

PAR **NAHID LENORMAND**

Le 16 septembre, **Citywire France** deviendra un service payant sur abonnement, et l'accès sera limité pour les professionnels des **ventes**, du **marketing** et des **opérations**.

En savoir plus



Pierre-Marie de Forville

Co-Fondateur
iVesta Family Office

[Biographie >](#)

Citywire France : Les produits structurés, très utilisés par les CGP, sont sous le feu des critiques en ce moment. Quel regard portez-vous sur ce sujet ?

Pierre-Marie de Forville : Comme d'habitude, il ne faut pas jeter le bébé avec l'eau du bain.

Les produits structurés callable semestriellement associés à des up-front fees généreux et des thèses d'investissement faciles à comprendre (une barrière de protection, un taux, une échéance) ont été massivement distribués par des CGP

qui ont exploité une asymétrie d'information fondamentale : vendre de la complexité habillée en simplicité.

Quand un produit représente plus de 50 % du chiffre d'affaires d'un CGP, il cesse d'être un outil au service du client pour devenir une fin en soi.

C'est là que le conflit d'intérêts devient structurel.

Chez IVESTA, nous ne sommes rémunérés que par nos clients, jamais par les produits que nous recommandons. C'est précisément ce modèle, sans rétrocession, sans incentive commercial, qui nous permet de porter un regard objectif sur chaque instrument,

structuré ou non, et de le recommander uniquement quand il sert réellement le patrimoine du client. Le problème n'est pas le produit c'est l'usage qui en est fait.



Les grands groupes de gestion de patrimoine sont-ils en train de se transformer en banques ?

Les CGP prennent tous les ans des parts de marché aux banques privées mais ne représentent que 12% de ce marché de la gestion de patrimoine.

Il y a encore un boulevard !

La tendance est irréversible tant les banques ont délaissé le conseil au profit de la standardisation, de l'administratif, du compliance et de la protection de leur bilan mais au détriment du client privé qui ne s'y retrouve plus.

Finalement les banques vont se reconcentrer sur leur métier historique à savoir le dépôt et le crédit.

Les CGP ne vont pas se transformer en banques mais ils vont continuer de recruter leurs clients et réduire les banques à leur métier historique à savoir le pur custody.

Comment intégrez-vous l'intelligence artificielle dans votre société ?

Nous sommes convaincus que l'IA va redéfinir une partie de notre métier et nous avons choisi d'en être acteur plutôt que spectateur.

Notre vision tient en une phrase : construire un family office augmenté par la data et l'IA, où chaque information n'est saisie qu'une seule fois et devient immédiatement exploitable par toutes nos équipes.

Côté équipes : objectif gain de productivité :

- Automatisation du reporting patrimonial : -80 % de saisie manuelle
- Des assistants IA pour la traçabilité des décisions, la constitution de dossiers, la gestion documentaire
- Du temps libéré pour ce qui compte vraiment : le conseil, la relation, l'analyse

Côté clients : objectif une expérience radicalement améliorée :

- Un reporting plus réactif, plus granulaire, plus lisible
- Une transposition totale du patrimoine, coté et non coté
- Un service qui anticipe plutôt qu'il ne réagit

Notre approche est délibérément pragmatique : nous construisons use case par use case, en restant souverains sur nos données et indépendants de tout fournisseur technologique unique.

L'IA n'est pas un outil de plus. C'est l'infrastructure de notre prochaine décennie.

Comment vous préparez-vous au mouvement massif de transmission de patrimoine qui arrive ?

Nous avons fait un choix structurel rare dans notre industrie : ouvrir le capital d'iVesta à nos clients et collaborateurs, ce qu'on dénomme la « TribuVesta » ; c'est une communauté de co-actionnaires qui partagent une vision commune de la gestion patrimoniale. Dans le contexte de la grande transmission, c'est un outil puissant : quand la génération suivante hérite du patrimoine financier, elle hérite aussi naturellement d'une relation, d'une communauté, d'une culture. Le lien ne se rompt pas, il se transmet.

Notre conviction profonde est que la transmission n'est pas un événement, c'est un processus.

Les family offices qui gagneront les prochaines décennies sont ceux qui auront su créer une relation de confiance avec les deux générations simultanément.

TribuVesta est précisément conçu pour cela, transformer une relation client en appartenance communautaire durable aux intérêts convergents.

Plus grande réussite personnelle ?

Dans une société de l'instantanéité où tout se zappe, se swipe et se remplace, ma plus grande fierté est d'avoir choisi la durée et de l'avoir tenue.

Une famille soudée, ancrée, dans laquelle chacun sait où il va et pourquoi. Ce n'est pas le fruit du hasard, c'est le résultat de choix quotidiens sans dévier.

La même logique gouverne ce que nous construisons chez iVesta avec mes associés. Notre métier est par nature un engagement de très long terme ; on ne gère pas le patrimoine d'une famille comme on change d'application.

Nos clients nous font confiance dans la durée, et cette confiance se mérite chaque jour, surtout dans les moments difficiles, surtout quand il serait plus confortable de reculer.

Nous n'avons jamais zappé. Ni sur les personnes, ni sur les engagements, ni sur la vision.

Ce qui me rend le plus fier, au fond, c'est cette cohérence entre ce que je vis professionnellement et ce que je construis personnellement.

Dans un monde saturé de fausses opportunités et de raccourcis illusoires, j'ai fait le choix inverse : choisir mon destin, travailler pour, et tenir même dans la tempête.

Pour moi, c'est la seule forme de réussite qui vaille vraiment car elle génère un bonheur profond.

Biographie :

Pierre-Marie de Forville est co-fondateur d'iVesta Family Office depuis janvier 2017.

Il commence sa carrière en 2005 comme consultant chez Robert Walters, puis chez Michael Page jusqu'en 2009. Il rejoint ensuite Degroof Petercam en tant que directeur de mission - Family Office pendant plus de six ans. En 2015, il intègre la Banque Leonardo S.A. en qualité de Senior Banker, avant de co-fonder iVesta.

Pierre-Marie est titulaire d'un Executive Master en Wealth Management de l'ESCP Business School et a étudié à l'Université Paris-Panthéon-Assas.

