

**PIERRE-ALEXANDRE
ROUSSELOT**

Keesystem

À MONACO

Créée en 2009, la Fintech KeeSystem a fait partie des cinq premières startup sélectionnées pour intégrer MonacoTech.

FINTECH

Depuis, la « petite » entreprise de Pierre-Alexandre n'a cessé d'étendre son empreinte et poursuit son développement à l'international.

— PEUX-TU TE PRÉSENTER ET NOUS PARLER DE TON ENTREPRISE ?

Je suis Pierre-Alexandre Rousselot, fondateur de KeeSystem que j'ai créée en 2009 et qui génère aujourd'hui un chiffre d'affaires annuel proche de 2 millions d'euros. KeeSystem est une fintech, spécialisée dans les outils digitaux dédiés à la gestion de fortune pour les sociétés indépendantes et les family offices dans le monde. Notre mission est de simplifier l'activité des gérants de fortune et d'améliorer leur quotidien en les aidant à augmenter leur impact en termes de services, de rentabilité et de développement de leur activité. Pour cela, nous avons créé KeeSense, un logiciel métier de gestion qui répond à l'ensemble de leurs besoins : gestion de portefeuilles, reporting, consolidation, compliance, CRM, etc. Les clients accèdent ainsi à une version augmentée de leur entreprise, réduisant et maîtrisant les challenges et contraintes de l'industrie financière. Nous sommes présents à

Monaco, en Suisse et nous comptons de nombreux clients à l'international.

— QU'EST-CE QUI T'A DONNÉ ENVIE D'ENTREPRENDRE ?

L'envie d'indépendance et le besoin de relever un challenge avec le plaisir de le réaliser, d'être acteur et de construire quelque chose. L'entrepreneuriat est une aventure, et vous êtes seul responsable de la direction que vous prenez et des choix que vous faites. Ce n'est pas un long fleuve tranquille mais on ressent de belles poussées d'adrénaline. Quelque part, on se met souvent en danger et je crois bien que c'est ce qui me plaît aussi.

— COMBIEN DE TEMPS A PRIS LE MONTAGE DE PROJET ?

Globalement, cela a été assez rapide. En 18 mois, nous avons créé le MVP et nous avons lancé KeeSystem.

— AS-TU BÉNÉFICIÉ DE L'AIDE D'UN RÉSEAU D'ENTREPRISES, D'UNE ASSOCIATION OU AUTRE STRUCTURE ?

Au début, pas du tout. Tout s'est fait par contacts personnels, ce qui n'a pas forcément toujours été très bénéfique. Mais, comme je n'étais pas destiné à être

entrepreneur, je ne connaissais pas le pouvoir des réseaux. On a utilisé ces leviers plus tard, pour la phase d'accélération notamment. C'est ainsi que nous avons rejoint le programme de MonacoTech il y a 4 ans. Conseillés, accompagnés et au contact des bonnes personnes, nous avons pu accélérer la croissance de l'entreprise et scaler.

— QUELLE A ÉTÉ LA PLUS GRANDE DIFFICULTÉ QUE TU AS RENCONTRÉE ?

Honnêtement, on en rencontre tellement en tant que chef d'entreprise que c'est difficile de faire le tri. En même temps, on fait tout pour les gérer rapidement et passer à autre chose. En tout cas, je n'en ai pas une qui sort à ce point du lot. Ce que je sais en revanche, c'est qu'elles m'ont toutes enseignées quelque chose.

— COMMENT SE PASSE TA JOURNÉE TYPE ?

Je n'en ai pas et c'est ce que j'aime dans mon métier !

— QUELLE EST TON ACTIVITÉ « FEEL GOOD » AU QUOTIDIEN ?

Tous les matins, je viens travailler en VTT électrique. J'adore ce moment. Je pratique aussi plusieurs autres sports au cours de la semaine comme la course à pied et le tennis. J'ai besoin de rester actif et de me garder ces moments-là !

— ET MAINTENANT ?

KeeSystem est entré dans une nouvelle phase de son développement avec, en juillet dernier, le groupe Ebène - la holding de Pierre Dalmaz - qui est devenu actionnaire majoritaire de KeeSystem. C'est un choix très stratégique grâce auquel nous allons bénéficier de l'expérience du groupe pour nous développer encore plus à l'international. Notre objectif est de tripler à l'international notre chiffre d'affaires et le nombre de clients dans les cinq ans à venir et ce dans les pays où la gestion de fortune est la plus active. Je me réjouis d'avance de ce



nouveau challenge. Nous avons entamé une vague de recrutement avec l'arrivée de 6 commerciaux. Pour leur permettre d'être rapidement opérationnels, nous lançons un programme de formation innovant. Durant 2 mois, la nouvelle équipe va être accompagnée par des membres expérimentés de KeeSystem mais également formés à notre logiciel ainsi qu'aux techniques de vente. L'idée est de rapidement pouvoir conquérir de nouveaux marchés sur lesquels nous sommes moins présents, faute d'une flotte commerciale étendue.

— QUELS CONSEILS DONNERAIS-TU À QUELQU'UN QUI DÉSIRE SE LANCER ?

N'attendez pas, commencez tout de suite. Il n'y a pas de bons moments, ni de manière parfaite de s'y prendre. Vous ferez des erreurs, beaucoup et c'est très bien parce que c'est indispensable pour réussir. Il ne faut pas trop réfléchir pour se lancer.

— SI C'ÉTAIT À REFAIRE ?

Avec le recul, je voudrais changer forcément pas mal de choses. J'étais jeune quand j'ai créé KeeSystem, je n'avais que 23 ans. En même temps, sans ce parcours et ce que j'ai vécu, je ne serai pas la même personne aujourd'hui alors je pense que je ne changerai rien. On est ce qu'on est grâce aux erreurs que l'on commet et qui nous font grandir. ●