



Elaborée en 2019, Ritchee s'attache à développer un service innovant de conseil patrimonial, accessible sur le net depuis janvier 2021. Au moyen de l'intelligence artificielle, la société lyonnaise se dit prête à dresser un bilan gratuit... en 120 secondes.

Texte : Morgan Couturier - Photos © Saly Maziel

« **A**ccours vers nous, prince de l'espace. Viens nous aider ». Ainsi pourrait être joué le générique de l'enseigne Ritchee, lorsque les portes de ses bureaux s'ouvrent sur Goldorak et sa silhouette métallique, emblème de la maison et objet de toutes les convoitises. Un clin d'œil ludique à cette jeune société prête à « défendre notre terre ». Ou plutôt notre patrimoine, car Ritchee tient bien entre ses mains « l'avenir du genre humain », un point qu'elle s'évertue à bonifier depuis sa création en 2019. To rich, atteindre son but, ainsi se

définit l'objectif de cette start-up élaborée à quatre, par **Christèle Biganzoli**, **Thierry Renard**, **Fabien Meunier** et **François-Jérôme Biolay**. Une équipe de serial entrepreneurs que le milieu de la finance a souhaité rassembler, l'union faisant la force dans un univers de la gestion patrimoniale parfois obscur. Associés dans ce combat depuis 15 ans, Christèle Biganzoli et Thierry Renard n'en sont que trop bien conscients, la création de Ritchee ayant réclamé une bonne dose d'ingénierie. D'audace aussi, tant le microcosme négligea longtemps

l'impact sociétal de ses innovations. « *Tout le monde nous avait dit : « vous n'y arrivez pas, mais le 4 mai 2020, nous avons obtenu le statut de jeune entreprise innovante »*, se réjouit la co-fondatrice. Promise à quelques aides fiscales sur la R&D, la start-up peut désormais avancer et tisser sa toile sur le net, socle essentiel à la réussite de son business-plan.



dépeint Thierry Renard. Point de rencontre physique donc, mais un bilan patrimonial effectué sans faute note en moins de deux minutes, au gré d'interrogations générées par une intelligence artificielle. Le tout, sans avancer le moindre denier. « L'idée est d'apporter gratuitement notre jus de cerveau et de s'adresser au plus grand nombre. On a essayé de repenser les questions grâce à nos algorithmes, pour n'avoir que des informations utiles, et que celles-ci soient toujours en corrélation avec les réponses des clients », soutiennent les dirigeants.

### 2,5 MILLIONS € DE PLACEMENTS SIGNÉS EN TROIS MOIS

Le compliqué devenu simple, Ritchee évite ainsi bien des casse-têtes, dressant en fin d'enquête un bilan simplifié d'une vingtaine de pages, où tous les aspects civils, fiscaux et patrimoniaux sont sobrement énumérés. « Nous venons dire ce qui va, ne va pas, pour orienter le client vers telle ou telle typologie d'investissements. À partir de là, le client peut construire son profil de risque investisseur, et nous dire s'il est plutôt prudent ou s'il recherche des placements plus dynamiques. Il peut alors créer un parcours d'investissements 100% digital ou faire appel à un expert en visioconférence », poursuit Thierry Renard. Un double suivi qui aujourd'hui démystifie une pratique souvent jugée risquée. voire douteuse. « On retranscrit des choses complexes de manière intelligible.

Il y a beaucoup de pédagogie », complète son associée, ancienne enseignante en droit fiscal. Une philosophie rassurante, dans un milieu où les commissions sont souvent sujettes aux controverses. S'appuyant sur sa formule « savoir donner pour recevoir », Ritchee s'exclut alors à valoriser des « produits exotiques », ou incompréhensibles. Vendre du rêve attendra. « On gagne sûrement moins que d'autres en valeur absolue. Mais pour nous, la réputation est extrêmement importante », garantit-on. Une assurance-vie pour la start-up, à l'instar de celle conclue avec Generali Vie, qui aujourd'hui, laisse entrevoir un fort potentiel. Avec 2,5 millions d'euros de placements signés en près de 3 mois, Ritchee surfe déjà sur des bases élevées, alors qu'une application devrait voir le jour au deuxième semestre de l'année. De quoi simplifier plus encore les bilans retraite, l'assurance de prêt ou les placements immobiliers. Comme pour Golorak, l'échec est exclu. Ici, « un client qui vient, on ne le perd jamais » ! ♦

*L'idée a donc été de dire "bâtissons l'outil pour s'adresser à la génération 25-40 ans". Ritchee vient ainsi fournir un outil 100% digital*

### UNE SOLUTION IDÉALE POUR LES JEUNES ET LES EXPATRIÉS FRANÇAIS

« Le projet Ritchee est né du constat que les enfants de nos clients sont très internationaux, très connectés. Ce sont des jeunes qui ne franchiront jamais la porte de notre cabinet FIGEP (Financière Gestion Privée, ndr), notamment parce qu'ils sont dans l'attente d'une toute autre relation. L'idée a donc été de dire "bâtissons l'outil pour s'adresser à cette génération 25-40 ans". Ritchee vient alors fournir un outil 100% digital allié à la possibilité de faire appel à des experts sur l'ensemble des problématiques »,



Les fondateurs Christèle Biganzoli et Thierry Renard