



21 septembre 2026

RÉSUMÉ EXÉCUTIF

Résumé exécutif

Ariski — Augmented Risk Intelligence — est le guide indépendant de l'IA dans l'assurance, publié gratuitement en anglais et en espagnol par CEMI.ai. La société est pré-revenus. Ce tour finance le passage d'une plateforme qu'on lit à un programme que les organisations achètent.

Le tour : \$100,000 en capital à prix fixe à \$500,000 pré-money / \$600,000 post-money — 16.7% de la société. Ticket minimum \$10,000 ; clôture minimale viable \$40,000.

Ce qui existe. Une plateforme en ligne : plus de 30 pages dans chacune de deux langues, des dizaines d'éléments de pratique et une FAQ de 40 entrées, une série d'outils interactifs, une recherche, une infolettre, des commentaires modérés et Ask Ariski — un assistant d'IA à quatre voix, gratuit dans la limite publiée de 5 messages par jour, 25 avec un compte.

À qui elle s'adresse. Souscripteurs, régleurs de sinistres, courtiers, actuaires, responsables conformité et dirigeants — et les assureurs, cabinets de courtage, associations et régulateurs qui les emploient ou les supervisent. La plateforme les touche comme lecteurs ; le programme se vend à leurs organisations.

Comment elle doit générer des revenus. Trois offres sont décrites sur le site et aucune n'est tarifée : le programme d'apprentissage (« 18 formats en 5 catégories », trois modalités, sur la méthodologie Smoother), le conseil en stratégie d'IA et des produits d'IA pour le secteur. Toutes sur demande. La plateforme publique reste gratuite : c'est le canal d'acquisition, non une ligne de revenus.

Ce que finance le tour. Livraison du programme (40 %), plateforme et contenus dont une troisième langue publiée (25 %), premier effort commercial (20 %), infrastructure (10 %), juridique et administration (5 %) — 18 mois d'autonomie. Pas la survie : la plateforme est construite et peu coûteuse à exploiter.

Les risques que nous soulèverions nous-mêmes. Ariski n'a jamais facturé personne : la disposition à payer n'est pas éprouvée. Le contenu se périme au rythme de la réglementation et des outils, la découverte est organique, et un seul curateur est un risque de personne clé. Le tour est dimensionné pour éprouver le premier point en dix-huit mois, non pour le présumer acquis.

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