

Family Office

Pierre-Marie de Forville : couteau suisse

Ancien rugbyman de haut niveau au Racing, il joue toujours collectif avec iVesta, le multi-family office qu'il a cofondé. Son objectif principal : renverser la table d'un univers parfois feutré pour se concentrer sur la satisfaction client.

Publié le 18 septembre 2025 à 04:30



Jean-Philippe Mas

Abonnés Votre abonnement [Agefi Patrimoine](#) vous permet d'accéder à cet article.



Pierre-Marie de Forville -

« *Le droit mène à tout, à condition d'en sortir* », dit l'adage ironique né dans la France du XIX^e siècle. Il sied parfaitement à Pierre-Marie de Forville. Et il n'aura pas attendu longtemps. Son master 2 de droit en poche, il découvre ainsi le métier de chasseur de têtes, animé par le désir de connaître une palette large de métiers et de personnes chez Robert Walters.

Dans les faits, le métier d'avocat, très peu pour lui. « *J'ai écarté la voie de l'avocature : trop monolithique, trop de gratte-papier, pas assez vaste pour me stimuler toute une vie* », précise-t-il. Son parcours l'amène plutôt à traiter des mandats sur des avocats d'affaires spécialisés dans le M&A. Un an plus tard, il change de pays. Il rejoint Michael Page en Suisse pour travailler sur des fonctions finance. Parmi les professions découvertes de l'autre côté des Alpes figurent le *trading* de matières premières, les *hedge funds* et la gestion de patrimoine. « *A ce moment-là, je me suis dit que la gestion de patrimoine était un métier qui allait me passionner. En effet, la matière est tellement large et, le plus souvent, elle évolue sur des temps longs intergénérationnels* », précise le natif de Nantes.

Ne craignant pas les challenges, il décide alors de repartir de zéro. Direction les bancs de l'ESCP Business School pour un *executive master* en gestion de patrimoine. « *J'ai choisi la France car j'aime ce pays à très fort potentiel. De surcroît, dans ce métier, la proximité culturelle joue énormément* », poursuit Pierre-Marie de Forville. Après l'obtention de son diplôme, l'ancien rugbyman de haut niveau au Racing accepte un stage chez Degroof Petercam où il restera plus de six ans.

Une reconversion réussie

Cette expérience aura été le théâtre de plusieurs rencontres qui vont changer sa vie professionnelle. D'abord, Ariane Darmon, la responsable des opérations *family office* et ancienne maître de stage avec laquelle il va collaborer pendant plusieurs années. Le duo cofondera quelques années plus tard le multi-*family office* iVesta avec Rémi Douchet, en provenance d'Exane (directeur des ventes pour les *family offices* et les banques privées). Cette aventure comprend également Olivier Duha, cofondateur de Webhelp, un géant mondial de la relation client. « *Les premières discussions entre Ariane et moi sur notre volonté de structurer un family office remontaient à la fin de l'année 2015. A cette période, elle pilotait notamment les enjeux stratégiques du patrimoine d'Olivier Duha qui initiait le quatrième LBO de Webhelp avec KKR. Ensemble, nous avons senti qu'une vague allait arriver sur les family offices car les*

entrepreneurs étaient en demande, faute d'offres adaptées à leurs attentes sur le marché», indique l'ancien deuxième ligne.

Le quatuor travaille sur le projet iVesta à partir de 2016 pendant près d'un an, tout en centralisant les enjeux patrimoniaux d'Olivier Duha. Le positionnement est différenciant pour l'époque. Sont ciblés les entrepreneurs de première génération, dirigeants d'entreprises sous LBO et fondateurs de start-up. La volonté affichée pour iVesta est d'être totalement indépendant et aligné sur la performance, ce qui veut dire être payé en honoraires uniquement, sans avoir recours ni aux rétrocessions, ni aux commissions. Le multi-*family office* a bénéficié d'un alignement de planètes grâce notamment à l'élection d'Emmanuel Macron à la présidence de la République en 2017. Cet événement leur a profité sur deux points, l'afflux de *cash* dans l'économie française et le fait que l'âge ne prime pas sur les compétences. Le tout couplé au réseau d'Olivier Duha, l'attraction a été immédiate. La plupart des premiers clients étaient des déçus de banques privées, représentant la courbe d'apprentissage classique de la richesse des entrepreneurs de première génération. Comme dans la mêlée, Pierre-Marie de Forville insiste sur le terme d'équipe afin de gérer son patrimoine de manière efficiente.

« **Big is beautiful** »

« *iVesta n'est pas un family office comme les autres. C'est une communauté d'entrepreneurs qui veut réellement prendre le pouvoir sur son patrimoine* », selon ses mots. Pour traduire dans les faits, les trente premiers clients du multi-*family office* sont devenus actionnaires en 2019. Par ailleurs, une boucle Whatsapp a vu le jour et permet de fluidifier la communication entre eux. L'un de ses chevaux de bataille est d'apporter un nouveau modèle de *family office* sans contrainte de taille notamment, afin d'avoir la capacité d'inverser les leviers de négociation dans un marché de l'investissement où l'unité de jeu est le milliard, d'innover technologiquement et de fidéliser les talents.

Pour ce faire, Christine Vu Thien, une polytechnicienne et ancienne directrice des opérations d'Exane, est devenue en 2019 directrice des

opérations et quatrième associée opérationnelle. « *Le principal problème réside dans le fait que les multi-family offices titillent un peu l'univers en place mais plafonnent vite : quinze, vingt personnes tout au plus*, précise son président. *Nous avons choisi une autre voie. Plutôt que d'empiler des développeurs, nous avons fait entrer Christine Vu Thien alors qu'iVesta comptait seulement dix personnes. Grâce à elle, l'entreprise repose sur des processus assurant un meilleur contrôle qualité et un meilleur contrôle des risques, favorisant ainsi des équipes exclusivement dédiées à la satisfaction client. Cela s'inspire du modèle américain où des acteurs de très grande taille raflent le marché des UHNWI aux acteurs historiques notamment bancaires.* » iVesta compte aujourd'hui une cinquantaine de collaborateurs pour environ 6 milliards d'euros d'actifs supervisés. La prochaine étape pour passer à l'échelle supérieure ? Ce sera l'international où le *family office* étudie actuellement plusieurs options...

Son profil...

Diplômé de l'Université Paris II Panthéon Assas, Pierre-Marie de Forville commence sa carrière dans la chasse de têtes chez Robert Walters à Paris. Un an plus tard, il arrive à Genève chez Michael Page pour s'occuper de recrutement dans la finance et notamment dans la gestion de patrimoine. Après cette expérience, il retrouve les bancs de l'école à l'ESCP Business School pour un *executive master* en gestion de patrimoine. Le diplôme en poche, l'ancien joueur de rugby est recruté par Degroof Petercam. Il passe plus de six ans dans la banque belge, notamment en tant que direction de mission *family office*, avant d'intégrer la banque Leonardo comme banquier privé senior. En 2017, Pierre-Marie de Forville cofonde iVesta Family Office aux côtés d'Ariane Darmon, ex-Degroof Petercam, Rémi Douchet, ex-Exane et Olivier Duha, le cofondateur de Webhelp.