

# fintech

## JEMA, l'application pour les collectionneurs

Fondée à Genève par Fanny Eyraud, experte du patrimoine et entrepreneuse dans la tech, JEMA est la première application suisse à l'intersection de l'art, de l'assurance et de la donnée. Fruit de plus de quinze années d'expertise terrain, JEMA veut répondre à un besoin concret: créer un outil digital de référence pour reconnecter les acteurs du patrimoine, instaurer une transparence nouvelle et sécurisée dans la gestion des actifs d'exception.



Fanny Eyraud bénéficie de plus de quinze années d'expertise terrain.

«**D**ans un marché de l'art en pleine digitalisation et face à la montée des risques, JEMA apporte une réponse claire: une application qui centralise, sécurise et valorise les patrimoines d'exception», explique Fanny Eyraud. Une vision née du terrain après plus de quinze années d'expérience à la croisée de l'assurance et du marché de l'art. Fanny Eyraud a constaté un manque évident: «J'ai vu des acteurs du marché travailler sur des outils fragmentés, générant écarts de valeurs et données isolées. JEMA est née de ce constat: il fallait offrir une vision unifiée et fiable du patrimoine.»

### Centraliser ses actifs

Concrètement, JEMA offre une expérience sécurisée, fluide et confidentielle, permettant de centraliser ses actifs, suivre la valeur des collections en temps réel, accéder instantanément à la documentation essentielle et simplifier la collaboration entre collectionneurs, experts et assureurs. «C'est une technologie suisse au service de la confiance qui a pour ligne directrice d'appliquer les plus hauts standards suisses de cybersécurité et de confidentialité à l'horizon 2026», ajoute Fanny Eyraud. Techniquement, l'hébergement est à 100% suisse, certifié

ISO et RGPD. L'outil est doté d'un chiffrement avancé et d'une double authentification. Enfin, l'application est modulable avec les systèmes d'assureurs, de family offices et d'experts.

### Un marché qui mute

Il faut préciser que le marché concerné est en pleine mutation. En effet, 51% des collectionneurs achètent désormais leurs œuvres en ligne (selon Art Basel et UBS 2025). En Suisse, 73% des family offices placent la transmission intergénérationnelle au cœur de leur stratégie (Empaxis, 2024).