



## Focus sur ritchee.fr, la première plateforme de conseil patrimonial « phygitale »

Dossier : Supplément : Fintech & croissance

Magazine N°785 Mai 2023



Par Christèle BIGANZOLI

---

**Avec son approche innovante qui s'appuie sur les nouvelles technologies, ritchee propose à ses clients des services et un accompagnement à 360° en matière de gestion de patrimoine. *Christèle Biganzoli, fondatrice et CEO de ritchee*, nous en dit plus dans cet entretien.**

### Qu'est-ce qui a motivé la création de ritchee ?

Avec mon associé Thierry Renard, nous évoluons dans le monde de la gestion de patrimoine depuis plus de 17 ans auprès des managers du CAC 40 et des entreprises de pointe. Jusque-là, nous exerçons notre métier de manière assez traditionnelle. Au fil des années, nous avons développé une expertise et une compétence particulière sur les enjeux et les besoins des Français de France ou résidants à l'étranger. D'ailleurs, avec Thierry, nous sommes, tous les deux, d'anciens expatriés. Les conseils fournis aux fran-

çais de l'étranger sont malheureusement souvent inadaptés à leur situation. Les aspects civils et fiscaux sont trop souvent négligés et l'impact sur les différents investissements est rarement pris en compte.

*« Aujourd'hui, nous capitalisons sur la puissance et le potentiel de nos algorithmes pour délivrer notre conseil qualitatif de manière simplifiée et originale. »*

En s'appuyant sur les retours et les demandes de nos clients, nous nous sommes intéressés à la digitalisation de notre activité et à l'introduction des nouvelles technologies. En 2019, nous avons franchi le cap et nous avons lancé la Fintech ritchee qui a très vite obtenu le statut de Jeune Entreprise Innovante (JEI) délivrée par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche. Puis en 2021, ritchee a été labellisé Fintech par le pôle de compétitivité mondial Finance Innovation. Aujourd'hui, nous capitalisons sur la puissance et le potentiel de nos algorithmes pour délivrer notre conseil qualitatif de manière simplifiée et originale au plus grand nombre en France et à l'étranger, quel que soit leur niveau de patrimoine.

## **Votre accompagnement s'articule autour de deux axes : le statut civil et la fiscalité. Pourquoi ?**

Bien avant de penser aux investissements, notre mission est de sécuriser le statut civil de nos clients afin de les protéger tout au long de leur vie : mariage, décès, divorce ou séparation. Il s'agit là d'un enjeu encore plus important pour des personnes expatriées, car un changement de statut civil peut avoir de graves conséquences notamment en cas de décès ou de séparation. S'il est important de se poser ces questions en France, il l'est encore plus à l'étranger !

*« Notre mission est de sécuriser le statut civil de nos clients afin de les protéger tout au long de leur vie : mariage, décès, divorce ou séparation. »*

Prenons un exemple celui de la succession. Depuis 2015, tous les Français qui décèdent à l'étranger sont soumis à la loi du pays dans lequel ils résident s'ils ne mettent pas en œuvre les mesures requises. Si le décès intervient dans un pays musulman sans renvoi à la loi nationale : c'est le régime juridique de la Charia qui s'appliquera. Aux États-Unis, les enfants pourraient se voir déshériter. À ce niveau, notre rôle est donc vraiment de sécuriser l'impact du droit civil sur la situation familiale.

Le second axe sur lequel nous travaillons est la fiscalité. En effet, tout comme pour le volet civil, les règles diffèrent significativement d'un pays à un autre : régimes fiscaux, intervention ou non des conventions bilatérales... A titre d'exemple, nous comptons parmi nos clients de nombreux cadres qui bénéficient d'actions gratuites attribuées par leurs employeurs, dans le cadre de parcours internationaux. Se pose donc à nous régulièrement le sujet de l'élaboration d'une stratégie d'optimisation fiscale de ces stock-options ou actions gratuites.

## **Aujourd'hui, ritchee se positionne donc comme la première plateforme de conseil patrimonial. Qu'est-ce que ce positionnement implique ?**

Sur la partie conseil de notre activité, nous mettons à la disposition de nos clients en France et à l'étranger un premier bilan patrimonial offert en ligne qui, en 2 minutes, leur permet d'avoir un scoring de

leur situation ainsi que des premiers conseils.

Nous déployons cette même brique technologique pour proposer un bilan retraite qui va permettre notamment de déterminer les investissements (financier, immobilier...) les plus pertinents pour que la baisse de revenus soit la moins impactante. En gestion de patrimoine, avoir recours à des simulations prédictives grâce à nos algorithmes reste une démarche innovante.

Sur le volet investissement, nous sommes en mesure de sélectionner pour nos clients les meilleures solutions d'investissement du marché selon les objectifs recherchés. En complément nous avons également créé en partenariat avec la compagnie GENERALI l'assurance-vie haut-de-gamme ritchee Life 100 % digitale qui se positionne comme la moins chère du marché. Cette assurance-vie propose une gestion pilotée « clean share », c'est-à-dire qu'elle est transparente et sans frais cachés. Nous avons également lancé un mandat de gestion 100 % en immobilier. On travaille aussi sur des solutions produits dans le Private Equity. On agit en architecture ouverte et n'avons aucun lien capitalistique avec des institutionnels afin d'être totalement libre dans nos sélections sur mesure pour nos clients.

Enfin, la grande majorité de nos produits sont labelisés ISR ESG en lien avec nos valeurs. À chaque étape un rendez-vous en visioconférence est possible avec un expert diplômé c'est ce côté « phygital » qui est très apprécié de nos clients.

## Sur l'ensemble de ces sujets, quel est le niveau de maturité des Français ? Quels sont les freins qui persistent sur cette question de la gestion patrimoniale ?

Les Français âgés de 30 à 45 ans sont beaucoup plus au fait sur ces sujets que les précédentes générations. Les questions patrimoniales sont abordées beaucoup plus tôt qu'autrefois aussi dans leur structure familiale qu'au cours de leur carrière avec, toutefois, un objectif nouveau depuis une dizaine d'années : atteindre l'indépendance financière. C'est un changement de paradigme assez fort qui redessine les contours de notre métier et de la gestion de patrimoine de manière plus large.

Sur ces sujets, nous avons une approche très pédagogique. Nous mettons à la disposition de nos clients de nombreux livres blancs sur divers sujets : l'expatriation, l'impatriation... Nous publions aussi régulièrement des contenus sur notre blog et notre page LinkedIn. Et nos clients peuvent bien évidemment solliciter un de nos experts pour creuser un sujet en particulier.

## Dans un contexte mouvant et incertain marqué par l'inflation, quels sont les principaux enjeux qui persistent ?

Le principal enjeu est de conseiller au mieux nos clients par rapport à leur portefeuille financier ou immobilier afin d'équilibrer leur patrimoine tout en sécurisant le volet civil, fiscal et patrimonial. Cela nécessite un conseil plus suivi, car dans ce contexte, ce n'est plus aussi facile d'aller chercher de la performance.

## Comment vous projetez-vous sur le moyen et long terme ?

Très clairement, il s'agit de continuer à développer des briques techniques en capitalisant sur les algorithmes et prochainement l'IA qui vont nous permettre d'être toujours plus pointus et pertinents sur le conseil et la sensibilisation de nos clients.

La digitalisation de notre offre nous permet d'apporter plus d'autonomie à nos clients dans la gestion de leur patrimoine. Grâce à la signature électronique, ils n'ont plus besoin de se déplacer. Nous mettons aussi à leur disposition un bureau digital qui leur permet de suivre à distance et quand ils le souhaitent leurs investissements et réaliser des simulations. Forts de notre positionnement, de notre capacité d'innovation et des produits que nous créons pour nos clients, ritchee est en train de s'imposer comme un acteur incontournable en France et à l'étranger.

Pour prendre un rdv offert avec un expert : <https://ritchee.fr/contact>