Le recrutement très remarqué sur le marché du Moyen-Orient

REYL. Le groupe mise sur une offre englobant aussi le corporate finance à Dubai.

SÉBASTIEN RUCHE

Comment pénétrer le marché onshore des Emirats lorsqu'on est une banque genevoise de taille moyenne? Présent à Dubai depuis octobre dernier, Reyl compte se démarquer avec une offre de corporate finance qui vient compléter les services de gestion de fortune. Les explications de Pasha Bakhtiar, qui a monté la structure d'une dizaine de personnes.

«La marque est une chose, mais deux éléments sont déterminants pour réussir aux Emirats arabes unis: choisir en amont la clientèle visée en fonction de ce qu'on peut lui offrir et monter une équipe de qualité», explique Pasha Bakhtiar, rencontré hier dans les bureaux genevois de la banque Reyl.

Concernant la clientèle, le quadra originaire de Genève estime qu'un nouvel établissement qui s'implante à Dubai doit avoir l'humilité de comprendre ce qu'il ne peut pas faire. Par exemple concurrencer les groupes bancaires planétaires, capables d'offrir du trading sur les métaux ou les changes à une clientèle très active et très sensible au prix.

Diversifié hors de la seule gestion de fortune depuis le milieu des années 2000, le groupe Reyl compte capitaliser sur ce modèle à Dubai aussi.

«Nous voulons nous différencier en proposant aussi des solutions pour les entreprises des entrepreneurs internationaux basés à Dubai, qui peuvent avoir besoin de lever des fonds par exemple». Ce



PASHA BAKHTIAR. Savoir qui on ne veut pas concurrencer.

qui explique que Reyl ait obtenu une licence de type 3A, qui permet d'ouvrir des comptes dans ses livres, de gérer, mais aussi de pratiquer le corporate advisory (activité lancée en 2012 au sein du groupe).

Mais même sur ce segment corporate, la concurrence ne manque pas dans les Emirats, en particulier par des géants bancaires internationaux.

C'est pourquoi Reyl Finance (MEA) - le nom officiel de la structure dubaiote, qui est détenue à 80% par le groupe Reyl-cible là-bas en priorité «les PME du golfe et d'Afrique de l'Est, qui ont besoin de transactions allant de 20 à 80 millions de dollars, et qui sont souvent peu servies par les grands groupes», précise celui qui a lancé un fonds de private equity d'impact investing sur l'Afrique en 2010, avec trois autres anciens de l'école de commerce parisienne INSEAD.

Pour le choix de sa nouvelle équipe, Bakhtiar a l'avantage d'avoir déjà créé une structure à Dubai – en 2005, à l'âge de 30 ans, pour Lombard Odier, chez qui il s'était aussi occupé des clients plus sophistiqués – et d'avoir vécu dix ans sur place. Le temps de comprendre quels modèles fonctionnent sur des marchés où beaucoup de gérants se profilent, toujours avec un portefeuille de clients forcément mirobolant. Ceux-là ne rejoindront pas le team.

«Une stratégie centrée sur le net new money, reposant sur l'engagement de relationship managers qui devraient apporter des comptes, est très coûteuse et ne fonctionne pas, car les relationship managers qui ont du succès ne veulent pas bouger. En outre, elle n'est pas adaptée à la stratégie du groupe Reyl³, poursuit le Genevois titulaire d'un award de rising star de l'asset management d'Institutional Investor en 2007.

La plupart de ses neuf collaborateurs actuels de Reyl Finance (MEA) à Dubai, Pasha Bakhtiar les a côtoyés dans son poste précédent de CEO d'ES Bankers, toujours à Dubai. Une position qu'il a occupée pendant onze mois, jusqu'à que cette banque de gestion d'une cinquantaine de personnes soit rattrapée par les difficultés de sa maison-mère Espirito Santo en 2014.

Il a ensuite travaillé sur le dossier de Reyl Finance (MEA), jusqu'à l'obtention de la licence en juin dernier. Le nombre de collaborateurs idéal se situe probablement entre 12 et 15, et la structure devrait être rentable dès la fin de sa première année d'exercice, conclut son dirigeant.