

Le family office iVesta pose un pied à New York pour séduire les entrepreneurs français

Le multifamily office vise les entrepreneurs français qui ont réussi outre-Atlantique. Lancé en 2017, iVesta supervise 6 milliards d'euros pour une centaine de clients dont une soixantaine est associée au capital.



Pour convaincre les entrepreneurs français qui ont réussi aux Etats-Unis de travailler avec lui, iVesta va installer une deuxième équipe à New York. (iStock)

Publié le 8 oct. 2025 à 14:00

Cap sur l'Amérique. Le multifamily office français iVesta a décidé de franchir l'Atlantique pour sa première excursion à l'international. Pour séduire les entrepreneurs français qui ont réussi aux Etats-Unis, iVesta va installer une équipe à New York. Rémi Douchet, l'un des cofondateurs de la société, va s'expatrier pour superviser au plus près cette nouvelle phase de développement du groupe. Un bureau a déjà été ouvert en plein coeur de Manhattan, sur l'Avenue des Amériques, et un premier recrutement effectué sur place.

Lancé en 2017, iVesta cible depuis ses débuts les entrepreneurs plutôt que les héritiers. Le multifamily office se revendique aujourd'hui leader du marché en France avec une centaine de clients et 6 milliards d'euros d'actifs conseillés. Le groupe vient de lever 16 millions d'euros notamment auprès de ses clients qu'il a convaincus de financer cette aventure américaine. Une soixantaine d'entre eux est désormais associée au capital, tout comme la majorité de ses 50 collaborateurs.

Faire le lien entre la France et les Etats-Unis

Les cofondateurs ont de grandes ambitions pour iVesta aux Etats-Unis, où l'on compte chaque jour 1.000 nouveaux millionnaires. Dans ce gigantesque marché très concurrentiel, le groupe fondé à Paris espère avoir identifié un filon porteur et délaissé par les acteurs locaux, celui des multimillionnaires tiraillés entre les deux rives de l'Atlantique.

« Il y a une foule de family office aux Etats-Unis, mais dès qu'un client veut investir en France ou en Europe pour acheter de l'immobilier, une entreprise, ou une simple part de fonds ou s'interroge sur les modalités patrimoniales d'un retour en France, il n'y a plus personne », remarque Pierre-Marie de Forville, l'un des fondateurs.

LIRE AUSSI :

- **iVesta veut créer le « family office 2.0 »**
- **Les multifamily offices, nouveaux parrains des entrepreneurs de la French Tech**

Le projet américain d'iVesta est en gestation depuis plus de deux ans, nourri par les retours d'expériences de certains de ses clients. « S'ils avaient existé il y a dix ans j'aurais signé tout de suite », s'enthousiasme Nicolo Laurent, l'ancien patron de Riot Games, l'éditeur du jeu en ligne à succès League of Legends, dans le giron du chinois Tencent depuis 2011. Il vient de revenir en France après dix ans passés aux Etats-Unis, où son family office local ne lui était pas d'une grande aide pour l'aider à régler ses problématiques transfrontalières.

« Dès qu'il y avait un souci avec mes actifs en France, je devais tout gérer par moi-même », confie-t-il. Il a rejoint iVesta il y a dix-huit mois alors que son projet d'impatriation se concrétisait, ce qui a permis au groupe français de se familiariser avec l'environnement américain. « 90 % de leur aide sur le retour a porté sur l'aspect

administratif et patrimonial, les déclarations et la logistique », souligne Nicolo Laurent, particulièrement reconnaissant de leur assistance pour traiter avec les autorités américaines.



L'actu Finance Marchés

Vous ne recevez pas encore la newsletter quotidienne des exclusivités Finance/Marchés. Prenez un temps d'avance, inscrivez-vous en un clic.

Recevoir gratuitement la newsletter



Climat porteur

Lui-même a fait partie des clients d'iVesta qui sont montés au capital du family office lors de sa dernière levée de fonds, convaincu du potentiel du marché américain. Le climat politique délétère depuis l'élection de Donald Trump est potentiellement porteur. « Beaucoup de Français pensent à rentrer, et même s'ils ne passent pas forcément à l'acte. Avoir un family office comme iVesta représente une énorme plus-value », estime-t-il.

LIRE AUSSI :

- **Le family office iVesta accueille de riches entrepreneurs à son capital**
- **Comment les « family office » veulent séduire les jeunes fortunes de la tech**

Il a pris cette décision après deux ans de visites sur place et de rendez-vous avec une quarantaine de clients potentiels, « des entrepreneurs de la tech, des entrepreneurs sous LBO, des patrons de fonds de private equity, des familles mais aussi des dirigeants-salariés C-level de grands groupes », raconte Rémi Douchet.

Ces premiers contacts l'ont également conforté sur un autre aspect qui peut aider le groupe à se faire une place dans la communauté française outre-Atlantique. Les family offices « accompagnent le client de A à Z, sur toutes les questions patrimoniales ou d'investissement, or il y a encore une barrière culturelle entre les Français et les Américains en ce qui concerne l'appréhension au risque par exemple ou la manière d'allouer son portefeuille », remarque-t-il.

Marché potentiel de 1.000 clients

Les dirigeants d'iVesta ont estimé leur marché potentiel à environ 1.000 clients aux Etats-Unis, où ils espèrent suivre une trajectoire de croissance similaire à ce qu'ils ont connu en France. La société compte rapidement développer ses capacités sur place, avec cinq recrutements d'ici à la fin de l'année et une quinzaine d'ici à deux ans.

A l'horizon 2030, la branche new-yorkaise pourrait générer jusqu'à un tiers des revenus du groupe, d'après les projections des fondateurs. Si la greffe prend, iVesta n'exclut pas une antenne supplémentaire sur la côte Ouest pour se rapprocher notamment des nouvelles fortunes générées par la déferlante de l'intelligence artificielle, parmi lesquelles on compte de plus en plus d'**ingénieurs français exilés dans la Silicon Valley**.

Bastien Bouchaud (Bureau de New York)

THÉMATIQUES ASSOCIÉES

Donald Trump

Paris