

PLAN D'AFFAIRES

Plan d'affaires

Ce qu'est Ariski aujourd'hui, qui elle sert, comment elle doit générer des revenus, ce que font les dix-huit prochains mois et ce qui nous dirait que le plan est faux.

L'entreprise

Ariski — Augmented Risk Intelligence — est une plateforme éducative indépendante sur l'intelligence artificielle dans l'assurance, publiée par CEMI.ai sur ariski.com en anglais et en espagnol. Selon ses propres mots, elle existe « pour aider les professionnels de l'assurance — souscripteurs, régleurs de sinistres, courtiers, actuaires, responsables conformité et dirigeants — à comprendre, évaluer et adopter de façon responsable les outils d'IA ».

Sa thèse affichée n'est pas que l'IA remplace la profession : « L'IA ne remplacera pas les professionnels de l'assurance. Mais les professionnels qui comprennent l'IA remplaceront ceux qui ne la comprennent pas. » Tout sur la plateforme découle de cette position : le contenu est écrit pour rendre compétent un professionnel en exercice, non pour lui vendre un outil.

Ce qui est construit

Un site statique, rapide et indexé avec un back end Firebase. Plus de 30 pages dans chacune de deux langues réparties en cinq sections : Explorer (nouvelles frontières, carte d'impact, défis et risques), Apprendre (IA 101 pour l'assurance, ce qu'il faut faire, ce qu'il ne faut pas faire, ingénierie des prompts, le programme d'apprentissage avec son cursus et ses études de cas), Pratiquer (gains rapides, applications, bibliothèque et générateur de prompts, évaluation de maturité, calculateur d'aide IA, feuille de route d'adoption, simulateur d'éthique, guide d'IA locale), Ressources (FAQ, glossaire, réussites, répertoire d'outils, guide des juridictions, infolettre) et À propos.

Au-dessus du contenu se trouvent les éléments difficiles à copier : Ask Ariski, un assistant à quatre voix propres et à garde-fous du domaine assurantiel ; des comptes, un historique de conversation et des plafonds d'usage publiés ; des commentaires modérés et des mentions «j'aime» ; une recherche plein texte ; et un système de design bilingue dans lequel une troisième langue se verse sans reconstruction.

Le problème, tel que le site l'énonce

Le cadrage d'Ariski lui-même : « La plupart des ressources offertes aux professionnels de l'assurance tombent dans deux camps : l'enthousiasme non critique de fournisseurs qui cherchent à vendre des produits, ou la peur réflexe de commentateurs qui ne comprennent pas la technologie. Ni l'un ni l'autre ne sert bien le secteur. » La position d'Ariski est le terrain entre les deux — et cette position est aussi la position commerciale, car un assureur ne peut pas acheter de l'indépendance à un fournisseur.

Comment elle doit générer des revenus

Trois offres sur demande, toutes décrites sur le site et aucune tarifée : le programme d'apprentissage, le conseil en stratégie d'IA pour les organisations d'assurance, et des produits d'IA pour le secteur. La plateforme publique reste gratuite. Le tableau complet — acheteur, source de revenu, prix publié, statut et rôle prévu dans le plan — constitue le document « sources de revenus » de ce dossier.

Le plan à dix-huit mois

Mois 1 à 6 — rendre le programme livrable. Convertir les formats publiés en unités conçues et livrables, avec évaluation et matériel de cas pour les branches que le site couvre déjà ; y adosser des prix indicatifs ; réaliser les premières prestations.

Mois 6 à 12 — le rendre vendable plus d'une fois. Une démarche commerciale reproductible auprès des assureurs, courtiers et associations professionnelles ; le site publié en français aux côtés de l'anglais et de l'espagnol ; le catalogue maintenu à jour face à une réglementation et des outils mouvants.

Mois 12 à 18 — savoir si cela se renouvelle. De deuxièmes prestations avec les premiers clients, la première évidence de ce que vaut réellement une prestation, et une décision sur la ligne de produits décrite en page de contact : l'investir ou l'abandonner.

Ce que ce plan n'affirme pas

Pas de taille de marché : nous n'avons pas de source citable sur les dépenses de culture de l'IA dans l'assurance, le dossier n'en énonce donc aucune. Pas de chiffres de traction : les données d'audience et d'usage existent dans l'analytique de la



plateforme et sont disponibles sous NDA, mais rien n'est publié ici que nous ne défendrions ligne à ligne. Pas de revenus : il n'y en a pas. Pas de clients nommés, car il n'y en a aucun à nommer.

Risques, et comment nous le saurions

La disposition à payer n'est pas éprouvée : l'épreuve est de savoir si une première cohorte d'organisations signe dans les douze mois. L'obsolescence du contenu est réelle : la réglementation et les outils évoluent, et un catalogue périmé ne vaut rien — d'où un quart du tour consacré au contenu. Concentration du canal : la découverte est aujourd'hui organique, et un canal organique peut bouger sans préavis. Dépendance à une personne clé : la plateforme est curatée par une seule personne, et le premier recrutement du tour réduit ce risque sans le supprimer.

Position dans le groupe CEMI.ai

Ariski est l'une des initiatives sectorielles de CEMI.ai et partage la machinerie du groupe : le moteur de personas derrière ses quatre voix d'IA, le système de design et de contenu sur lequel le site est bâti, et le registre depuis lequel chaque propriété CEMI est publiée. C'est pourquoi une plateforme sectorielle de cette taille existe à ce coût — et c'est aussi l'argument du tour de groupe, qui finance la machinerie plutôt qu'un secteur en particulier.

Emploi des fonds

Le tour : \$100,000, répartis comme suit.

Prospectif. Il s'agit du plan du tour, non d'un relevé de dépenses ou de recettes déjà réalisées.

-
- 40%** **Livraison du programme** — Transformer le programme d'apprentissage publié en prestations effectives : conception pédagogique, animation des sessions, évaluation et le matériel de cas propre à chaque branche.
-
- 25%** **Plateforme et contenu** — Maintenir le catalogue à jour au rythme de la réglementation et des outils, étendre les outils interactifs et publier l'ensemble du site en français aux côtés de l'anglais et de l'espagnol.
-
- 20%** **Capacité commerciale** — Le premier effort commercial dédié : assureurs, courtiers, associations professionnelles et régulateurs — les acheteurs que la plateforme touche déjà comme lecteurs.
-
- 10%** **Infrastructure** — Hébergement, inférence des modèles pour l'assistant Ask Ariski et la marge de capacité que consomme une base d'inscrits en croissance.
-
- 5%** **Juridique et administration** — Entité, contrats, comptabilité et le reporting auquel engagent les droits ci-dessus.
-

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.



Carlos Miranda Levy

Coordinateur des Intelligences Augmentées de CEMI

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