



ritchee

• **ritchee** " onclick="if (!window.__cfRLUnblockHandlers) return false; ga('send', 'event', 'leaving', 'startup', 'ritchee');" href="https://ritchee.fr/?utm_source=JaimeLesStartups" data-bbox="162 203 828 261">data-cf-modified-e29de9ec32065337daa6d43f="">https://ritchee.fr

• **Fondateurs** : **Christèle Biganzoli**, **Thierry Renard**, FJ Biolay, Fabien Meunier

• **Nombre d'employés** : 7

La startup rictchee a conçu un service de conseil d'investissement digitalisé

DESCRIPTION DE LA STARTUP

Que proposez vous ?

ritchee propose un accompagnement en full-digital conçu avec IA et algorithmes, appuyés par des experts du conseil patrimonial, afin de simplifier la stratégie d'investissement par projets de vie que l'on soit résidents de France ou non résidents. L'approche UX a été particulièrement travaillée pour rendre le parcours ludique et pédagogique.

ritchee c'est aussi:

- des bilans digitaux patrimoniaux ou retraite gratuits,
- un algorithme déterminant le profil risque du client,
- de puissants simulateurs,
- un accès à des experts sur notre outil natif "ritchee meeting" loin des oreilles de Google ou microsoft,
- des solutions d'investissements haut de gamme usuellement réservées à une clientèle fortunée, avec des frais parmi les plus bas du marché,
- des Investissements éthiques et responsables,
- des frais transparents,
- des solutions sélectionnées selon les convictions des experts
- un blog pédagogique

A quel besoin répondez vous (Pourquoi vos clients ont-ils besoin de votre produit/service ?)

Nous répondons à :

- Trouver des réponses full-web et intelligibles tout en ayant accès à de vrais experts,
- La transparence et des réponses pertinentes aux problématiques complexes,
- Des solutions d'investissements de convictions haut de gamme et accessibles à tous,
- Être suivi dans le temps que l'on soit en France ou à l'étranger.

Quelles sont les technologies que vous utilisez ?

Plusieurs technologies dont les plus courantes sont: PHP SQL Javascript react et framework symfony

HISTOIRE DE LA STARTUP

Comment avez vous eu l'idée ?

Thierry Renard et **Christèle Biganzoli** les deux fondateurs métiers ont été à l'écoute de leurs clients dans le monde entier qui exprimaient plusieurs points:



- leurs enfants ne pousseraient jamais la porte d'un cabinet classique, ils cherchent des solutions full web, aussi haut de gamme que celles de leurs aînés.
- les solutions en ligne n'incluent pas le conseil pour initier les jeunes investisseurs,
- les clients se sentent démunis face aux propositions – catalogues et ont peur de fait de se lancer

Qu'est ce qui vous a convaincu de vous lancer et de créer cette startup ?

L'envie d'apporter notre expertise au plus grand nombre, en partageant notre éthique et nos convictions. Notre passion pour le digital et in fine les conclusions de notre étude de marché et de nos bêtas testeurs.

Depuis combien de temps avez vous commencé ce projet ?

Le projet a démarré en 2019, un long travail R&D a été nécessaire.

En mai 2020, nous obtenons le statut de Jeune Entreprise Innovante,

En janvier 2021 le MVP était en ligne.

LE BUSINESS MODEL

Quel est votre cœur de cible ?

Notre cœur de cible :

Néophytes ou expérimentés sur les problématiques patrimoniales, civiles, fiscales , connectés , particuliers, de France ou expatriés 25-45 ans.

Comment allez-vous vous faire connaître de vos clients ?

Nous avons mis un solide plan de communication:

- Webinaire réguliers ciblés
- presse écrite ou TV (nous venons de faire le 20H de TF1)
- réseaux sociaux, pub Facebook
- conférences

ritchee est LA solution de conseil patrimonial "phygital" pour tous les français y compris les expats apportant des solutions haut de gamme d'investissement.

Quel est le business model Comment gagnez-vous de l'argent ?

Notre funnel a été très étudié après des propositions gratuites en ligne nous avons:

- honoraires bilan sur mesure premium
- frais de gestion sur encours
- commissions sur investissement

Ensuite en passage BtoB: API, communications et conférences

LES AVANTAGES DE LA STARTUP

Qui sont vos principaux concurrents ? (Si si, il y a toujours un concurrent)

Nos principaux concurrents ont des spécificités différentes on pourrait citer Nalo ou Yomoni

Quels sont vos avantages par rapport à vos concurrents (vous avez le droit à un joker pour cette question)

- Notre funnel avec des solutions gratuites, bilans, livres blancs, et ensuite des solutions



payantes.

– Notre équipe expérimentée : 4 fondateurs dont 2 experts métiers et deux développeurs experts. Les 4 fondateurs sont tous serial-entrepreneurs avec succès.

– La forte innovation peu présente chez les concurrents.

En quoi vous démarquez vous de vos concurrents ?

Notre solution est unique car elle intègre les expatriés, elle n'est pas une marketplace de vente de produits et elle s'inscrit dans une démarche à 360° de conseils en "phygital" pour le client. Nos solutions d'investissements sont aussi innovantes
ET DEMAIN?

Quels sont les plans pour votre startup (revente, lpo, rien du tout) ?

A ce stade, nous souhaitons poursuivre notre R&D, il n'est pas prévu de vente avant un moyen terme. Nous envisageons aussi un passage en B to B to C sous forme d'API (plusieurs demande sur le sujet)

Quels sont vos besoins ?

Nous envisageons une levée de fonds en seed dans un premier temps pour nous permettre de poursuivre notre R&D et notre développement en notoriété.

Où voyez-vous votre startup dans un an ?

Dans un an, nous espérons avoir mis en ligne nos dernières innovations R&D et développer notre collecte et chiffre d'affaires pour cette première année en ligne .

