

PUILAETCO

CRÉER DES PONTS GRÂCE À L'INTELLIGENCE HUMAINE

À L'HEURE OÙ L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE TRANSFORME PROGRESSIVEMENT TOUS LES SECTEURS D'ACTIVITÉ, Y COMPRIS LE DOMAINE BANCAIRE, CERTAINES INSTITUTIONS CHOISISSENT D'ABORDER CETTE ÉVOLUTION AVEC NUANCE. CHEZ PUILAETCO, BANQUE PRIVÉE FONDÉE EN 1868 ET AUJOURD'HUI MEMBRE DU GROUPE EUROPÉEN QUINTET PRIVATE BANK, LA TECHNOLOGIE EST PERÇUE COMME UN LEVIER D'EFFICACITÉ AU SERVICE D'UNE AMBITION INCHANGÉE : ACCOMPAGNER LES CLIENTS AVEC SAVOIR-FAIRE ET SAVOIR ÊTRE. *PAR CHRISTIAN CARETTE.*



Installée au sein de l'emblématique Royale Belge à Bruxelles et présente également à Anvers, Hasselt, Liège, Namur, Sint-Martens-Latem et Waregem, la banque Puilaetco accompagne depuis plusieurs générations des familles, entrepreneurs et dirigeants dans la gestion de leur patrimoine. Avec près de 160 collaborateurs et une dizaine de milliards d'euros sous gestion, elle propose une offre intégrée couvrant notamment la gestion de patrimoine, les crédits, la planification financière et successorale, ainsi que l'accompagnement de collections d'art. Le groupe Quintet Private Bank développe également une activité en croissance dédiée aux investisseurs institutionnels et professionnels européens (QFS pour Quintet Financial Services). Dans cet univers, quelle est désormais la place prise par l'intelligence artificielle, thème de ce magazine et qui semble tout bouleverser sur son passage ? « Elle ouvre certainement de nombreuses perspectives et comme beaucoup d'entreprises nous voulons mettre à profit ces avancées technologiques au bénéfice de nos clients et collaborateurs », explique Mathieu Bonte, Corporate Communications Manager. "Mais dans notre métier, la valeur ajoutée reste avant tout humaine. Nos clients attendent de nous de l'écoute, de

l'expérience et une compréhension fine de leur situation familiale et entrepreneuriale ».

UN ITINÉRAIRE SINGULIER

Cette conviction trouve un écho particulier dans le parcours de Michaël Marque, le directeur du Business Development francophone chez Puilaetco. Après une première carrière en banque privée auprès d'institutions telles que BNP Paribas et Edmond de Rothschild, il a lui-même fait l'expérience de l'entrepreneuriat en créant et en développant la franchise belge des boulangeries artisanales 'Éric Kayser' entre 2015 et 2022. Un itinéraire singulier qui nourrit aujourd'hui sa manière d'aborder le métier. « Le business development ne se résume pas à une démarche commerciale », explique-t-il. « Il s'agit avant tout de créer des connexions entre personnes, expertises et écosystèmes qui partagent des intérêts communs. » Cette capacité à évoluer d'un univers à l'autre lui a d'ailleurs valu d'être cité dans l'ouvrage "Multipotentiels, les couteaux suisses en entreprise" de Frédéric Genicot, consacré à ce genre de profils capable de croiser les disciplines et les perspectives dans une même trajectoire.

COMPRENDRE LES ENTREPRENEURS DE L'INTÉRIEUR

Il se trouve que les entrepreneurs occupent une place de plus en plus importante parmi les clients de la banque. Certains sont à la tête d'entreprises familiales transmises depuis plusieurs générations, d'autres construisent aujourd'hui les projets qui constitueront leur patrimoine de demain. L'expérience entrepreneuriale de Michaël Marque lui permet d'aborder ces sujets avec une compréhension particulière. « Là aussi, derrière chaque entreprise, on découvre avant tout une histoire humaine », souligne-t-il. « Et les questions liées à la croissance, à la transmission ou à la cession d'une société dépassent largement les aspects financiers. Elles touchent à l'identité, à la famille et à une vision que l'on souhaite transmettre. Cette approche s'inscrit pleinement dans notre philosophie qui considère chaque client dans sa globalité, en tenant compte tout à la fois de ses dimensions patrimoniales, familiales, professionnelles et personnelles ».

DES PASSERELLES QUI CRÉENT DE LA VALEUR

Pour nourrir cet écosystème, la banque a choisi de développer plusieurs partenariats stratégiques qui créent de la valeur pour ses clients, collaborateurs et partenaires. Parmi ceux-ci, on peut citer ICHEC Alumni et la Chaire Familles en Entreprises, avec qui Puilaetco organise des rencontres réunissant monde académique, entrepreneurs et experts patrimoniaux autour de sujets tels que la transmission d'entreprise, la gouvernance familiale ou la préparation des générations futures. En février, Puilaetco a ainsi accueilli une enrichissante conférence consacrée à l'ouvrage « Transmettre sans disparaître ? » de Marie Mahieu et Anaïs Angelucci. L'événement a réuni plus d'une centaine de participants qui ont pu échanger sur les enjeux humains accompagnant la transmission d'une entreprise familiale. « Ces rencontres permettent de croiser les regards entre théorie et pratique », explique Michaël Marque. « Elles créent également des opportunités d'apprentissage, de partage d'expérience, et parfois de nouvelles collaborations. »



Outre le conseil en art pour ses clients, Puilaetco soutient le monde culturel en participant au mécénat de compétences mis en place par l'association Prométhéa.

LOBBY

CAN FINANCE SURVIVE AI?

L'ENGAGEMENT DANS LA CITÉ

Un autre pont relie Puilaetco au monde culturel à travers son implication dans Promethea, l'organisation de référence en Belgique dans le domaine du mécénat d'entreprise dont Michaël Marque est d'ailleurs membre du conseil d'administration. Cette collaboration permet notamment de mettre le savoir-faire de la banque au service de projets culturels et patrimoniaux via des initiatives de mécénat de compétences. « C'est une manière concrète de contribuer à des projets qui ont un impact positif sur la société tout en partageant notre expertise professionnelle », résume-t-il. Un engagement qui trouve un prolongement naturel dans les conseils dispensés par la banque sur le plan artistique ou lors de l'accompagnement de collectionneurs dans la structuration et la valorisation de leur patrimoine. Puilaetco soutient aussi depuis sa création "Ceramic brussels", la première foire internationale dédiée à la céramique moderne et contemporaine. Pour développer sa visibilité, l'institution privilégie les rencontres, les échanges

et le partage de connaissances. Une série de podcasts exclusifs est, par exemple, réalisée avec le magazine "Forbes" en compagnie d'entrepreneurs et de personnalités de premier plan.

LA CONFIANCE AU COEUR DE LA RELATION

Si l'intelligence artificielle continue de faire évoluer les métiers de la banque, Michaël Marque reste convaincu que les fondamentaux demeurent donc inchangés. « Les technologies permettent d'analyser, de structurer et d'accélérer certaines tâches. Elles constituent des outils extrêmement précieux. Mais lorsqu'il s'agit d'accompagner un entrepreneur dans la transmission de son entreprise, une famille dans l'organisation de son patrimoine ou un client dans ses projets de vie, la confiance reste au cœur de la relation. Nous recourons à l'innovation pour renforcer ce qui fait depuis toujours la valeur d'une banque privée de référence : la qualité des relations humaines ». ■

Le réseau, plus que jamais, demeure un avantage compétitif que l'IA ne peut reproduire. De gauche à droite : Marie Delacroix (RSM Belgium), Michael Marque (Puilaetco), Jean-Claude Daooust (DaJobs), Nadia Abbès (Prométhéa), Robert de Mûelenaere (Embuild et Prométhéa) et Joan Condijs (Forbes Belgique & Luxembourg, Deficom).

