

Ramify lève 11 millions d'euros pour digitaliser la gestion de patrimoine

La plateforme de gestion de patrimoine et de conseil financier vient de réaliser un nouveau tour de table pour se déployer sur le marché français. Les objectifs : continuer à étoffer son offre et ses services, en misant notamment sur l'IA, mais aussi améliorer sa notoriété.

Temps de lecture : minute

18 juin 2024

Adresser les personnes qui investissent de 100 000 à 5 millions d'euros, en accompagnant également celles qui commencent par placer 1000 euros. C'est l'ambition de Ramify, qui se veut être une « *alternative aux banques privées*. » La startup née en 2021 offre une solution de gestion de patrimoine alliant digitalisation et conseil. « *Nous proposons la gamme de produits la plus large possible, allant de l'assurance vie aux investissements dans l'art en passant par les produits plus classiques comme les livrets d'épargne*, détaille Olivier Herbout, le cofondateur, qui peut également proposer des investissements en private equity et en immobilier ou d'autres placements alternatifs tels que le crowdfunding ou les produits structurés. « *Nos conseillers sont experts en gestion de patrimoine, ils proposent des produits spécifiques à chacun de nos clients* », poursuit le dirigeant qui emploie également des chercheurs en finance quantitative ou des développeurs et compte 11 salariés.

Digitaliser le plus de tâches possible

Car ce qui différencie vraiment Ramify des banques privées, c'est la tech. « *Nous apportons beaucoup de plus value sur la digitalisation. Dans le système financier classique, les clients sont souvent contraints de se déplacer pour signer un bulletin de souscription. L'idée est de digitaliser le plus de tâches possible tout en conservant l'aspect humain pour le conseil. Quand on investit 500 000 euros, on ne veut pas avoir affaire uniquement à un ordinateur* », souligne Olivier Herbout.

Pour la startup, l'autre avantage est de proposer différents produits et différents fonds d'investissement. « *Nous ne détenons pas nos propres fonds, nous pouvons donc proposer à nos clients d'investir dans ce qui nous semble être le plus approprié* », poursuit le dirigeant qui rémunère sa startup en percevant une partie des frais de gestion.

Des encours sous gestion multipliés par 20

Ramify, qui a connu ces derniers mois une croissance exponentielle avec des encours sous gestion multipliés par 20 en 18 mois, veut désormais poursuivre son développement. Après avoir levé 3,5 millions d'euros en seed, la startup vient d'annoncer une série A de 11 millions d'euros auprès d'un consortium d'investisseurs mené par 13books, qui comprend également Fidelity International Strategic Ventures (FISV) et ses investisseurs historiques.

« *Le premier objectif de ce tour de table est de proposer davantage de produits et de les démocratiser. Certains investissements sont accessibles via des montants minimums. Nous souhaitons trouver des acteurs qui abaissent ces niveaux là et avoir davantage de véhicules d'investissements pour y accéder* », précise Olivier Herbout, pour qui l'ambition est également de digitaliser les investissements qui ne le sont pas encore. Avec cette levée de fonds, Ramify veut aussi améliorer sa

notoriété en investissant davantage dans le marketing.

Miser doublement sur la France

Pour atteindre ces ambitions, la startup envisage de recruter 8 à 10 personnes. « *Nous voulons créer de nouveaux outils, des simulateurs simples pour les investisseurs par exemple, en continuant à miser sur l'IA. Et pour cela, nous avons besoin d'étoffer notre équipe tech* », indique le dirigeant. Dans le même temps, Ramify envisage également d'augmenter son pôle de conseillers.

Aujourd'hui, la startup se concentre sur le marché français. « *C'est un marché encore trop peu digitalisé, qui se consolide. Notre offre y est pertinente. L'objectif est donc de miser doublement sur la France.* » La startup envisage à terme de se déployer à l'international. Mais cette expansion fera plutôt l'objet d'une série B et n'est pour le moment pas d'actualité.





MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

[JE M'INSCRIS](#)

Article écrit par Jeromine Doux