

Les banquiers d'affaires veulent s'émanciper

Par Soraya Haquani - L'AGEFI

le 28/05/2009

Ils vont rejoindre des structures plus petites ou s'éloignent du secteur bancaire. Un phénomène récent lié à l'image ternie de la profession

Arnaud Limal affiche un parcours professionnel dont rêvent tous les jeunes banquiers d'affaires. A 51 ans, il a exercé ce métier durant 25 années au sein de grandes banques anglo-saxonnes et françaises : **Goldman Sachs** qu'il a accompagnée dans son expansion hors des Etats-Unis, **Schroders** dont il a établi la filiale française de banque d'affaires avant la fusion avec **Citigroup**, et **Calyon** où il a passé dix ans, notamment en tant que responsable mondial de l'activité Conseil et financement dédiée aux fonds d'investissement. En janvier dernier, il amorce un changement de carrière. Il rejoint un cabinet d'audit, **Grant Thornton**, pour y prendre la responsabilité des opérations de fusions-acquisitions. « *Mon association avec **Grant Thornton** est le résultat d'une conjonction d'éléments*, raconte **Arnaud Limal**. *Je poursuivais un projet personnel de création d'une activité de banque d'affaires axée sur des capitalisations de taille moyenne, et **Grant Thornton**, qui avait déjà depuis plusieurs années un département fusions-acquisitions, voulait se renforcer dans cette activité.* » Ce professionnel ne se sent pas dépaycé chez son nouvel employeur : « *Je retrouve un peu la culture que j'avais connue à mes débuts chez **Goldman Sachs**, c'est-à-dire le respect mutuel, des valeurs morales, un travail d'équipe, la recherche de la performance, l'adaptation à l'environnement économique et sa volatilité...* »

Arnaud Limal n'est un cas isolé. Dans un environnement où les offres d'emploi se font rares au sein des établissements bancaires, même pour des profils d'expérience, les banquiers seniors partent vers des structures aux métiers voisins, ou des « boutiques » spécialisées dans le conseil en fusions-acquisitions. « *On note un phénomène nouveau. A la suite des différents événements qui se sont produits dans les banques d'investissement, certains banquiers souhaitent prendre de la distance avec une image négative*, constate Anne de la Rochebrochard, *associate director* au cabinet de recrutement **Robert Walters**. *De petites structures de conseil, qui ont moins d'aura sur le marché, peuvent offrir à ces professionnels un nouveau départ.* » Il s'agit le plus souvent de financiers seniors, dont le carnet d'adresses peut permettre à ces sociétés de développer leur clientèle. « *Les petites structures sont plus adaptées à des seniors de renom*, rappelle Anne de la Rochebrochard. *En effet, dans le conseil aux grandes entreprises, certaines transactions se font grâce à la renommée des banquiers conseils.* »

Recrutements opportunistes

Justement, pour s'ouvrir l'accès à de belles transactions, les banques d'affaires indépendantes comptent bien étoffer leurs équipes avec des financiers confirmés. Créée il y a trois ans, la boutique parisienne de la banque d'affaires britannique **Hawkpoint** a pris une longueur d'avance, dès 2007. Aujourd'hui, c'est le cas de **Wagram Corporate Finance** qui, après avoir récemment recruté un banquier d' **UBS** spécialisé dans les fusions-acquisitions, va bientôt accueillir un professionnel qui travaillait en banque d'affaires en Allemagne pour un établissement français. « *Nous réalisons des recrutements intéressants. L'environnement actuel est favorable à l'embauche de professionnels qui n'étaient auparavant pas faciles à attirer car abrités dans des structures confortables et peu exposés à une démarche entrepreneuriale*, analyse Sylvain Cotte, associé. *Nous avons créé Wagram en 2003 dans un contexte qui favorisait déjà à l'époque l'arrivée de banquiers d'affaires dans des 'boutiques' spécialisées dans le M&A (fusions-acquisitions, NDLR). Aujourd'hui nous sommes dans une seconde phase de développement. Nous sommes ainsi en discussions avancées pour étendre notre association à quelques banquiers d'affaires seniors qui viennent de grands noms de la banque anglo-saxonne.* » Même démarche chez **Close Brothers** qui a recruté deux responsables venant respectivement de **Morgan Stanley** et d' **UBS**, et va en embaucher un troisième, également issu d'une grande institution. « *Les maisons indépendantes attirent notamment grâce à un système de rémunération plus souple, plus immédiat et pas forcément lié à l'activité globale de la société, mais aux performances des collaborateurs*, indique **Gwénaél de Sagazan**, associé gérant chez **Close Brothers**. *En outre, il y a parfois plus de conflits d'intérêts à gérer dans les banques globales, ce qui oblige à renoncer à certaines affaires.* » En effet, la souplesse de l'organisation des entités de taille plus réduite est souvent un élément attractif. « *Nous avons une certaine flexibilité dans notre organisation, et l'environnement en termes de management est différent et beaucoup moins politique que celui d'une grande banque* », avance Sylvain Cotte. En tout cas, le « mercato » profite à tous. Car même les spécialistes qui ont œuvré dans des établissements connaissant d'importantes difficultés rebondissent, en mettant leur expertise au service de nouvelles activités. Après avoir passé plusieurs années chez **RBS** où ils ont développé les financements à effet de levier (activité qui n'existe aujourd'hui quasiment plus dans cette banque), **François Guichot-Pérère** et Geoffroi de Saint Chamas ont rejoint Lazard fin janvier comme coresponsables du *debt advisory* en France. « *Nous évoluons dans un contexte où les choses sont moins normées, la dette n'étant plus une commodité comme par le passé*, note Geoffroi de Saint Chamas. *Le métier du conseil en financement offre*

donc aujourd'hui un champ extrêmement large. L'environnement et la culture de Lazard nous permettent de l'exercer avec beaucoup d'autonomie et dans une logique réellement entrepreneuriale. » Et **François Guichot-Pérère** d'ajouter : « C'est aussi un métier qui présente l'intérêt d'être parfaitement connecté aux activités de conseil traditionnelles de la banque. Notre spectre d'intervention est de ce fait passionnant. »

Une expertise rare

Certains banquiers choisissent de s'éloigner complètement de la sphère bancaire. Avant de quitter il y a quelques mois le groupe **Natixis** dans le cadre du plan de réduction des effectifs, Benoît Teston en était le directeur des affaires juridiques. Juriste et avocat de formation, il a fait toute sa carrière dans la banque et ce n'est que maintenant qu'il retrouve son domaine d'origine, en intégrant début mai le cabinet d'avocats d'affaires **Jeantet Associés** en tant que *senior off counsel* (lire aussi page 53). « C'est un statut spécial, de consultant qui apporte une expertise externe, explique-t-il. Après mon départ, je me suis tourné vers des cabinets d'avocats que je connaissais et je voyais que certains souffraient de la mauvaise conjoncture. » L'ancien banquier a une corde bien spécifique à son arc : il maîtrise parfaitement la fiducie, un produit encore peu utilisé, et qu'il a été le premier à monter en France pour **Natixis** en 2008. C'est cette expertise qui a suscité l'attention de **Thierry Brun**, l'associé de Jeantet qui l'a recruté. « Notre cabinet aime raisonner en termes de produits à développer, poursuit l'avocat. J'avais déjà identifié la fiducie depuis un moment et je pensais qu'il serait bien d'avoir, au sein de mon équipe, une personne de grande expérience qui saurait présenter le produit fiduciaire à nos clients, notamment les banques. Car les avocats sont des bons techniciens mais il fallait quelqu'un qui pouvait avoir une démarche éducative. » La mission de Benoît Teston sera notamment de rencontrer des clients et prospects. « Grâce à mes fonctions antérieures, les relations seront facilitées avec les institutions bancaires, se réjouit-il. Je vais capitaliser sur mon carnet d'adresses. » Une motivation qui est sincère puisque ce spécialiste a accepté une rémunération modeste chez Jeantet : « Mon salaire fixe est symbolique par rapport aux niveaux que j'ai connus dans mes précédents métiers. Mais j'ai quitté mon dernier employeur dans le cadre d'un plan, donc je peux me le permettre. J'accepte le défi ! », déclare-t-il avec enthousiasme. On peut donc avoir un avenir après avoir fréquenté les mastodontes du secteur de la banque d'affaires...