

Ivesta, le family office nouvelle génération

Ce nouvel acteur de la gestion de patrimoine joue la carte de la disruption avec les modèles traditionnels et souhaite proposer à ses clients une vision centrée sur leurs besoins et non sur les produits. Une approche 2.0 complétée par un tour de table digne du 21ème siècle.

S'inscrire en rupture totale avec les modèles traditionnels de la gestion de patrimoine. Voilà ce que propose Ivesta à ses clients, en cherchant à créer une disruption avec les modèles économiques traditionnels que ce soit ceux des boutiques ou des grands réseaux, axés sur la distribution de produit. « Ce que nous proposons à nos clients, eux-mêmes acteurs de ces nouveaux modèles économiques, c'est de s'affranchir des guichets des banques privées », explique Pierre-Marie de Forville, associé d'Ivesta. Autrement dit, c'est trancher avec la gestion patrimoniale traditionnelle en se concentrant sur les besoins des clients, plutôt que sur les produits eux-mêmes.

Ainsi, plusieurs besoins ont été identifiés, afin de pouvoir y répondre correctement. Le premier est d'avoir une vue transversale et à long terme de leur patrimoine. « Ces entrepreneurs nouvelle génération comprennent parfaitement les stratégies de long terme dans leur entreprise. Nous leur proposons ainsi de piloter leur patrimoine comme ils pilotent leur entreprise », continue Pierre-Marie de Forville. Ensuite, une fois ce plan patrimonial identifié avec des feuilles de route bien claires, vient la partie gestion en elle-même avec un objectif de maximisation des performances. « Nous proposons d'investir dans les trois classes d'actifs classiques que sont le private equity, le coté et l'immobilier. Mais nous proposons d'investir dans des produits dédiés aux institutionnels et non aux particuliers, afin d'avoir un maximum de performances », souligne encore l'associé d'Ivesta. Cela va ainsi des fonds actions limités en termes de taille à des fonds de private equity réservés à des happy few.

Autre nouveauté proposée par Ivesta, son modèle de rémunération. Celle-ci est uniquement axée sur le conseil alignant les intérêts des clients et d'Ivesta. Cet alignement fait écho à une structure actionnariale elle aussi inédite puisque ce sont une quinzaine d'entrepreneurs qui abondent au capital de ce family office, aux côtés des fondateurs entrepreneurs également clients. « Nous réunissons autour de la table 15 entrepreneurs qui apporteront d'ici à la mi-2018 près d'un milliard d'euros de fonds à la société et surtout de la matière grise avec en chef de file Olivier Duha (fondateur de WebHelp et Président de Croissance Plus, ndlr) », continue Pierre-Marie de Forville. Une force de frappe financière et intellectuelle loin d'être négligeable pour investir dans des produits institutionnels. Dernière innovation d'Ivesta, une application qui agrège en temps réel, la situation patrimoniale des clients leur permettant de réagir rapidement. « Une nouveauté, car jusqu'ici, chaque intervenant dans une gestion de patrimoine, travaille en silo, et communique par mail et courrier. Avec notre agrégateur, nous leur proposons une vision d'ensemble agrégée et instantanée », explique encore Pierre-Marie de Forville pour qui une telle application, offre aussi l'avantage de se décharger d'une communication

chronophage avec les clients, pour se concentrer sur la gestion.

Les services du family office sont accessibles à partir de 20 millions d'euros de patrimoine personnel et reposent sur les expertises des quatre associés. Ariane Darmon, ancienne de chez Degroof, s'occupe de la planification patrimoniale; Rémi Douchet, ex associé d'Exane, intervient sur la gestion des entreprises cotées et venture; Pierre-Marie de Forville, ex Degroof et Leonardo, s'occupe des investissements private equity et immobilier; quant à Olivier Locufier, il chapeaute toute la partie technologique de l'offre. Une équipe qui a séduit Olivier Duha et qui a poussé les associés à se lancer, tout en étant leur premier client-investisseur. Ce nouveau family office a d'ailleurs de belles ambitions puisqu'il compte atteindre les 3 milliards d'euros d'encours en 2020 et va ouvrir d'ici à la fin de l'année un bureau à Bruxelles ainsi qu'à Londres, deux villes où résident une partie de leurs clients français.



par Marianne Lagrange

