



Le multi-family office iVesta ouvre un bureau à New York

Le groupe, qui gère 6 milliards d'euros d'actifs, veut tripler ses encours et sa base de clients d'ici à 2030.

PAR JÉRÉMIE GATIGNOL



iVesta s'internationalise. Le multi family office (MFO), qui se présente comme le plus grand en France, a annoncé la création de sa première implantation hors de l'Hexagone avec l'ouverture d'un bureau à New York.

«Cette décision répond à une demande croissante d'entrepreneurs français basés aux États-Unis et qui n'ont pas accès à une offre de family office satisfaisante outre-Atlantique», a insisté Rémi Douchet, l'un des co-fondateurs d'iVesta, à l'occasion d'un déjeuner de presse.

Si le marché des MFO semble beaucoup plus mature aux États-Unis, les spécificités de la

clientèle française la rendent moins intéressante pour les sociétés américaines. *«Il y a près de 125.000 clients ultra high net worth américains aux Etats-Unis. Le gâteau est donc déjà très gros et les MFO américains ont peu d'intérêts à traiter les franco-américains qui ont des problématiques, notamment fiscales, très pointues et chronophages»*, a poursuivi le dirigeant.

iVesta ambitionne que cette nouvelle implantation génère 25% à 30% des revenus du groupe d'ici 2030. *«Nous visons 50 clients et 2,5 milliards d'euros d'encours supervisés dans les cinq prochaines années»*, a détaillé Rémi Douchet, qui sera en charge du pôle new yorkais et partira s'y installer l'an prochain.

Le bureau devrait recevoir son agrément dans les prochains jours et a déjà recruté une family officer franco-américaine sur place : Yasmina Odjo, au poste de senior partner. Cette dernière a travaillé pendant 20 ans chez HSBC Banque Privée à New York en tant que responsable du département ultra high net worth individual. L'équipe s'étoffera dans les prochains mois avec quatre à cinq recrutements d'ici à fin 2025 et avec pour objectif de compter plus d'une vingtaine de personnes d'ici à 2030.

Interrogé sur les raisons de son implantation à New York plutôt que dans la Silicon Valley, alors qu'iVesta a une clientèle de jeunes entrepreneurs, notamment dans la tech, Rémi Douchet a expliqué qu'un mouvement de plus en plus important d'installation de Français avait lieu sur l'axe Boston – New York – Miami.

«On note aussi que les entrepreneurs installés à Los Angeles ou San Francisco sont moins enclins à retourner en France, ce qui sera in fine une de nos missions aux Etats-Unis», a-t-il souligné.

Si iVesta se concentrera dans un premier temps sur les français installés aux Etats-Unis, le MFO n'exclut pas d'élargir sa clientèle aux européens expatriés sur place, qui souffrent souvent du même manque de services dédiés.

Une levée de fonds et de nouvelles ambitions

Cette étape a été rendue possible par une levée de fonds de 16 millions d'euros, opérée cet été auprès des clients-actionnaires et collaborateurs d'iVesta. Cette opération est la seconde augmentation de capital réalisée par le MFO depuis 2019. Elle a réuni près des deux-tiers de ses clients et plus des deux tiers de ses 50 collaborateurs.

La société, co-fondée en 2017 par Ariane Darmon, Pierre-Marie de Forville, Christine Vu Thien et Rémi Douchet, compte actuellement plus de 6 milliards d'euros d'actifs supervisés et vise les 15 milliards d'ici à 2030.

«Nous suivons actuellement une centaine d'entrepreneurs et voulons tripler notre base de clientèle dans les cinq prochaines années», a précisé Pierre-Marie de Forville.

L'entreprise s'est construite sur un principe distinctif : associer ses clients-entrepreneurs à son capital et sa gouvernance. Aujourd'hui, le capital d'iVesta est détenu à 68% par ses fondateurs et collaborateurs et à 32% par ses clients. Ces clients sont représentés au board par Nathalie Balla (La Redoute) et Pierre Kosciusko-Morizet (Kernel), aux côtés d'Olivier Duha.

«Cette croissance illustre la conviction que 'big is beautiful' : atteindre une taille critique permet non seulement d'investir dans l'amélioration continue d'un service toujours plus sur mesure, mais aussi d'attirer les meilleurs talents, d'accélérer la digitalisation et de renforcer la cybersécurité. Elle ouvre également l'accès à des fonds d'investissement jusque-là inaccessibles», résume iVesta dans un communiqué.

Sur le même sujet

Sapians et Suravenir proposent un contrat d'assurance-vie 100 % digital pour entrepreneurs et cadres dirigeants

iVesta et Alphacap s'allient pour créer un family office digital

Les dernières actualités

PRIVATE MARKETS | 13 OCT., 2025 | PAR SELIN BUCAK

K-Prime peut-il tenir ses promesses ? Dans les coulisses du fonds semi-liquide de 5,8 Md\$ de