est pré-revenus. Rien sur ariski.com ne porte de prix, rien n'a été vendu, et cette page le dit plutôt que de laisser entendre le contraire. Suit chaque source de revenus que le site lui-même décrit, une ligne par source, avec ce qui en est publié et ce qui ne l'est pas.

Ce qui est vendu	Qui paie	Source de revenu	Prix publié	Statut	Rôle prévu dans le plan
Le programme d'apprentissage — « un programme structuré et pratique conçu pour votre façon de travailler », selon les mots du site : « 18 formats en 5 catégories » (conférences, ateliers, cours courts, diplômes, bootcamps, laboratoires, coaching et plus), trois modalités (autoformation, accompagnement, tutorat en présentiel), fondé sur la méthodologie Smoother. Publié sur /learn/program/.	B2B — entreprises (assureurs, courtiers, réassureurs) ; B2NGO et académie (associations professionnelles, instituts) ; segments : assureurs, courtiers et agents d'assurance, fintechs / insurtechs / regtechs, grandes entreprises, PME, indépendants.	Formation et événements	Sur demande. Aucun prix n'est publié sur le site ; l'appel à l'action est « Request Your Program » (/learn/program/) et le formulaire de contact propose le type de demande « Learning Program » (/about/contact/).	prévu	Première et principale source envisagée. Le plan la traite comme la source autour de laquelle le tour est dimensionné : le plus gros poste d'emploi des fonds est la livraison du programme.
Services de conseil — « Request AI strategy consulting for your insurance organization » (/about/contact/), proposés comme type de demande aux côtés du programme.	B2B — entreprises ; B2G lorsqu'un superviseur ou un assureur public contracte. Segments : assureurs, institutions financières, gouvernement et secteur public.	Conseil	Sur demande	prévu	Deuxième. Attendue au fil des mêmes conversations que le programme plutôt que par un canal distinct ; cadrée au cas par cas.

Ce qui est vendu	Qui paie	Source de revenu	Prix publié	Statut	Rôle prévu dans le plan
Produits d'IA pour le secteur — « Learn about our AI tools and products for the insurance industry » (/about/contact/). Les outils publics du site (évaluation de maturité, calculateur d'aide IA, feuille de route, générateur de prompts, simulateur d'éthique) démontrent ce que serait un tel produit ; aucun n'est vendu aujourd'hui.	B2B — entreprises. Segments : assureurs, fintechs / insurtechs / regtechs.	Vente de produits	Sur demande	prévu	Troisième, et la moins définie des trois. Elle figure ici parce que le site la nomme ; rien dans ce tour n'est dimensionné dessus.
La plateforme publique et l'assistant Ask Ariski — tout le contenu, tous les outils interactifs, la recherche, l'infolettre et l'assistant d'IA à quatre voix.	Personne — l'usage est gratuit.	Gratuit — sans revenu direct	Gratuit. Les seules limites publiées sont des plafonds d'usage de l'assistant : 5 messages par jour en anonyme et « un compte gratuit pour 25 messages quotidiens et les 4 personas » (texte du widget lui-même).	en service	Ce n'est pas une ligne de revenus et il n'est pas prévu qu'elle le devienne. C'est le canal d'acquisition des trois sources ci-dessus et la raison d'être de l'audience.

Pré-revenus. Pré-tarification, en réalité : Ariski n'a jamais publié de prix ni facturé quiconque, et le tableau ci-dessus est un plan, non un relevé. Ne sont délibérément pas publiés ici les prix indicatifs derrière les formats du programme, le coût de livraison par prestation et les conditions de toute conversation en cours. Ces



éléments sont disponibles pour les investisseurs sur demande, sous NDA. En cas de divergence entre cette page et le profil d'affaires CEMI d'Ariski, le profil fait foi et cette page est corrigée à partir de lui.

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", positioned above the name Carlos Miranda Levy.

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