

LE GRAND DOSSIER

DANS
L'UNIVERS
SECRET DES
BANQUIERS
D'AFFAIRES D'ABIDJAN

DOSSIER RÉALISÉ PAR LOH DAMAS

La Côte d'Ivoire est en pleine croissance économique. Et cette évolution est nettement vérifiable à travers l'évolution moyenne du PIB annuel qui est évalué à environ 8% depuis ces trois dernières années. Un tel dynamisme attire nécessairement l'attention de certains investisseurs projetant de réaliser des retours sur investissements annuels tutoyant ce taux. Au delà des investisseurs ordinaires, une autre catégorie d'opérateurs économiques décèlent depuis un bon moment de grosses opportunités d'affaires et sont prêts à déployer leurs immenses carnets d'adresses et leurs compétences techniques pour boucler des « deals ».

Ils ont pour la plupart effectué leurs études dans les grandes écoles de commerce des continents européen et américain et ont fait leurs premières armes dans de grands cabinets et autres multinationales. Ces opérateurs économiques ont fait de la discrétion leur devise et de la satisfaction de leurs clients, leur principal objectif. Ils affectionnent les prestations sur mesure, soignent en permanence leur image et leur réputation. Ils font de l'exigence et la précision leur quotidien dans la délivrance de leurs différentes prestations. Ils savent allier dextérité et professionnalisme dans toutes leurs propositions de collaboration. Comme style vestimentaire pour leurs différentes opérations, le costume sombre est la norme à laquelle ils aiment se plier.

Eux, ce sont les banquiers d'affaires. Une race d'investisseurs qui donne l'apparence d'être nouvelle en Côte d'Ivoire. Mais au fait, qui sont-ils réellement ? A quoi consiste réellement ce métier de banquier d'affaires ? Comment est-il exercé ici en Côte d'Ivoire ? Quels sont les principaux acteurs de ce secteur d'activités ?

Si vous souhaitez en savoir davantage, nous vous encourageons à détecter avec attention ce grand dossier, car nous avons décidé de vous plonger dans l'univers secret des banquiers d'affaires opérant en Côte d'Ivoire.



Pour le commun des mortels, le terme « banquier » fait tout de suite penser à ce responsable opérant dans une institution financière ou un établissement financier et qui s'atèle à recevoir les dépôts de sa clientèle tout en lui accordant des prêts. En retour, ce dernier verse des intérêts à ses clients qui effectuent des dépôts, puis facture des intérêts à ceux qui souhaitent emprunter de l'argent auprès de sa banque. Cette forme de banque est celle qui est qualifiée de banque de détail ou encore de banque commerciale.

Afin de satisfaire à certains besoins non comblés par les banques commerciales, il a émergé au fil des années, un nouveau métier, celui de banquier d'affaires. Alors, en quoi consiste véritablement l'activité de banque d'affaires ?

La banque d'affaires

l'art de goupiller de grosses transactions

Ce qu'il convient de savoir dans un premier temps, c'est qu'une banque d'affaires n'est ni une banque de dépôt, ni un établissement de crédit, mais une société de conseil stratégique et financier qui travaille exclusivement pour des entreprises pour des activités de « corporate finance ». Ses seules ressources sont les honoraires qu'elle facture

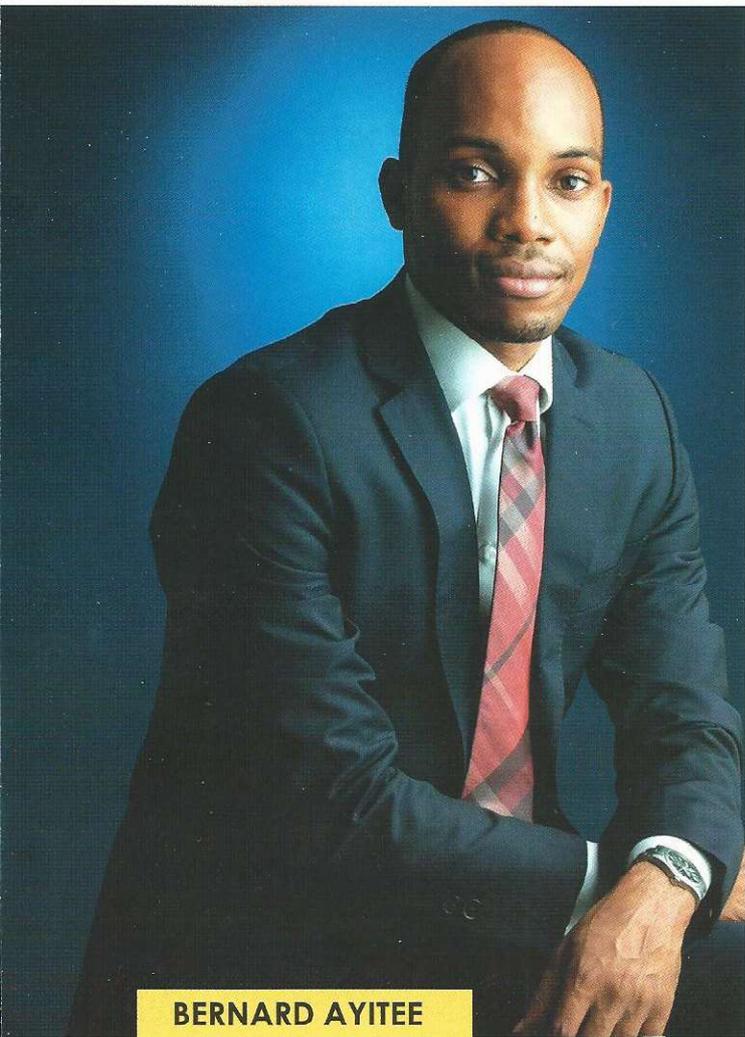
aux clients pour ses conseils juridiques et financiers pour le montage de ces opérations.

Les banques d'affaires conseillent et accompagnent leurs clients sur des problématiques de financement (augmentations de capital, levée de dette, introduction en bourse, ...) ou de fusions-acquisitions (achat et cession d'entreprises et/ou d'actifs). Le banquier d'affaires est donc l'interlocuteur privilégié des dirigeants d'entreprise lorsque ces derniers doivent prendre des décisions stratégiques pour l'avenir de leur organisation. Ainsi, le principe de la banque d'affaires est d'offrir une capacité d'écoute et de réflexion avérée afin de proposer aux entreprises clientes un service sur-mesure et des solutions parfaitement adaptées à leurs problématiques financières. Pour se faire, la banque d'affaires étudie avec chaque client ses besoins et les opérations financières qu'il souhaite réaliser puis lui propose des conseils adaptés, tout en lui faisant bénéficier de son réseau relationnel.

Les banquiers d'affaires estiment pour la plupart que leurs prestations constituent une véritable opportunité pour les dirigeants d'entreprises qui recherchent un accompagnement spécialisé de professionnels indépendants disposant d'une



“ Le banquier en M&A fait office de force de proposition sur les opérations de croissance externe de son client ” ●●●●



BERNARD AYITEE

réelle expertise des entreprises et des opérations financières, le tout dans un parfait alignement d'intérêts.

Pour faire simple, l'on retiendra que le banquier d'affaires intervient comme conseiller financier auprès des entreprises pour une bonne réalisation d'opérations hautement stratégiques pour cette dernière. Pour atteindre cet objectif, les banques d'affaires proposent une palette d'expertises.

La première est le M&A, Mergers and Acquisitions, ce qui donne en français Fusions et Acquisitions. Les équipes de M&A sont chargées de conseiller leurs clients sur des

opérations de fusions, d'acquisitions, ou de cessions. C'est un métier de conseil financier avec une forte dimension stratégique: le banquier en M&A fait office de force de proposition sur les opérations de croissance externe de son client. Le banquier en fusions-acquisitions partagera son temps entre l'exécution des transactions pour lesquelles il détient un mandat et les propositions de nouvelles opportunités d'acquisitions (pitch) auprès de ses clients. Le prestige associé à la position est très important, et le M&A est souvent considéré comme la voie royale de la banque d'affaires. Le banquier est au cœur des décisions stratégiques de son client, et à ce titre ses interlocuteurs privilégiés sont les plus hauts décisionnaires des entreprises. En termes d'horaires de travail, ce métier requiert un investissement très important: il est nécessaire d'être disponible à n'importe quel moment afin de réagir rapidement à une exigence du client.

La seconde est l'Equity Capital Market. Les équipes évoluant dans ce département sont chargées de conseiller leurs clients sur des opérations d'introduction en bourse ou d'augmentation de capital. C'est un métier de conseil financier lié au financement par émission d'actions. De manière logique ce métier est davantage lié au marché financier que celui de M&A, ce qui se traduit par moins de travaux de valorisation et davantage de travail d'analyse du marché et de marketing auprès des investisseurs. En termes d'horaires de travail, ce métier demande un investissement personnel important mais reste en général moins prenant que le M&A.

Le troisième aspect des compétences du banquier d'affaires est le Debt Capital Market (DCM). Les équipes de DCM sont chargées de conseiller leurs clients sur des opérations d'émission de dette. C'est un métier de conseil financier lié au financement par émission d'obligations. Egalement lié au marché, ce métier requiert une veille constante du marché obligataire afin de déterminer pour son client le moment opportun pour une émission obligataire au meilleur taux. En termes d'horaire de travail, ce métier requiert un investissement important: la journée de travail démarre plus tôt, car il est nécessaire de suivre le marché dès l'ouverture.

Comme quatrième métier de la banque d'affaires, on note le financement structuré. Les équipes de Structured Finance sont chargées d'accompagner leurs clients sur des



Plusieurs banques commerciales africaines commencent également à se positionner sur ce segment en créant des filiales de banques d'affaires.



opérations de financement de projets d'investissements (infrastructures, export...). Ce financement s'appuie sur des instruments obligataires adossés à des actifs liés au projet d'investissement, d'où son appellation de financement structuré. En général, ces équipes se regroupent par métier et on trouvera souvent au sein d'une banque une équipe de Financement Structuré "Aircraft", "Infrastructure", ou d'autres domaines dans lesquels la banque a une expertise.

Terminons avec les équipes de Leveraged Finance qui sont chargées de l'origination, de la structuration et de l'exécution d'émission de dette bancaire et mezzanine pour leurs clients. En cela, le métier est différent du DCM qui traite uniquement de la dette obligataire émise sur les marchés. Ce type d'équipe intervient sur des transactions de type LBO (Leveraged Buy Out), sur des restructurations ou sur des refinancements. Le rythme de travail est très intense également, particulièrement lorsque l'équipe intervient sur une transaction. Il reste en général moins effréné qu'en M&A.

DANS L'ARÈNE DES « JEUNES LOUPS » DE LA HAUTE FINANCE

Lorsqu'on parle du métier de banquier d'affaires, on fait tout de suite référence aux grandes firmes internationales comme Rothschild, Goldman Sachs, JP Morgan, Lazard, etc. Au niveau de l'Afrique nous notons la présence de Standard Bank, Rand Merchant Bank, EFG Hermès et bien d'autres sur ce secteur d'activités. Plusieurs banques commerciales africaines commencent également à se positionner sur ce segment en créant des filiales de banques d'affaires. C'est le cas de la First Bank of Nigeria, UBA Capital, Ecobank Capital et FBN Capital.

Pour revenir à la Côte d'Ivoire, l'activité de banque d'affaires, c'est-à-dire celle de Conseil Financier auprès des entreprises a depuis de longues années été spécifiquement menée par les Sociétés de Gestion et d'Intermédiation (SGI). Des entreprises comme Hudson & Cie, BNI Finances, Atlantique Finance et plusieurs autres SGI sont très sollicitées pour la réalisation de montages financiers sophistiqués et aussi pour de grosses opérations de levées de fonds sur les marchés des capitaux.

Au fil des années, ce marché juteux qui était à l'apparence

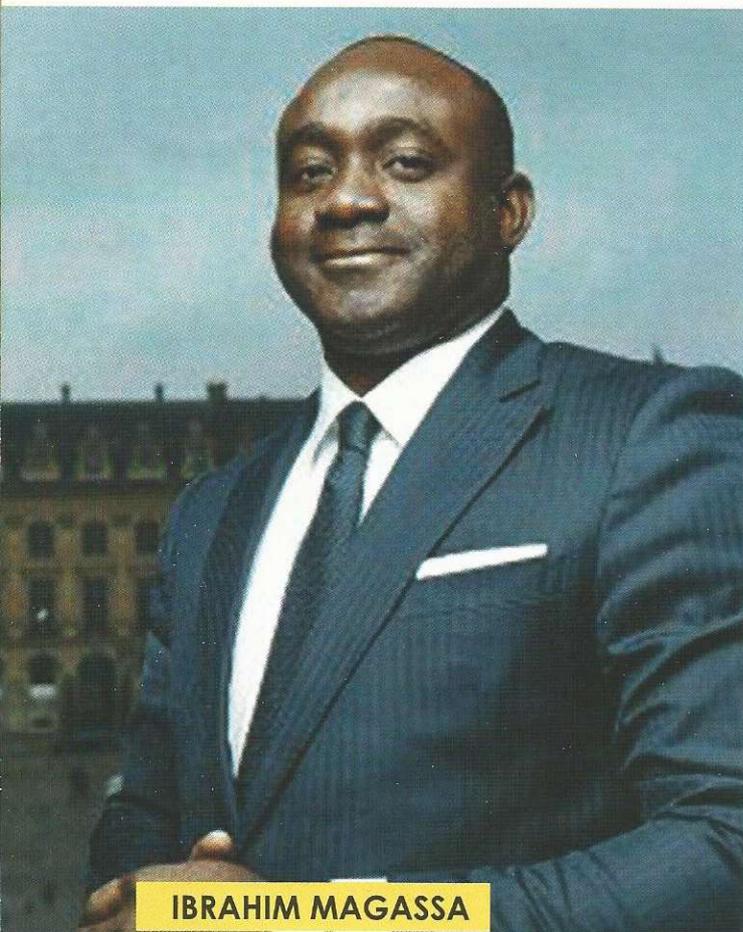


ISMAËL CISSÉ

dévolu aux SGI, va connaître des mutations progressives pour voir éclore de nouvelles « boutiques » financières, se fixant pour objectif d'exercer le métier de banquier d'affaires à l'image de ce qui se fait dans les pays européens et anglophones.

L'une des premières à pénétrer cette sphère de Conseillers Financiers est Africa Link Capital. Piloté par Serge Tidiane Diop, cet établissement a été créé en 2006 à la faveur de la cession des actifs de la banque Belgolaise par Fortis, notamment le département Banque d'affaires (Africa Merchant Bank). Depuis lors, Africa Link Capital s'est montrée très active en matière d'intervention pour sa

“ Cette banque d'affaires enregistre à son actif : les restructurations financières de la SOTRA, de PALMCI du groupe SIFCA, de Sénélec au Sénégal. ●●●●



IBRAHIM MAGASSA

clientèle. Cette banque d'affaires enregistre à son actif : les restructurations financières de la SOTRA, de PALMCI du groupe SIFCA, de Sénélec au Sénégal. En matière de financements structurés, il faut savoir qu'elle a accompagné la SOTRA pour l'émission de son emprunt obligataire 6,5% 2007-2012.

On note également à ce niveau, la structuration des obligations du Trésor par adjudication pour l'Etat de Côte d'Ivoire 2014-2019, la titrisation des créances publiques sur Côte d'Ivoire Télécom (18 milliards de FCFA) et des opérations syndiquées pour le financement de SN Sосуco (13 milliards de FCFA), le Fonds d'Entretien Routier de Côte d'Ivoire (180 milliards de FCFA) et Teyliom Group (7 milliards de FCFA).

Plusieurs autres acteurs ont saisi la balle au rebond et

commencent à tisser leur toile afin de pénétrer ce cercle très fermé de banquiers d'affaires opérant en toute discrétion dans la ville d'Abidjan. Car il faut le souligner, l'une des caractéristiques de ce métier est le silence troublant avec lequel ses acteurs opèrent. Vous verrez très rarement une banque d'affaires faire de la publicité à grande échelle sur ces activités. Les banquiers d'affaires tiennent jalousement à leur réputation et font du secret leur leitmotiv, car ils travaillent pour une clientèle très ciblée. Et comme il s'agit généralement de pilotages de grosses opérations financières et de conseils financiers hautement stratégiques pour les entreprises, ces dernières ont tout intérêt à ne pas communiquer sur ce qu'elles peaufinent au laboratoire. C'est justement ce petit culte du secret qui crée tout le mythe autour du métier de banquier d'affaires et qui a pour conséquence immédiate sa méconnaissance de la part de beaucoup d'ivoiriens.

Dans notre quête d'informations pour la réalisation de ce dossier, nous avons rendez-vous un après midi avec l'un des banquiers d'affaires intervenant sur la place d'Abidjan. Logée au neuvième étage d'un des immeubles de la commune du Plateau (le centre d'affaires d'Abidjan), les locaux de cette banque d'affaires qui se veut panafricaine rassurent déjà tout client. Et rien n'est laissé au hasard par ses dirigeants. Les meubles sont d'une extrême qualité, l'intensité de la climatisation vous rappelle aussitôt le froid hivernal au cas où vous seriez un client expatrié, le confort est tout de suite remarquable et vous indique que vous constituez une personne très privilégiée. La responsable qui nous accueille dans un premier temps, nous gratifie d'un sourire professionnel et nous conduit immédiatement dans une grande salle de réunion. Nul besoin de préciser qu'un bon verre d'eau minérale nous a été servi pour nous souhaiter la cordiale bienvenue. Une immense et riche bibliothèque attire tout de suite notre attention, et comme il fallait s'y attendre, elle regorge de nombreux ouvrages ayant trait à la haute finance.

C'est en observant ces bijoux de la connaissance financière que nous voyons entrer dans la salle un jeune cadre dynamique à l'allure des banquiers de Wall Street et de la City de Londres. Chemise manches longues avec des initiales brodées, une cravate tissée, un pantalon bien dressé et une ceinture qui épouse la couleur de la paire de soulier de grande marque. D'un ton très sympathique, il

“ La rigueur, le pragmatisme et la créativité sont des valeurs auxquelles sa banque d'affaires tient afin de garantir à sa clientèle une qualité de prestations. ”

nous tend une chaleureuse poignée de main, pose son ordinateur portable sur la table de réunion et nous fait savoir qu'il est à notre entière disposition pour des échanges fructueux. Lui, c'est Bernard AYITTE, Directeur de la banque d'affaires KeysFinance Partners Côte d'Ivoire.

Après avoir fait ses armes dans la haute finance en Europe, il a désormais la lourde responsabilité de déployer les activités de cette banque d'affaires au niveau de la Côte d'Ivoire. C'est avec brio Bernard AYITTE a tout récemment piloté de mains de maître, la cession de la Société Africaine de Produits Laitiers et Dérivés (Sapled) au capital-investisseur londonien Duet Private Equity.

L'autre banquier d'affaires avec lequel nous avons également pu échanger est Ismaël Cisse, le PDG de Sirius Capital. Ce n'est certainement pas par hasard que sa société a choisi de poser également ses valises dans la commune du Plateau, non loin de l'immeuble Sciam. Après un riche parcours professionnel fort de plus d'une décennie d'expérience en investissements stratégiques et en fusion et acquisitions, Ismaël Cissé a démontré sa capacité à identifier rapidement les enjeux stratégiques et à structurer des transactions complexes dans des industries très variées.

Il a eu l'opportunité d'intervenir à titre de conseiller stratégique dans plusieurs multinationales, institutions publiques et autres grandes compagnies. Ses compétences techniques ont été acquises auprès des prestigieuses universités européennes et Nord américaines (Paris-Dauphine, MC Gill University, HEC Montréal). La rigueur, le pragmatisme et la créativité sont des valeurs auxquelles sa banque d'affaires tient afin de garantir à sa clientèle une qualité de prestations.

Toujours dans le cadre nos entretiens avec les banquiers d'affaires d'Abidjan, nous avons eu l'opportunité d'échanger avec monsieur Abdul BAMBA, Directeur de l'Ingénierie Financière et du Conseil à GOSHEN Finance. Elle a également élu domicile en plein cœur du Plateau. Il suffit d'avoir quelques secondes d'échanges avec monsieur Abdul BAMBA pour découvrir la passion avec laquelle il exerce son métier de banquier d'affaires. Très cohérent dans ses explications, il aborde avec une pédagogie très éloquente, le jargon que les financiers se plaisent à mystifier lorsqu'ils se retrouvent en face de non initiés.



ABDUL BAMBA

Pour Abdul BAMBA, les banques d'affaires ont effectivement un rôle primordial à jouer au niveau du paysage économique et c'est avec joie qu'il souhaite mettre ses compétences et son expérience au service de la clientèle de GOSHEN Finance.

Cette banque d'affaires dont le PDG est Pascal DJEREKE, ancien Directeur Général de BNI Finances et qui cumule une large expérience dans le domaine des financements structurés. Son collaborateur Abdul BAMBA a quant à lui participé à plusieurs missions de restructurations d'importantes entreprises en Europe. Sa double culture africaine et européenne constitue pour lui un véritable atout, car elle lui a permis de participer à plusieurs transactions impliquant des sociétés ou fonds d'investissements européens et des entreprises africaines.

L'autre acteur qui malgré son extrême discrétion ne passe pas inaperçu est sans doute Ibrahim Magassa de la société

“ L'élément important auquel les banquiers d'affaires opérant en Côte d'Ivoire devront faire face est le cadre réglementaire. ●●●●



PASCAL DJEREKE

Algest Consulting. La banque d'affaires qu'il dirige a été associée à plusieurs importantes opérations menées par l'Etat ivoirien. Comme opérations de références, ce banquier d'affaires enregistre dans son pipeline des financements de plusieurs centaines de millions de dollars. Plus de 130 milliards de F CFA ont été mobilisés par sa banque d'affaires au profit du Fonds d'entretien routier (FER), tandis que 125 milliards de F CFA ont été affectés à l'installation de 7 000 km de fibre optique, ainsi qu'à la réhabilitation de la tour Postel 2001 et à divers autres projets gérés par l'Agence nationale du service universel des télécommunications (Ansut). Algest Consulting a par ailleurs pris une part active dans le financement des deux nouveaux avions Bombardier de la

compagnie nationale Air Côte d'Ivoire, ainsi que sur plusieurs projets réalisés dans différents pays africains.

De toute évidence, d'autres banquiers d'affaires travaillent dans l'ombre avec leurs équipes sur plusieurs opérations au niveau de la ville d'Abidjan et la sphère économique ivoirienne ne tardera certainement pas à les découvrir très progressivement.

LA DIFFICULTÉ MAJEURE : L'ABSENCE DE CADRE RÉGLEMENTAIRE

L'élément important auquel les banquiers d'affaires opérant en Côte d'Ivoire devront faire face est le cadre réglementaire. En effet, il n'existe pour l'instant aucune instance assurant la régulation de ce secteur d'activités. Un tel vide juridique pourrait laisser prospérer tout type de banquiers d'affaires, sérieux ou pas, au risque de ternir l'image élitiste à laquelle les acteurs de ce milieu tiennent tant.

L'idéal serait qu'une telle initiative de réglementation s'instaure très rapidement au niveau de l'espace UEMOA afin d'encadrer ce métier et lui conférer en préservé sa crédibilité. Le modèle français pourrait servir d'exemple car il prévoit à son niveau un dispositif d'adhésion obligatoire à une association professionnelle, ou l'acquisition d'un statut de type Prestataire de services d'investissement (PSI) ou encore d'un statut plus large d'établissement de crédit quand cette activité relève du département Corporate Finance d'une banque. Une situation qui permet de comprendre pourquoi l'Autorité des Marchés Financiers tient à jour une liste de tous les établissements opérant comme banque d'affaires sur le territoire français.

En dehors de la problématique du cadre réglementaire inexistant, l'on pourrait mentionner le besoin de reconnaissance de ces banques d'affaires auprès de plusieurs clients institutionnels. Nombreux sont ceux parmi eux qui ont encore recours aux grandes banques d'affaires internationales pour piloter certaines opérations. Nous avons en souvenir le fait que ce soit la banque d'affaires internationale Rothschild & Cie qui a été mandaté pour assister le gouvernement ivoirien dans l'opération de privatisation la banque commerciale Versus Bank. Pourquoi ne pas faire confiance à ces nouvelles banques d'affaires ivoiriennes alors que leurs équipes ont

“ Il est fort probable que ces investisseurs aient de plus en plus recours aux banques d'affaires dans les prochaines années pour mieux peaufiner certaines interventions.



pratiquement le même profil que celles des grandes banques d'affaires internationales ? Les analystes de ces différents établissements ont pour la plupart évolué dans les mêmes grandes écoles, ont fait les mêmes stages de formation et sont souvent issus de la même promotion. Alors, pourquoi instaurer un tel complexe et sous-estimer les banques d'affaires locales ? Le débat ne fait que commencer.

DES PERSPECTIVES QUI PROMETTENT UN ENVIRONNEMENT TRÈS CONCURRENTIEL

Les grandes opérations de levées de fonds sur les marchés financiers sont de plus en plus fréquentes en Côte d'Ivoire. Avec l'intensification des activités de fonds d'investissement, il est fort probable que ces investisseurs aient de plus en plus recours aux banques d'affaires dans les prochaines années pour mieux peaufiner certaines interventions.

On note également une forte croissance des opérations de fusions-acquisitions et un certain nombre de mutations dans plusieurs sociétés de la place. Que ce soit sur le plan de la restructuration ou de la mobilisation d'importants capitaux, les banques d'affaires viennent avec de nouveaux outils et des capacités d'intervention incomparables à celles des banques commerciales classiques. Là où certaines agences bancaires ivoiriennes ont du mal à accompagner des opérateurs économiques sur des projets nécessitant des centaines de millions de FCFA, les banquiers d'affaires opérant déjà à Abidjan affiche une possibilité de financement exprimée en milliards de FCFA.

L'Etat de Côte d'Ivoire ayant depuis ces dernières années, opté pour l'exécution de plusieurs grands projets sous forme de Partenariat Public-Privé (PPP) pourrait recourir à l'expertise des banquiers d'affaires locaux pour la structuration du financement de tels projets. En tendant la perche aux banques d'affaires locales, elle contribuerait ainsi au développement de ce secteur d'activités.

Le constat qui ne peut échapper à notre analyse est que plusieurs financiers de la diaspora ivoirienne envisagent également de retourner sur les bords de la lagune Ebrié pour monter leurs boutiques financières. Jouissant d'un réseau relationnel très fourni et d'une grande expérience professionnelle, ils espèrent ainsi se mettre aux services



SERGE TIDIANE DIOP

de leur nation pour également être au rendez-vous de l'émergence économique ciblée à l'horizon 2020.

En clair, un véritable environnement concurrentiel est très lentement en train de se mettre en place en Côte d'Ivoire sur la niche du métier de banquier d'affaires. Les acteurs actuels en sont très conscients, raisons pour lesquelles ils ne lésinent pas sur les détails dans la délivrance de leurs prestations. Ils savent très objectivement que seuls les meilleurs pourront conserver leur place sur ce marché qui paraît nouveau et qui appelle à ne point poser d'actes pouvant assombrir sa réputation.

LOH DAMAS