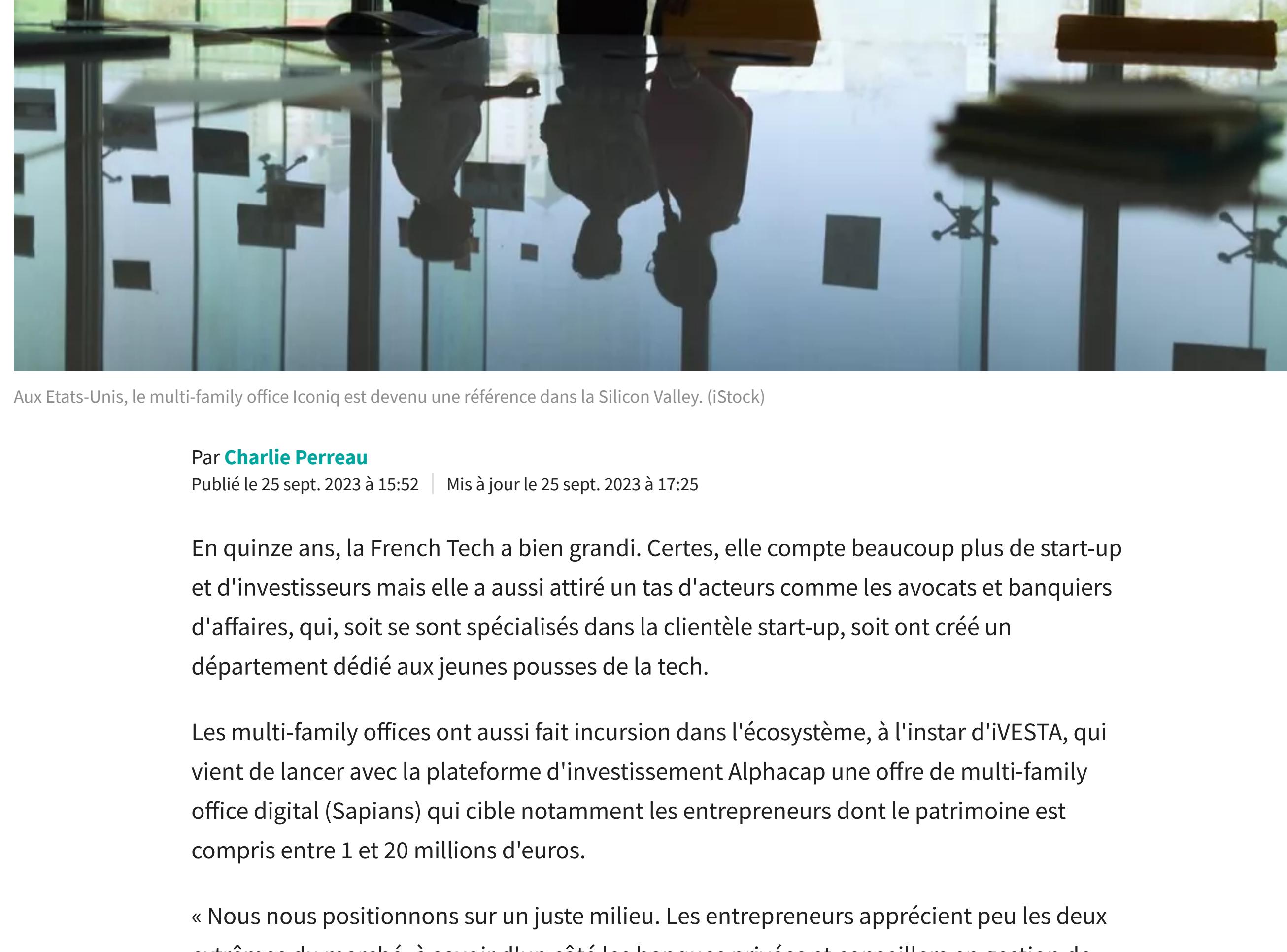


Les multi-family offices, nouveaux parrains des entrepreneurs de la French Tech 🦸

Avec la multiplication des cessions, de plus en plus de patrons de start-up se tournent vers des structures qui gèrent tout leur patrimoine. Le family office iVesta et la plateforme d'investissement Alphacap innoveront en lançant un multi-family office digital.

[Lire plus tard](#) [Commenter](#) [Partager](#) [Facebook](#) [Ecosystème](#)


Aux Etats-Unis, le multi-family office Iconfiq est devenu une référence dans la Silicon Valley. (iStock)

Par **Charlie Perreau**

Publié le 25 sept. 2023 à 15:52 Mis à jour le 25 sept. 2023 à 17:25

En quinze ans, la French Tech a bien grandi. Certes, elle compte beaucoup plus de start-up et d'investisseurs mais elle a aussi attiré un tas d'acteurs comme les avocats et banquiers d'affaires, qui, soit se sont spécialisés dans la clientèle start-up, soit ont créé un département dédié aux jeunes pousses de la tech.

Les multi-family offices ont aussi fait incursion dans l'écosystème, à l'instar d'iVESTA, qui vient de lancer avec la plateforme d'investissement Alphacap une offre de multi-family office digital (Sapians) qui cible notamment les entrepreneurs dont le patrimoine est compris entre 1 et 20 millions d'euros.

« Nous nous positionnons sur un juste milieu. Les entrepreneurs apprécient peu les deux extrêmes du marché, à savoir d'un côté les banques privées et conseillers en gestion de patrimoine qui peuvent avoir tendance à infantiliser l'investisseur. Et de l'autre, des plateformes digitales d'investissement qui proposent trop de choix », estime Souleymane-Jean Galadima, cofondateur de Sapians, qui propose des actifs cotés, non cotés, de la dette ou encore de l'immobilier tertiaire. Le catalogue de fonds comprend notamment des véhicules gérés par des acteurs bien connus de l'écosystème comme Balderton Capital ou EQT.

Une sorte de directeur de cabinet

Autre acteur bien connu dans la French Tech : LetUs. Crée en 2017, ce multi-family office se positionne comme une sorte de conciergerie de luxe. Il peut par exemple aider son client à acheter sa maison secondaire (de la recherche à l'achat en passant par la visite et les travaux si besoin) ou investir dans une start-up en vogue ou de la crypto.

LIRE AUSSI :

- Motier Ventures, le family office qui monte dans la French Tech
- Comment les « family office » veulent séduire les jeunes fortunes de la tech

« Ce que j'apprécie c'est l'accompagnement 360 degrés. Ils s'occupent des affaires pros, perso, fiscales, immobilières et font même notre reporting financier personnel... C'est un peu comme un chief of staff [directeur de cabinet, NDLR] personnel », souligne Alexandre Berriche, entrepreneur et business angel, devenu récemment client de LetUs.

A ce jour, LetUS revendique 60 clients (3 milliards d'euros sous supervision en actifs financiers), dont 12 patrons de licornes. « Notre clientèle tech s'est beaucoup développée dernièrement. Et elle vient exclusivement par recommandation », indique Anice Chlagou, directeur général de LetUS. Même constat chez B. Durand Capital Partners, dont 50 % des clients sont des entrepreneurs de la tech. « La croissance se fait uniquement par le bouche-à-oreille. C'est un écosystème qui a un fort aspect communautaire », souligne Benjamin Durand, le fondateur.

Des clients qui n'hésitent pas sortir le chéquier pour leur family office. Fin 2021, LetUS a bouclé une levée de fonds de 5,5 millions notamment auprès de plusieurs clients. iVesta a aussi ouvert son capital à ses clients, ce qui aligne mieux leurs intérêts.

Le modèle Iconfiq

Depuis un an, ces acteurs profitent de la crise de financement qui s'est abattue dans la tech et qui a fait augmenter les opérations de fusions-acquisitions. « En 2021 et début 2022, on a eu une vague d'entrepreneurs qui avaient fait des cash out [rachats d'actions, NDLR] et maintenant on a des entrepreneurs qui revendent leurs boîtes. Ce sont des cycles », souligne Benjamin Durand, en référence à la vague de fusions-acquisitions qu'a connu la French Tech en 2016 et 2017.

LIRE AUSSI :

- Family offices, « super angels », microfonds... les nouveaux investisseurs de la French Tech

Des cycles encore plus marqués aux Etats-Unis, où plusieurs multi-family offices ont atteint la célébrité, à l'instar de d'Iconfiq. Crée en 2011, il a commencé son activité en gérant la fortune de Mark Zuckerberg (Facebook) puis a élargi son portefeuille en accueillant d'autres stars de la Silicon Valley comme Reid Hoffman (LinkedIn). C'est aussi un fonds de « growth » qui a investi dans plus de 120 start-up (dont la française Pigment, son premier investissement en France) et a déployé près de 13 milliards de dollars de capital. Une double casquette qui ne tente pas nos acteurs français qui préfèrent se focaliser sur le conseil.

> Levée de fonds, décryptages, chiffres clés... Pour ne rien rater de l'actu de la French Tech et des start-up, abonnez-vous à notre newsletter > [S'inscrire](#)

Charlie Perreau

Ces start-up qui recréent le lien intergénérationnel 🦸

Le « bien-être social » a été l'un des thématiques fortes des Journées Impact et Innovation organisées par 50 Partners à Houlgate (Normandie). Ce secteur, encore très jeune, répond à un besoin de société grandissant.

[Lire la suite](#)