



HIGH TECH

«LES GÉRANTS DOIVENT DEVENIR DE MEILLEURS COMMUNICANTS»

KeeSystem est devenu l'un des acteurs les plus influents sur le marché des portfolio management systems. A sa tête, Pierre-Alexandre Rousselot entend bien accompagner les gérants dans la transformation de leur métier.

Par: *Jérôme Sicard* - Photos: *Karine Bauzin*

Interview **PIERRE-ALEXANDRE ROUSSELOT**

DIRECTEUR GÉNÉRAL

KEESYSTEM

Associé fondateur de KeeSystem, Pierre-Alexandre Rousselot en assume les fonctions de directeur général, plus particulièrement responsable de la stratégie globale et du développement commercial. Après des études en informatique, il s'est spécialisé dans le développement de logiciels appliqués à la gestion d'actifs. C'est ainsi qu'il a pu créer KeeSystem avec Frédéric Gérault et développer KeeSense, solution globale qui permet aux gérants de fortune, aux family offices et aux banques privées de gérer l'ensemble des fonctions stratégiques d'une société de gestion. KeeSystem est aujourd'hui présente à Genève, à Monaco et au Luxembourg.

Comment voyez-vous évoluer le métier de gérant sur le plan de l'informatique?

■ **Pierre-Alexandre Rousselot:** Pour moi, il n'a jamais autant évolué que ces dix dernières années, certainement plus qu'au cours du siècle précédent ! Il y a eu une très forte accélération, pour deux raisons principales de mon point de vue. La première, bien évidemment, ce sont les contraintes accrues en termes de réglementation. La crise a donné au régulateur une force de contrôle qu'il n'avait pas auparavant. La deuxième, c'est l'évolution de la technologie. Le iPhone fête cette année son dixième anniversaire ! Avec la déferlante du mobile, les gens ont radicalement transformé leur manière d'interagir les uns avec les autres et une multitude de nouveaux services sont apparus. Je prends l'exemple d'Uber. Le leader mondial du taxi, pour faire court, ne possède pas un seul véhicule. Voilà le nouveau monde dans lequel doivent basculer les gérants qui vont devoir intégrer de nouveaux outils, en nombre, et qui vont aussi devoir apprendre à communiquer différemment avec leurs multiples contreparties, de la banque dépositaire jusqu'au client final.

Quelles sont les principales demandes qu'ils vous formulent aujourd'hui?

■ Dans notre domaine, les besoins exprimés par les gérants portent de plus en plus sur l'automatisation de différentes tâches, à commencer par celles qui sont liées aux nouvelles contraintes réglementaires. Il est important que nous puissions leur proposer des solutions qui transforment ce poids mort en point fort. Avec les demandes qui se multiplient, les gérants veulent des outils qui leur permettent de préserver voire d'élever leur rentabilité. Nous les accompagnons de cette façon. >>>

“ Il est important que nous puissions leur proposer des solutions qui transforment le poids mort des contraintes réglementaires en point fort. ”





HIGH TECH

>>> Ensuite, c'est vraiment la communication qui prend de plus en plus d'importance, qu'il s'agisse de transmettre des informations ou de les recevoir, et cela de la manière la plus fluide et la mieux organisée qui soit. A ce jour, très peu de gérants disposent d'un site internet digne de ce nom, avec lequel ils puissent gérer différents canaux de communication. Sur ce point, nous devons être force de proposition car il ne leur est pas toujours facile de définir précisément leurs besoins, surtout en ce moment.

Comment vous y prenez-vous pour faire évoluer KeeSystem dans cet environnement assez chahuté?

■ Nous avons beaucoup évolué ces deux dernières années. A plusieurs niveaux. Nous avons recruté. En un peu plus d'un an, nous avons quasiment doublé de staff, pour être plus fort localement, sur nos différents bureaux, et pour étoffer nos compétences. Nous avons embauché plusieurs profils, comme par exemple des responsables compliance, qui ont acquis leur expérience dans de grands établissements et qui nous apportent énormément en termes de process.

Nous travaillons aussi sur l'innovation, ce qui est essentiel, et plus particulièrement sur les solutions qui vont structurer la place financière demain. Pour être sûr d'être performant sur ce point, nous avons rejoint un accélérateur à Monaco créé par le gouvernement monégasque avec le soutien de Xavier Neel, le serial-entrepreneur. Il est vital pour KeeSystem aujourd'hui de s'ouvrir à ce monde de l'innovation et de



travailler à des solutions concrètes qui ne ressemblent pas à des usines à gaz. Notre métier aujourd'hui revient aussi à conduire la transformation de nos clients.

Sur votre marché, celui des PMS, craignez-vous l'apparition des grands acteurs comme Finnova ou Avaloq?

■ Je ne les crains pas forcément. Sur ce marché, je ne suis pas certain que leur proposition de valeur corresponde vraiment aux attentes ou aux profils des gérants indépendants. La raison d'être du gérant indépendant est sa capacité à proposer à leurs clients un service ultra-personnalisé. Et je pense que le grand avantage des prestataires comme KeeSystem est de savoir jouer sur la proximité, le service, la disponibilité et les spécifications très poussées. Aucun de nos clients ne réclame la même configuration et j'imagine mal les grands éditeurs de logiciels décliner ou adapter à l'envi des setups assez standardisés. Je pense que nous sommes trop dans le détail et le *on demand* pour nous inquiéter.



“ A ce jour, très peu de gérants disposent d'un site internet digne de ce nom, avec lequel ils puissent gérer différents canaux de communication. ”



“ Dans l’immédiat, je pense que le marché des gérants est suffisamment fragmenté aujourd’hui pour se permettre d’avoir encore un marché des éditeurs de logiciels lui aussi très fragmenté. ”

Comment expliquez-vous que le marché du portfolio management system soit aussi fragmenté?

■ Il y a un peu un historique du « do it yourself » en la matière. Beaucoup de portfolio management systems ont été créés à l’initiative de gérants qui les ont d’abord développés pour eux, faute de pouvoir trouver dans le commerce, et se sont décidés ensuite à les proposer à d’autres. D’ailleurs, c’est ainsi que KeeSystem a été lancé puisque notre tout premier logiciel est celui que j’ai développé pour la société de gestion de mon père ! Nous nous retrouvons donc avec de multiples acteurs qui ont réussi à se développer chacun de leur côté parce qu’ils répondaient à des besoins très différents les uns des autres. Entre nous, les outils et les solutions peuvent vraiment différer du tout au tout.

Vous attendez-vous à une vague de consolidation dans le secteur?

■ Dans l’immédiat, je pense que le marché des gérants est suffisamment fragmenté aujourd’hui pour se permettre d’avoir encore un marché des éditeurs de logiciels

lui aussi très fragmenté. D’autant qu’une saine concurrence nous permet aussi d’élever le niveau.

Dans l’univers des fintechs, quelles sont les applications que vous surveillez plus particulièrement?

■ Tout ce qui est blockchain nous intéresse. Maintenant, il nous faut pouvoir l’exploiter de manière à développer des solutions concrètes pour nos clients qui peuvent porter par exemple sur la modélisation ou sur l’ergonomie. Nous travaillons beaucoup en ce moment avec des étudiants de la filière sciences cognitives pour rendre nos interfaces plus fluides, plus ingénieuses, plus accessibles.

Et en dehors de la blockchain?

■ Nous regardons forcément tout ce qui se rapporte à la réglementation, aussi bien en Suisse qu’en Europe. Pour nous il s’agit là d’un énorme investissement. Les nouvelles contraintes qui apparaissent en matière de legal & compliance ne doivent en aucun cas freiner l’évolution du métier de gérant. Si les gérants les intègrent au mieux, ils peuvent

même capitaliser dessus. Ensuite, au-delà de la finance, nous regardons aussi d’autres secteurs, que ce soit biotech, medtech ou cleantech. Nous échangeons beaucoup et je crois qu’il y a vraiment beaucoup à apprendre dans d’autres disciplines. Je pense par exemple à la cybersécurité qui n’est pas la chasse gardée de la finance, loin de là.

D’un point de vue IT, quel est le setup idéal pour un gérant?

■ Il y en a tellement ! Tout dépend encore du positionnement respectif de chacun. Cependant, je dirais que les gérants doivent se doter de plateformes très abouties avec lesquelles ils vont gérer de manière très fluide les différents flux de communication qu’ils génèrent, depuis les contacts prospects jusqu’aux passages d’ordres.

Pour KeeSystem, où voyez-vous aujourd’hui les meilleures opportunités de développement?

■ Pour nous, l’un des segments de marché les plus dynamiques est celui des family offices. Ils composent un peu plus du tiers de notre clientèle. Dans la mesure où nous travaillons avec 140 banques dépositaires à travers le monde, les family offices, eux-mêmes très internationalisés, nous sollicitent de plus en plus. D’autant que nous avons plus à leur proposer que notre seul réseau custody. Nous avons développé différents modules, différentes interfaces, qui leur permettent de gérer plus simplement des structures patrimoniales assez complexes.