

PaxFamilia réinvente la gestion de patrimoine en la numérisant

■ La start-up bruxelloise a créé une plateforme d'aide à la gestion patrimoniale. Avec méthode et efficacité.

La réussite d'une start-up ne répond à aucune recette miracle. Il existe toutefois quelques règles qui peuvent y contribuer. Les trois fondateurs de PaxFamilia, nouvel acteur "FinTech" belge apparu en 2017, possèdent trois ingrédients susceptibles de hisser la jeune pousse au statut de potentielle *success story* : la qualité et la complémentarité de l'équipe, la réponse à un besoin réel du marché et le soutien apporté par un acteur clé du marché ciblé.

L'équipe, à l'origine, est constituée de Guillaume Desclée et Guillaume de Monie (d'où le nom donné à leur société, GuiSquare). Le premier a été l'un des fondateurs et dirigeants de la plateforme de financement participatif MyMicroInvest (devenue Spreds). L'autre Guillaume est du genre "premier de classe" ("Mais cool!", insiste M. Desclée). Après avoir fait ses armes chez BNP Paribas et à la banque Lazard, il met le cap sur l'Asie du Sud-Est où il va prendre goût au développement web, avant de revenir à Bruxelles. Les deux Guillaume, âgés de 37 ans, et Gaëtane Meurant, une juriste-fiscaliste de 34 ans qui les a rejoints au début de 2018, forment un bloc très solide. "Je n'ai jamais connu une telle complémentarité entre les fondateurs d'une start-up. On peut tout affronter!",

tranche, avec le sourire, Guillaume Desclée. En un an, la start-up est passée de trois à treize personnes.

Des "familles ambassadrices" comme aiguillon

La manière dont la plateforme PaxFamilia a été conçue et développée est un cas d'école en matière d'entrepreneuriat. À la différence de trop nombreux projets (davantage centrés sur la technologie que sur les futurs clients), PaxFamilia est parti d'un besoin très concret: celui de familles ayant un patrimoine (très) confortable. "Depuis le début, c'est l'utilisateur final qui est au centre du projet. On a commencé par réunir une centaine de ces familles pour comprendre leurs besoins", raconte M. Desclée. Trois conclusions majeures émergeront: le manque de visibilité sur la composition du patrimoine (dû notamment à une forte dispersion des informations), la difficulté à assurer un bon suivi administratif (indexation des loyers, modifications fiscales, etc.), la crainte de vivre, en cas de décès, une succession conflictuelle.

L'équipe de GuiSquare ne prendra que trois mois pour soumettre, à ces "familles ambassadrices", une proposition reprenant déjà toutes les fondations de la solution PaxFamilia: une plateforme d'aide à la gestion patrimoniale sécurisée - toutes les données sont cryptées - intégrant un organigramme familial détaillé du client, un coffre-fort numérique (avec

tous les documents relatifs au patrimoine mobilier et immobilier), un inventaire du patrimoine et des donations, des projections financières, un simulateur successoral... "On leur a demandé de préacheter notre solution avec l'engagement de leur livrer un produit fini dans les 6 mois. Ce qui fut fait en février 2018."

Ce qui n'était pas prévu, c'est le bouche-à-oreille autour de PaxFamilia et l'entrée en scène de BNP Paribas Fortis (lire ci-dessous). Alors que la plateforme visait les clients de *family offices* et de banques privées, il est rapidement jugé plus pertinent de cibler les conseillers en gestion patrimoniale. Une cible où l'on retrouve, pêle-mêle, banquiers, assureurs, courtiers, notaires, avocats-fiscalistes, fiduciaires, planificateurs financiers, *family offices*, etc. "PaxFamilia est là pour agréger toutes les informations dont ces conseillers ont besoin et leur permettre

de se concentrer sur leur véritable métier, qui est de conseiller leurs clients et non pas d'encoder des données."

Pleinement opérationnelle depuis septembre, la plateforme compte, à ce jour, une quinzaine de clients professionnels (ce qui représente, potentiellement, des dizaines de milliers de clients finaux). "Ils sont belges avant tout, mais nous avons des premiers clients au Luxembourg et en France", conclut, sans vouloir en dire davantage à ce stade, Guillaume Desclée.

Pierre-François Lovens

400 000

euros de revenus

Entre mi-2017 et fin 2018, PaxFamilia a généré 400 000 euros de revenus. L'objectif est d'"au moins" doubler en 2019.



De gauche à droite, les trois fondateurs de PaxFamilia : Guillaume Desclée, Gaëtane Meurant et Guillaume de Monie.

Start-up et corporate

Pourquoi s'être associé à BNP Paribas Fortis ?

BNP Paribas Fortis (BNPPF) est montée à bord de PaxFamilia, sous la forme d'une prise de participation de 25% (+ 1 part, soit un investissement qui dépasse le million d'euros), dès le printemps 2018. Leader du *private banking* et du *wealth management* en Belgique (avec une part de marché de l'ordre de 24%), BNPPF offre plusieurs avantages à la jeune pousse bruxelloise. Car, en plus d'être actionnaire minoritaire de PaxFamilia, BNP Paribas Fortis en est aussi le premier client, ce qui lui donne l'assurance d'avoir accès à un portefeuille de 98 000 clients. La solution PaxFamilia - adaptée à l'environnement et aux besoins de BNPPF - sera accessible à tous ses clients à partir de mai, nous assure-t-on auprès de la banque belge. Par ailleurs, en cas de succès en Belgique, des portes s'ouvriront beaucoup plus facilement à l'international (BNP Paribas est actif dans 73 pays!). Enfin, BNP Paribas Fortis a détaché un gestionnaire de projet auprès de PaxFamilia et mis, à sa disposition, des experts visant à améliorer la pertinence et la sécurité de la plateforme. "Cette collaboration, très exigeante, nous tire vers le haut. Nous la voyons comme un accélérateur de croissance", se félicite Guillaume Desclée, cofondateur. P.-F.L.