

**Football**  
La BeNeLigue renflouerait les grands clubs belges.

PAGE 22

**Scandale**  
**Veviba**  
Une bonne affaire pour la filière bio.

PAGE 23

# Entreprises

Le quotidien des entreprises et des start-ups | L'ECHO samedi 14 avril 2018



Guillaume de Monie, Guillaume Desclée et Gaëtane Meurant (de g. à dr.) ont créé un outil en ligne de gouvernance familiale. © FRÉDÉRIC PAUWELS/HUMA

## CV EXPRESS GUILLAUME DESCLÉE

Né le 19 février 1982.

Ichec en 2003, puis **Master en gestion** à l'École supérieure de commerce de Paris avec **passage par Oxford et Madrid en 2006**.

Débute sa carrière au **département Marketing de Danone de 2006 à 2009**.

**Part au Brésil**, où il co-fonde la **1<sup>ère</sup> plateforme locale de crowdfunding en microcrédit (2009-2010)**.

**Retour en Belgique**, où il **fonde** la plateforme de crowd **MyMicroInvest (Spreds, 2011)**, dont il participe à la direction **jusqu'en 2016**.

**Création de GuiSquare et de PaxFamilia** avec Guillaume de Monie en 2017.

## BNPP Fortis s'offre PaxFamilia pour éviter des successions à la Hallyday

À peine sevrée, la start-up GuiSquare a déjà séduit la banque belge avec son site patrimonial voué à éviter les conflits familiaux.

MICHEL LAUWERS

**V**ous disposez de quelque argent, de comptes et de biens immobiliers, vous êtes marié(e) et remarié(e), vous avez des enfants, peut-être même des petits-enfants... et vous commencez à ne plus souffler sur votre gâteau d'anniversaire un nombre de bougies égal à votre âge. Et puis surtout, vous commencez à vous tracasser pour l'avenir des relations entre vos proches. À l'instar des enfants et de la belle-famille de Johnny Hallyday, vous craignez qu'après votre disparition, ils ne se crèpent le chignon, pour dire les choses poliment. Eh bien, les services qu'offrent la start-up GuiSquare sur la plateforme PaxFamilia.com vous sont destinés. Comme son nom l'indique, celle-ci a pour but de contribuer à maintenir la paix dans les familles, en particulier dans ces moments délicats où doit intervenir une succession... Signe de la qualité du produit, alors qu'il n'existe que depuis sept mois, il a déjà retenu l'attention de BNP Paribas Fortis. Au point que la banque a décidé de souscrire un peu plus de 25% du capital de la société.

Guillaume Desclée, un des trois concepteurs de GuiSquare, n'en est pas à son coup d'essai. Il a déjà à son actif le lancement de la plateforme de financement participatif MyMicroInvest en 2011. En septembre dernier, ce créatif au profil de financier a lancé PaxFamilia avec le concours d'un ex-banquier mué en développeur, Guillaume de Monie, et d'une avocate-fiscaliste, Gaëtane Meurant. Trois compétences complémentaires pour développer un outil internet offrant à tout

particulier «une meilleure maîtrise de son information patrimoniale» en y intégrant sa situation familiale. «Les gens manquent d'une vue d'ensemble sur leur patrimoine et sur les informations liées: donations, contrats de mariage, comptes en banque...», dit Guillaume Desclée. La plateforme leur offre trois solutions: un bilan patrimonial en ligne, qui comprend des outils de projection financière ainsi qu'un coffre-fort digital renfermant tous les documents; une aide à la gestion administrative du patrimoine, avec un assistant digital personnel qui émet des rappels aux échéances importantes et un module intégrant les changements de loi ou de fiscalité; une assistance au règlement des aspects humains liés au patrimoine.»

### Équité garantie

Ce dernier point est crucial dans la recherche d'équilibre souhaitée: il s'agit d'éviter que la famille soit menacée d'éclatement à la succession, comme cela arrive trop souvent. La plateforme met en place une série d'outils de communication voués à assurer une meilleure gouvernance familiale: y figurent un inventaire des donations faites aux enfants, qui dresse un état des lieux pour chaque membre de la famille afin d'établir une totale équité technique entre eux, et un simulateur successoral, qui permet de se faire une idée du risque fiscal encouru lors de la succession. Selon Desclée, la combinaison de cet outil et de cette gouvernance devraient résoudre la quadrature du cercle et assurer la paix dans les familles jusqu'à travers le deuil.

La jeune pousse a «dragué» ses premiers clients, qui l'ont aidée à peaufiner le produit en participant à des ateliers. Ces ambassa-

deurs de la plateforme sont quelque 150. À présent, PaxFamilia s'ouvre à un plus large public, par deux voies: les personnes intéressées peuvent s'inscrire en direct sur la plateforme en ligne (sous forme d'abonnement annuel); et les divisions Private Banking et Gestion de Fortune de BNP Paribas Fortis proposent désormais le service à leurs clients sous une forme spécifiquement adaptée, en appui à leurs conseils et leur expertise. Un canal de distribution non négligeable, puisque les deux divisions conseillent quelque 70.000 familles. Ajoutons que GuiSquare démarche également, de son côté, les intermédiaires professionnels qui souhaiteraient digitaliser leurs relations avec leurs clients. «On est en train de signer les premiers contrats de ce type», précise Desclée qui rappelle que PaxFamilia «n'est pas un conseiller, mais un outil de communication et d'aide à la prise de décision».

Techniquement, la plateforme est largement sécurisée, assurent ses concepteurs. La confidentialité est garantie, le principe de base étant l'anonymisation de l'information avec l'encryptage de tout élément permettant d'identifier la personne. Le titulaire est le seul à détenir tous les accès et garde la main dessus: il peut offrir un accès partiel à des proches ou à ses conseillers. Les données sont stockées à Francfort sous forme cryptée. Les gestionnaires de la plateforme ne peuvent pas interférer dans les accès.

### Les moyens de grandir

Reste à voir pourquoi la banque s'intéresse à PaxFamilia et pourquoi la start-up lui a ouvert les portes de son capital. «Cet outil est réellement conçu au départ des clients fami-

liaux: c'est ce qui nous a plu», répond Stéphane Vermeire, le directeur général du Private Banking et Wealth Management de BNP Paribas Fortis. «Cela s'intègre entièrement dans ce que nous faisons en termes de conseil patrimonial, ajoute-t-il. Cette plateforme renforce la valeur ajoutée qu'on donne au client. On améliore non seulement le niveau de service, mais aussi la dimension émotionnelle dans la discussion avec le client. Grâce au partage d'informations qu'elle permet, et qui permettra d'éviter des conflits.»

Pour les fondateurs de PaxFamilia, «c'est l'ouverture d'esprit du banquier qui nous a poussés à accepter ce partenariat». Mais encore? «On va développer une solution exclusive pour BNP Paribas Fortis, mais on pourra en même temps s'appuyer sur cette expérience pour offrir un meilleur service à l'ensemble de notre clientèle. C'est une situation de win-win. Cela valide l'intérêt de notre concept, cela confirme qu'il a du sens. Et cela pérennise notre offre: cela signifie qu'on est là pour des années.» Last but not least, la prise de participation de la banque dote la start-up de moyens pour développer davantage le produit. Car la «fintech» doit à la fois assurer sa montée en puissance (nombre de clients), déployer une version en néerlandais de la plateforme, rester à la pointe des solutions technologiques, notamment pour garantir sa sécurité... L'équipe, qui se limitait aux trois fondateurs, vient de passer à six personnes et montera à dix d'ici la fin de l'année.

Et puis, à terme, elle peut plancher sur son développement à l'étranger. Car, comme le relève Stéphane Vermeire: «J'en ai parlé à mes collègues de la banque dans les autres pays: ils n'ont jamais vu un outil aussi complet.» Ce qui lui ouvre des perspectives...

# 25%

La banque BNP Paribas Fortis a pris un peu plus de 25% du capital de GuiSquare, la jeune pousse qui a créé la plateforme patrimoniale PaxFamilia.