



GESTION DE PATRIMOINE

PaxFamilia, ce « family

De la planification financière et successorale de manière simple et performante au travers d'une interface entièrement numérisée. Voilà ce que propose PaxFamilia, sorte de « family office » digital destiné aux spécialistes de la gestion de patrimoine.

SÉBASTIEN BURON

Guillaume Desclée peut avoir le sourire. PaxFamilia, la nouvelle start-up qu'il a créée avec ses deux complices Guillaume de Monie (ex-Lazard) et Gaëtane Meurant (ex-Deloitte), se développe plutôt bien. Moins de deux ans après avoir vu le jour, la petite structure compte en effet déjà une dizaine d'employés et propose ses outils d'aide à la gestion patrimoniale en Belgique, au Luxembourg et prochainement en France. Elle peut aussi se targuer de compter parmi ses clients une grande enseigne comme la banque



MOINS DE DEUX ANS APRÈS AVOIR VU LE JOUR, la petite structure compte déjà une dizaine d'employés.

BNP Paribas Fortis, et, cerise sur le gâteau, elle a réussi à dégager un premier chiffre d'affaires d'environ 400.000 euros. De quoi effectivement réjouir Guillaume Desclée, ex-MyMicroInvest et aujourd'hui *general manager* de PaxFamilia, pour qui il s'agit là d'une «belle reconnaissance du travail accompli par toute l'équipe» depuis la constitution de la société en juillet 2017.

120 familles «fondatrices»

Aux yeux de Guillaume Desclée, plusieurs éléments expliquent le chemin parcouru par la start-up en même pas deux ans. «D'abord, nous avons eu la chance de pouvoir rassembler une centaine de familles clientes de *family offices* ou de banques privées qui nous ont aidés à comprendre les problèmes qu'elles rencontraient dans le cadre de leur gestion patrimoniale. Cela allait du manque de vue d'ensemble du patrimoine à la dispersion et à la perte de contrôle de l'information (documents chez le notaire, chez l'assureur, etc.) en passant par les tracasseries administratives et une préoccupation quant au bon déroulement de la transmission de leur patrimoine (donations et succession).» Voilà pour la genèse. «Deux mois plus tard, nous arrivions avec un projet de solution composé d'outils répondant aux besoins exprimés et grâce auxquels il était possi-

Agrégateur d'infos

Pendant six mois donc, l'équipe de PaxFamilia et la centaine de familles «fondatrices», comme les surnomme Guillaume Desclée, ont donc collaboré pour mettre au point une solution qui réponde le mieux possible à leurs problèmes. En fait, «elles ont vraiment passé du temps à tester les différentes versions de l'application et à créer avec nous le produit PaxFamilia en nous indiquant les améliorations à y apporter, confie Guillaume Desclée. Et le résultat est là: en huit mois de temps, nous avons créé une interface hyper-simple.»

En fait de simplicité, le produit fonctionne comme une sorte d'agrégateur d'informations comprenant quatre éléments: un arbre généalogique, un coffre-fort numérique pour stocker, consulter et partager des documents de manière confidentielle, un état des lieux des donations, ainsi que des outils de projections financières et de calcul successoral.

Bref, vous êtes marié(e) et remarié(e), vous avez des enfants, et des petits-enfants, une maison en Provence, un appartement à la mer, plusieurs comptes dans différentes banques, des œuvres d'art et vous ne vous y retrouvez plus? Pour y voir plus clair et apaiser les esprits au sein de votre clan familial (d'où le nom PaxFamilia), il suffit d'encoder les éléments constitutifs de votre patrimoine (biens mobiliers, immobiliers, produits financiers, assurances, etc.) ainsi que les donations déjà effectuées, tout en indiquant les informations relatives aux membres de la famille (date de naissance,

avec sa base de clients de la première heure, Guillaume Desclée et ses deux complices ont en effet décidé en cours de route de réorienter les activités de la société pour les concentrer sur une offre adressée uniquement aux spécialistes. La raison de ce changement de cap? «Les familles qui nous aidé à créer PaxFamilia en ont parlé autour d'elles, notamment à leurs conseillers (notaires, gestionnaires, avocats, banquiers, assureurs, courtiers, *family offices*) qui ont marqué leur intérêt pour pourvoir utiliser la solution sous leur propre marque. C'est comme cela que nous nous sommes rendu compte

PaxFamilia a réussi à dégager un premier chiffre d'affaires d'environ 400.000 euros.

que le conseil patrimonial au sens large était un secteur extrêmement peu digitalisé», déclare le jeune entrepreneur, qui ajoute: «C'est un gros marché qui présente beaucoup d'opportunités. Il y a une vraie demande des professionnels et de leurs clients pour digitaliser le service.»

Résultat des courses, la start-up compte aujourd'hui une quinzaine de clients *B to B* qui utilisent (en payant à l'année) sa solution en marque blanche: des *family offices*, des conseillers en gestion de patrimoine, des spécialistes en succession (*estate planners*) mais également à des fiduciaires, des courtiers en assurance, des planificateurs financiers (*financial planners*), des sociétés de Bourse, des fiscalistes, des notaires.

«Avec PaxFamilia, ils trouvent une plateforme qui leur fait gagner du temps, détaille Guillaume Desclée. Encodage, mise à jour, infos globalisées: ils n'ont plus besoin d'utiliser Excel. PaxFamilia est un outil *all-in* qui agrège non seulement l'information mais produit aussi des rapports personnalisables, illustrés de graphiques et de tableaux, qui sont accessibles partout et à tout moment dans un environnement confidentiel et hautement sécurisé. Tout cela augmente l'efficacité du travail de ces professionnels, qui améliorent ainsi tant leur conseil que l'expérience-client», ajoute-t-il. ➔

office » digital

ble de communiquer au sein de la famille, poursuit Guillaume Desclée. L'accueil fut tel que nous avons ensuite proposé à ces familles de préfinancer le développement du produit en souscrivant à l'avance à PaxFamilia. L'argent récolté nous a ainsi permis de peaufiner la solution sans levée de fonds supplémentaires et de dégager un premier chiffre d'affaires.»

lieu de résidence, etc.) ainsi que les liens qui les unissent et qui peuvent avoir un impact sur la succession, «comme le régime matrimonial», précise Guillaume Desclée.

Marque blanche

Outre cette simplicité, l'autre particularité de PaxFamilia, c'est son caractère *B to B*. Tout en continuant de collaborer

« UNE EXPÉRIENCE TRÈS ENRICHISANTE »

Membre du comité de direction de BNP Paribas Fortis en charge du pôle *private banking et wealth management*, Stéphane Vermeire se réjouit de la collaboration avec PaxFamilia. « Je suis excessivement content de notre investissement dans cette start-up, confie-t-il. Sa grande force, c'est d'abord d'avoir identifié un besoin sur lequel elle a ensuite mis une couche digitale. La solution est à présent techniquement disponible. Nous allons pouvoir bientôt enrichir de façon significative le parcours client en l'ajoutant dans notre offre. Nous sommes en train de la tester en live avec quelques clients afin de bien préparer son déploiement. Celui-ci devrait avoir lieu d'ici la fin du mois de juin. Tous nos clients pourront alors y avoir accès. » Plus globalement, « ce partenariat avec PaxFamilia est une expérience très enrichissante pour nous en tant que grand groupe bancaire.. Sa capacité à délivrer est tout aussi impressionnante. L'interaction avec la banque se passe très bien. Il faut dire que nous avons beaucoup veillé à respecter et à maintenir l'indépendance et l'autonomie de PaxFamilia. C'est la preuve que la collaboration entre une grande banque comme BNP Paribas Fortis et une fintech est un modèle d'innovation qui marche. »



STÉPHANE VERMEIRE (BNP PARIBAS FORTIS)

« Je suis impressionné de voir à quelle vitesse une fintech comme PaxFamilia est capable de réagir. »



GUILLAUME DESCLÉE, GAËTANE MEURANT ET GUILLAUME DE MONIE, COFONDATEURS DE PAXFAMILIA

La fintech compte aujourd'hui une quinzaine de clients « B to B » qui utilisent sa solution en marque blanche.

De solides parrains

Bien armé côté produit, PaxFamilia peut en outre compter sur le soutien de plusieurs parrains expérimentés. Siègent ainsi au sein de son conseil d'administration des experts comme l'éminent fiscaliste Emmanuel de Wilde d'Estmael ou le banquier Stéphane Vermeire, responsable des activités de banque privée chez BNP Paribas Fortis (*lire l'encadré « Une expérience très enrichissante »*).

Leader du marché en Belgique, la banque au logo vert est en effet entrée au capital de PaxFamilia l'an dernier. Et cela, via une prise de participation minoritaire de 25 % (de l'ordre du million d'euros, selon nos sources), devenant du même coup son plus gros client. En fait, ajoute Guillaume Desclée, « BNP Paribas Fortis avait entendu parler de nous et souhaitait utiliser notre solution dans le cadre de ses activités de *private banking* avec comme objectif d'en faire un élément central dans sa relation clients, sans toutefois vouloir en faire une solution captive. Pour cela, il fallait s'assurer que PaxFamilia ne tombe pas en faillite. BNP Paribas Fortis a donc pris une participation

financière afin de garantir la pérennité de l'outil. »

Notons enfin que pour avancer de manière efficace, BNP Paribas Fortis a aussi mis un chef de projet à disposition de la start-up. Présent deux jours par semaine dans les locaux de PaxFamilia,

BNP Paribas Fortis est entré au capital de PaxFamilia en 2018.

son rôle est d'être le point de contact entre la banque et la start-up. Sorte d'officier de liaison, c'est lui qui répond aux demandes des équipes de PaxFamilia, trouve les bonnes personnes, organise les réunions, etc. « Au départ, ce choix d'*open innovation* fait par BNP Paribas Fortis ne coulait pas de source. Il faut pouvoir faire preuve d'ouverture d'esprit, de réalisme et d'efficacité pour accepter d'innover de la sorte. Mais au final, cela marche super bien. Cela pousse notre produit vers les meilleurs standards. De meilleurs standards qui profitent à tous nos clients », conclut Guillaume Desclée. ©