

PIERRE-ALEXANDRE ROUSSELOT

CHIEF EXECUTIVE OFFICER
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 Gérard 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.

«NOUS REMPLISSONS DE PLUS EN PLUS UN RÔLE DE CHIEF TECHNOLOGY OFFICER»

KeeSystem, éditeur du logiciel KeeSense, a renforcé sa structure actionnariale avec l'arrivée d'Ebene, la holding familiale de Pierre Dalmaz, à hauteur de 75%. Pierre-Alexandre Rousselot, son fondateur, conserve la direction de l'entreprise. Il va pouvoir en accélérer le développement et renforcer l'écosystème qu'il constitue depuis maintenant plusieurs années.

Dans quelle mesure Ebene est-il un partenaire stratégique pour KeeSystem?

■ Ebene va participer activement au développement de KeeSystem. En cela, il est clair qu'il s'agit d'un partenaire stratégique. Mais si nous avons pu nous entendre, c'est parce que nous partageons d'abord des valeurs. Pierre Dalmaz, n'est pas seulement un investisseur : c'est un entrepreneur passionné. Il a accompagné beaucoup de sociétés et il s'est constitué un excellent track record, en termes de création de valeur. Je me réjouis qu'il puisse faire profiter KeeSystem de son savoir-faire et de son enthousiasme.

Quel est d'ailleurs le périmètre d'Ebene?

■ Ebene est donc la holding luxembourgeoise de la famille Dalmaz. Elle intervient dans quatre domaines d'activités en France et à l'international. Il s'agit du consulting informatique, de l'édition informatique, de l'expertise en actifs industriels et immobiliers, auxquels s'ajoute l'hôtellerie. L'expérience acquise au travers des différentes entreprises que la holding contrôle va nous apporter énormément sur le plan commercial.

Quelle est la situation à date pour KeeSystem ?

Nous possédons déjà une base solide d'une trentaine de clients. Avec l'arrivée d'Ebene, notre objectif consiste à tripler notre chiffre d'affaires ainsi que le nombre de clients dans les cinq ans à venir. Pour y parvenir, nous allons nous concentrer sur les pays où la gestion de fortune est la plus active.

« Au-delà de nos efforts commerciaux, nous allons nous renforcer également sur notre marché naturel qu'est la Suisse, où se trouvent la plupart de nos clients. »



Avec les nouveaux moyens de financement dont vous disposez, quels développements souhaitez-vous poursuivre?

■ Comme je vous l'ai dit, le chantier prioritaire sur lequel nous allons nous concentrer est celui du développement commercial. C'est là où notre marge de progression est la plus évidente, car jusqu'à présent c'est une fonction que nous avons un peu négligée. Nous allons donc recruter une équipe commerciale qui comprendra entre 7 et 9 personnes, dont nous allons assurer la formation. Nous allons créer pour elles un campus où nous les rassemblerons à la rentrée pour les familiariser avec KeeSystem, ses métiers et ses produits, élever leur niveau de compétences et créer entre elles un véritable esprit d'équipe. Nous allons travailler autant sur leurs connaissances que leurs « soft skills » ! J'adore cette façon de travailler.

Au-delà de nos efforts commerciaux, nous allons nous renforcer également sur notre

marché naturel qu'est la Suisse, où se trouvent la plupart de nos clients. C'est un marché que nous allons continuer à privilégier avec l'ouverture de bureaux à Zurich et le recrutement de nouveaux profils à Lugano pour gérer encore mieux les relations que nous avons établies avec nos clients. Ce qui ne nous empêchera pas de saisir d'autres opportunités sur un plan plus international.

Comment percevez-vous aujourd'hui les rapports des gérants indépendants au digital?

■ Ils ont d'abord et surtout l'avantage d'exercer un métier qui se prête parfaitement à la digitalisation. La communication est au cœur même de leur activité avec des transferts incessants de données ou d'information avec des clients, des banques, des avocats, des fiscalistes et des brokers. Le digital répond pour eux à tous ces besoins. Il permet d'ores et déjà aux gérants de mieux se poser en chef de projet sur l'ensemble des aspects patrimoniaux qu'ils maîtrisent plus

facilement. Le digital leur fait gagner du temps et de l'efficacité, dans la gestion de leurs portefeuilles de même que dans la gestion de leur quotidien.

Comment voyez-vous évoluer leurs besoins?

■ Je distingue trois axes. Le premier, c'est le volet réglementaire. Il est de plus en plus automatisable, d'où l'intérêt d'avoir un outil informatique capable d'assurer le contrôle et le suivi. Le deuxième porte sur les méthodes de travail, et la crise du covid a mis en lumière de nouvelles attentes liées notamment au télétravail. Beaucoup de gérants se sont retrouvés dans une situation où ils avaient besoin de partager de l'information en interne, dans une logique un peu éclatée. Il leur faut pour cela des outils collaboratifs pour gérer les workflows ou les validations et structurer les activités d'une équipe répartie en plusieurs points. Et enfin, je vois un troisième axe, peut-être le plus important, celui de la communication avec les clients, à commencer par le reporting. Dans ce domaine, le digital devient fondamental.

Comment évoluent les outils qui leur sont destinés?

■ Ils évoluent d'autant mieux que les gérants deviennent moteurs sur cette question du digital. Hier, il fallait les convaincre. Aujourd'hui, ils sont demandeurs. Pour des partenaires technologiques comme nous, c'est très agréable d'avoir un dialogue plus facile avec eux sur ces aspects-là. Pour revenir sur les outils, nous assistons à l'émergence d'écosystèmes où se greffent de nombreuses fintechs. En tant qu'éditeur de PMS, nous jouons aujourd'hui un rôle de chef d'orchestre au cœur de cet écosystème. Les fonctions que nous remplissons aujourd'hui pour nos clients s'apparentent de plus en plus à celles d'un Chief Technology Officer !