

Les jeunes entrepreneurs ayant créé leur patrimoine sont souvent plus enclins à prendre des risques



Entretien avec

Pierre-Marie de Forville

Cofondateur, iVesta Family Office

Comprendre les nouvelles générations, qu'elles soient entrepreneurs ou héritières, afin de les accompagner pour tracer leur propre voie et créer de la valeur est le rôle des équipes d'iVesta.

DÉCIDEURS. Observez-vous des différences d'intérêts en matière de produits financiers entre les nouvelles générations et leurs parents ?

PIERRE-MARIE DE FORVILLE. C'est un sujet complexe, car chaque individu a son propre profil. Mais de façon générale, les jeunes générations sont plus connectées et sensibles aux enjeux sociétaux et environnementaux. Cela peut être lié à une prise de conscience ou à un contexte générationnel où ces thématiques sont plus présentes.

L'accompagnement de la Next Gen est-il le même pour tous vos clients ?

Les jeunes entrepreneurs ayant créé leur patrimoine sont souvent plus enclins à prendre des risques. Ils n'ont pas toujours connu les épreuves et les fluctuations des marchés, ce qui peut biaiser leur perception du risque. Les héritiers, quant à eux, cherchent souvent à créer de la valeur différemment, notamment en s'engageant dans des projets à impact sociétal et environnemental afin de donner du sens à leur patrimoine.

L'innovation est un sujet pour eux ?

Oui! Nous avons été parmi les premiers family offices à intégrer des

cryptomonnaies *via* des ETF dans les portefeuilles de nos clients, avec une allocation d'environ 3,5 %. Cette décision était stratégique pour capter la croissance à long terme de ce marché. Les jeunes clients sont très réceptifs à ces innovations.

les entrepreneurs de première génération. Nous adoptons une approche de conseil pragmatique, proche du consulting. Avec les héritiers, nous devons intégrer davantage de considérations psychologiques et familiales, notamment en matière de gouvernance et

« Notre ADN repose sur un accompagnement direct et transparent, orienté vers les entrepreneurs de première génération »

Comment cette génération gère-t-elle le risque ?

Après les corrections de marché de 2022, les entrepreneurs ayant connu une croissance rapide avec peu de revers avaient tendance à sous-évaluer les risques. Les récentes baisses, notamment sur les start-up et les cryptomonnaies, ont rééquilibré cette perception.

Comment adaptez-vous votre accompagnement face à ces nouveaux profils ?

Notre ADN repose sur un accompagnement direct et transparent, orienté vers

de transmission patrimoniale. Nous sommes également très rigoureux sur la conformité des projets d'expatriation, qui doivent être bien structurés.

Quelles sont les principales difficultés rencontrées par cette génération ?

La principale difficulté réside souvent dans la gestion d'un train de vie supérieur à leurs revenus. Il est essentiel de les sensibiliser à la nécessité de générer un rendement réel, net d'inflation et de fiscalité, pour préserver leur capital. Sinon, ils s'exposent à une érosion inéluctable de leur patrimoine.