

KeeSystem[®], un atout monégasque sur le marché de la gestion de portefeuilles

**PIERRE-ALEXANDRE
ROUSSELOT**
KeeSystem Monaco
Directeur Général
General Manager



Avec conviction et détermination, il souhaite participer activement aux développements de la place financière monégasque et renforcer son professionnalisme.

Au sein de sa société KeeSystem[®], Pierre-Alexandre Rousselot conçoit et commercialise un logiciel destiné aux gestionnaires indépendants, family offices et banques privées. Présentation.

Au quotidien, il est un jeune entrepreneur de la Principauté, conscient des particularités propres au pays et du rôle original que celui-ci peut jouer dans un contexte financier ou patrimonial. "Pour ce qui est de la finance, je veux mettre en avant l'idée que l'on peut trouver à Monaco l'essentiel de ce qui est nécessaire à l'activité de la profession." Parce qu'il est très au fait des spécificités et rouages de ces métiers, Pierre-Alexandre Rousselot propose des solutions informatiques orientées "métiers". L'idée : optimiser chaque étape de la chaîne de valeurs de l'asset management, à l'aide d'outils intégrés, plus rapides et plus confortables. Le logiciel KeeSense propose ainsi de dépasser les contraintes de la profession, en gérant par exemple les paramètres multiples d'un environnement multidevises et de relations auprès de plusieurs banques dépositaires. Il demeure entièrement paramétrable en fonction des besoins spécifiques du client.

Gain de temps et confidentialité

Pierre-Alexandre Rousselot affirme qu'une très large majorité de ses prospects commerciaux travaillent sur des logiciels standards, pas toujours très pratiques, voire dépassés. KeeSense, la solution développée par KeeSystem, a pour objectif de permettre aux gérants indépendants de se concentrer sur leur cœur de métier en leur faisant gagner du temps. La confidentialité des données, quant à elle, reste strictement assurée. "Nous n'hébergeons pas

**KeeSystem[®],
an advantage for
Monaco in the port-
folio management
market**

With conviction and determination, he aims to play an active part in the development of Monaco's financial market and strengthen its professionalism. Through the company KeeSystem[®], Pierre-Alexandre Rousselot designs and sells software for independent managers, family offices and private banks. Presentation.

On a day-to-day basis he is a young businessman in the Principality, aware of the specific characteristics of the country and the original role it can play in the financial or wealth management sector. "Concerning finance, I want to highlight the fact that in Monaco one can find everything that is essential for this professional sector." Because he is fully aware of the detailed workings and specific requirements of these activities, Pierre-Alexandre Rousselot offers software solutions oriented towards business specialities. His idea is to optimize every link in the asset management value chain thanks to faster and more user-friendly integrated tools. The KeeSense software programme thus overcomes professional constraints, by generating for example the multiple parameters of a multi-currency environment involving contacts with several custodian banks. Parameter settings can be fully adjusted according to the client's specific needs.

Time savings and greater confidentiality
Pierre-Alexandre Rousselot declares that a large majority of his

les données de nos clients. En général, ils disposent de leurs serveurs propres, mais s'ils n'ont pas les infrastructures techniques nécessaires, nous pouvons les accompagner pour leur proposer d'autres solutions. Pour la protection des données sensibles, nous pouvons également prévoir qu'une partie d'entre elles ne soient accessibles qu'à un nombre limité d'utilisateurs." Quant à l'évolution des textes réglementaires de l'activité financière, Pierre-Alexandre Rousselot la voit comme un atout pour son propre développement. "Notre système est pensé par des gérants, pour des gérants. Tous les métiers sont intégrés : administration, compliance, passation d'ordres, contrôle, etc. Nos clients n'ont plus à multiplier les opérations de saisie. Certaines données pertinentes leur sont fournies par un système d'alerte. Nous nous adaptons à la philosophie de chacun et pouvons personnaliser notre outil pour l'optimiser." Avantage de KeeSystem : sa taille humaine. "C'est celle de nos clients, assez gros pour ne pas être que de 'simples prestataires' et pas trop pour nous permettre de nous adapter. Nous travaillons dans une logique de partenariat, modélisons les besoins, accompagnons chaque client dans ses problématiques propres." Avec deux cibles : les gestionnaires de fortunes indépendants et les family offices. Avec sept employés actuellement à Monaco, KeeSystem compte également depuis la fin de l'année dernière une société sœur en Suisse, afin de mieux répondre aux nombreuses sollicitations venant de ce pays. Une fin d'année riche en événements de tout genre : ainsi, avec la Chambre de Développement Économique, il a mis sur pied l'événement Invest'Tour Monaco en novembre dernier. L'occasion pour les professionnels de la place financière monégasque de présenter leur savoir-faire à une trentaine de gérants de fortune indépendants suisses, venus spécialement en Principauté pour cette occasion. ■

"Le logiciel demeure entièrement paramétrable en fonction des besoins spécifiques du client."

"Parameter settings can be fully adjusted according to the client's specific needs."

commercial prospects work with standard softwares that are not always very practical, and even out-of-date. The aim of KeeSense, the solution developed by KeeSystem, is to enable independent managers to concentrate on their core business and save time. Confidentiality of data remains strictly protected. "We do not host client data. Generally they have their own servers, but if they don't possess the necessary technical infrastructure we can help them by

proposing other solutions. For the protection of sensitive data, we can also ensure that some of them are only accessible to a limited number of users." As to the evolution of regulatory texts governing financial activities, Pierre-Alexandre Rousselot sees this as an opportunity for his own development. "Our system has been designed by managers, for managers. All the specialities are integrated: administration, compliance, transmission of orders, audit, etc. Our clients don't have to repeat data entry operations. Many relevant data are given to them by a warning system. We can adapt to

everyone's individual approach and we can customize our tool to optimize it." An advantage of KeeSystem is its human scale. "It fits the size of our clients, big enough to be more than a simple service offering but small enough to remain adaptable. We work according to a logic of partnership, we model needs, we support each client to overcome their individual problems." Two groups are targeted: independent wealth managers and family offices. KeeSystem currently employs seven people in Monaco and at the end of last year opened a sister company in Switzerland so as to better respond to the many demands coming from that country. The end of the year was rich in developments on several fronts: last November, with the Economic Development Chamber, the company organized the Invest'Tour Monaco event. This gave professionals working in Monaco's financial market the opportunity to present their know-how to some thirty independent Swiss wealth managers who came to Monaco specially for the event. ■

KeeSystem Monaco
24, bd Pisse-Charlotte
98000 Monaco
Tél. (+377) 93 25 03 53
www.keesystem.com



Pierre-Alexandre Rousselot et David Crepin, responsable du service client.
Pierre-Alexandre Rousselot et David Crepin, responsable du service client.