



Un jeune Africain gère des fortunes privées dans le plus grand établissement financier du monde.

PHILIPPE K. DOH

Gestionnaire de capitaux

Par Karim BELAL et Philippe BLANCHOT (texte et photos)

Philippe K. Doh, 30 ans, est né en France à Neuilly-sur-Seine. Fils d'un Togolais, directeur de société, et d'une Libérienne fonctionnaire internationale, il a deux frères cadets, 23 et 25 ans, l'un étudiant en architecture et l'autre directeur d'une société d'Import-Export qui commerce principalement avec l'Erythrée. Après avoir vécu en France jusqu'à l'âge de 7 ans, Philippe Doh est envoyé en pension à Oxford (Angleterre) où il étudie pendant 3 ans.

Après de longs séjours aux Etats-Unis, de retour en France, il est scolarisé au lycée Carnot à Paris où il obtient son bac. Puis il s'inscrit à la Sorbonne en gestion où il décroche successivement un DEUG, une licence et enfin une maîtrise. Au cours de la troisième année de son cursus universitaire, il entreprend un stage pratique en entreprise chez Sharson Lehman and Brothers, banque d'affaires de renom, pour une durée de six mois. Au terme de ses études supérieures, cette même entreprise le recrute durablement. Il y passe les trois premières années de sa vie professionnelle, avant d'être employé durant deux ans par la Citibank. En 1992, il est engagé en qualité de consultant financier par la banque privée Merrill Lynch...

Africa International : Pourriez-vous nous présenter les caractéristiques de la banque Merrill Lynch ?

Philippe Doh : Avec 500 représentations sur 4 continents dans 29 pays, nous sommes le premier établissement financier du monde. Nous gérons 600 milliards de dollars US d'actifs. Quatre cent-trente bureaux sont situés aux Etats-Unis. A Paris, la clientèle est composée de 40% de Moyens-Orientaux, 40% de Français et 10% d'Américains ; les derniers 10% se répartissant entre Européens, Sud-Américains et Africains. La banque est divisée en trois branches : les opérations d'investissement pour les grandes entreprises telles que



Michelin, Peugeot et les clients institutionnels; les émissions, achats et ventes d'actions et d'obligations pour les particuliers ; enfin les services aux PME ainsi qu'aux entreprises chargées des plans de rémunération et couverture sociale des employés.

■ Dans quel secteur d'activité travaillez-vous et quel est votre rôle ?

Ph. D. : Je suis consultant financier et gestionnaire de capitaux pour les PME et les clients privés fortunés. Je représente pour eux, avec mon associé américain Steve von Steen, un point d'ancrage avec Merrill Lynch.

L'une de nos tâches principales est de faciliter et d'optimiser la croissance et la trans-

mission des capitaux et du patrimoine. Compte tenu de mes origines, j'ai été engagé pour développer et fidéliser le marché africain. Mon objectif est d'ouvrir tous les marchés financiers du monde aux africains, en leur fournissant une qualité de service équivalente à celle offerte sur les autres continents. Notre rôle est d'orienter les investissements en fonction des marchés et d'établir un contact privilégié avec nos clients triés sur le volet.

■ Quelles sont les conditions d'entrée appliquées à votre clientèle ?

Ph. D. : De par notre mission, nous sommes très sélectifs. De ce fait, nous avons peu de clients en comparaison d'une banque traditionnelle, ce qui nous permet de mieux les connaître. Le capital minimum disponible pour entrer à Merrill Lynch, est fixé à 1 million de dollars US (500 000 000 francs CFA), ce qui représente en moyenne, un cinquième de la fortune totale du candidat à l'ouverture d'un compte.

■ Avec un tel apport initial, quel principal avantage procurez-vous à vos clients ?

Ph. D. : Lors de la dévaluation du franc CFA, notre établissement a pu démontrer toute la force et l'efficacité de notre organisation. Etant donné que nous sommes une entité *off shore*, les actifs sont mis à l'abri des turbulences monétaires et des fluctuations des marchés nationaux. Nous avons obtenus les mêmes résultats lors de la dévaluation du Pesos mexicain. Merrill Lynch s'est avéré un havre de paix au plus fort des tempêtes boursières. Par ailleurs, nous garantissons nos clients, en cas de faillites et de malversations à concurrence de 25 millions de dollars.

■ Quels sont les principes de fonctionnement de Merrill Lynch ?

Ph. D. : Depuis cent-onze ans que nous existons, notre règle la plus strictement appliquée est la confidentialité vis-à-vis de nos clients. Dans ce but nous disposons de structures et de produits efficaces associés à une solide expérience. Nous gérons près de 4,5 milliards de dollars au «Trust International Services Department» après moins de 7 années d'existence. Notre exigence en matière d'éthique et de déontologie est très élevée. Chacun est personnellement responsable de son activité. Pour limiter les risques en matière d'identification des fonds, la banque n'accepte que les chèques et les virements.

■ Pourquoi avoir choisi une banque américaine ?

Ph. D. : Le système bancaire, et plus généra-



Chez Merrill Lynch à Paris, Philippe Doh, ici avec son associé américain Steve von Steen, scrute les écrans d'ordinateurs, outil essentiel pour gérer instantanément les informations



Devant l'emblème de la banque : un taureau

lement le monde professionnel américain, me paraissent plus ouvert qu'en France pour un Noir africain, du moins jusqu'à un certain point. J'entends par là qu'aux Etats-Unis, pour un afro-américain, il demeure encore exceptionnel d'accéder à la présidence d'une société multinationale. En revanche, on trouve beaucoup de Noirs dans les professions libérales et les postes d'encadrement.

■ Quel regard portez-vous sur la situation de la communauté afro-américaine aux Etats-Unis ?

Ph. D. : En bas de l'échelle sociale, les différentes communautés ethniques se mélangent rarement entre elles. En revanche, si vous avez des diplômes, l'intégration est plus facile.

■ Du fait de vos origines anglophones et francophones, quelles sont selon vous, les caractéristiques de l'une et de l'autre ?

Ph. D. : La colonisation anglophone est essentiellement basée sur la formation d'élites qui servent de courroies de transmission entre le peuple et le pouvoir, mais sans intégration et dans le respect des identités communautaires. Cela a contribué à préserver les cultures et les traditions locales. A contrario, la colonisation française a été plutôt axée sur l'intégration totale calquée sur le modèle français. Par conséquent, les pays anglophones revendiquent davantage leur identité et leur authenticité.

■ Quel poids économique et financier accordez-vous au continent africain ?

Ph. D. : Il n'est pas assez important. Du fait que Merrill Lynch ne soit pas une banque commerciale, nous n'avons pas encore de bureau en Afrique. Par conséquent notre clientèle africaine s'adresse à nos représentations situées à Londres, Monaco, New-York et Paris. Elle constitue 30 à 40% de mon activité: une majorité de Nigériens, mais aussi des Ivoiriens, Burkinabés, Guinéens, en fait une zone qui s'étend du Sénégal au Gabon. Je suis amené à voyager trois à quatre fois par an sur ce continent. Dans la mesure du possible, par souci de rentabilité, je m'efforce de regrouper mes déplacements. Mon but est d'assurer un service haut de gamme à des Africains huppés. Par ailleurs, je travaille souvent avec notre bureau de New-York, dont mon cousin libérien Richard Tolbert est le vice-président.

■ Retournez-vous fréquemment en Afrique ?

Ph. D. : Le plus souvent possible. C'est plus facile au Togo qu'au Liberia, à cause de la situation politique. Mais j'ai aussi mes grands-parents maternels aux Etats-Unis. ■