

# «En 10 ans, la technologie est devenue plus que jamais **un fort centre d'intérêt**»

Depuis 2009, KeeSystem aide les gérants de fortune indépendants et les family offices à développer leurs activités avec KeeSense, un logiciel de gestion de portefeuille. Pierre-Alexandre Rousselot, son fondateur, dresse un bilan des 10 dernières années et des opportunités du marché.



## **K**eeSystem fête ses 10 ans cette année. Avec une décennie de recul, quelles sont selon vous les tendances les plus impactantes sur le marché de la gestion de fortune?

Selon moi, trois grandes tendances caractérisent particulièrement ces dix dernières années. Tout d'abord, on note une augmentation des contrôles des activités financières et des services délivrés, auxquels nos clients doivent s'adapter. Ensuite, la notion de service a pris une part prépondérante dans l'offre. Enfin, l'émergence des fintech est devenue un enjeu majeur pour les gérants. Tous n'ont pas encore complètement adhéré à la technologie, mais c'est un sujet sensible qui éveille l'intérêt et la curiosité, à l'unanimité.

## **On entend beaucoup parler du retard numérique et de la nécessaire transition digitale des gérants en Suisse notamment. Quelle est votre vision de la situation? Qu'est-ce qui freine l'adoption d'outils numériques?**

Je pense que ce retard est dû à deux facteurs. D'une part, étant le berceau de la

**+100 banques**  
dépositaires connectées

•

**0 minute et budget dépassés**  
dans les projets de déploiement en 2019

gestion de fortune, la Suisse est une place financière qui accueille les sociétés de gestion les plus anciennes. Le marché suisse a donc une méthode historique, qui l'oblige à se transformer en profondeur face à l'arrivée du numérique. Au contraire, les nouveaux entrants investissent dans le numérique dès leur création. À noter aussi que beaucoup de nos clients et prospects ont vécu une expérience négative de la digitalisation par le passé, de par sa complexité notamment. Nous devons donc nous mettre dans une position d'évangélistes : avant de vendre nos solutions, nous devons vendre l'intérêt du numérique.

## **KeeSense, votre logiciel de gestion de portefeuilles, compte des utilisateurs dans les grandes places financières européennes. Qui sont vos utilisateurs? Quel est leur profil?**

Nous avons la chance d'avoir une présence internationale et un large spectre d'utilisateurs, du family office de 3 à 4 personnes, jusqu'à la filiale de banques à l'étranger de 30 personnes. Nos utilisateurs sont très opérationnels : 90% d'entre eux utilisent KeeSense tous les jours.



WWW.KEESYSTEM.COM

**KEESYSTEM S.A.**  
Route des Jeunes 5D,  
CH - 1227 Genève  
contact@keesystem.com

# pour les gestionnaires de fortune»



*Pierre-Alexandre Rousselot,  
CEO & Founder.*

**Vous avez évoqué l'évolution du marché de la gestion de fortune un peu plus tôt. Comment faites-vous pour suivre ces tendances et répondre aux nouveaux besoins de vos utilisateurs?**

Le meilleur moyen de suivre les besoins de nos utilisateurs est de les écouter. Nous entretenons une relation de forte proximité avec nos clients. Nous mettons également en place de nombreux rendez-vous de prospection qui nous permettent d'ajuster notre stratégie: besoins fonctionnels, opérationnels, de communication, etc. Enfin, caté-

gorisés comme fintech, nous possédons un écosystème – Monacotech – basé sur l'innovation et les nouvelles technologies qui nous enrichit et nous permet de suivre les nouvelles tendances technologiques.

**Il existe aujourd'hui une offre assez large de logiciels et de plateformes destinées aux gérants indépendants et aux family offices. Comment vous différenciez-vous?**

Selon moi, nous nous différencions par notre singularité. Notre dixième anniversaire témoigne d'une belle maturité et de

notre expérience dans le domaine de la gestion de fortune. Cependant, cela n'entache pas notre volonté d'innover et de toujours faire preuve de fraîcheur dans notre démarche. De plus, notre ouverture sur l'international, qui est rare pour une entreprise de notre taille, est un véritable point fort. Nous savons nous adapter et répondre aux différents besoins de chaque pays. Enfin, l'accompagnement et l'écoute que nous offrons à nos clients sont un véritable atout. "Digital but human after all..."

**Comment voyez-vous le développement de KeeSystem? Et quels seront les prochains grands challenges pour vous?**

Nous n'avons jamais autant investi en R&D qu'en 2019. Un de nos principaux challenges à venir est de maintenir notre architecture technologique à haut niveau, tout en continuant d'innover. Le prochain grand challenge est l'ouverture. Pour cela, nous souhaitons créer des partenariats avec d'autres sociétés pour présenter une offre toujours plus complète et adaptée aux besoins de nos utilisateurs, tel que l'ajout de services et de fonctions, en garantissant un haut niveau de sécurité. ■