



# SERGE EKUE

PRESIDENT DE LA BANQUE OUEST-  
AFRICAINNE DE DÉVELOPPEMENT

57 ans

Béninois, Marié, 2 enfants

Membre du Comité Exécutif de Natixis CIB

Membre de Natixis Global Leaders (Cercle des 100)

Membre du Comité Directeur de Natixis Global Markets

HEC-Executive MBA

DESS-Master 2 Banque-Finance Paris V

Institut d'Etudes Politiques à Boardeaux

UK Certificate  
HK Paper 1,2,3



## PRINCIPALES COMPETENCES

20 années de finance internationale de marchés en trading, vente, gestion des risques et structuration sur l'ensemble des produits de Taux/Change/Crédit, Dérivés Actions et Commodités.

Une évolution vers la direction générale de banque de Grande Clientèle regroupant les départements de Financements d'Actifs (Infrastructures, Projets, Aviation, Immobilier), Financement et Solutions de Marchés (Crédit, dette, taux, change, dérivés actions), des fonctions de Contrôle (Risques, Conformité), des fonctions Supports (Ressources Humaines, Operations, Systèmes d'Information, Finance, Sécurité).

Capacité à encadrer, organiser et motiver d'importantes équipes de banquiers, d'origineurs, de financiers, traders, vendeurs et structureurs dans un environnement international. Compétences éprouvées en matière de gestion moderne des risques : lisibilité des matrices, clarté des explications des positions et des résultats. Capacité à développer des unités profitables, leaders dans leur secteur. Un réel goût pour l'entreprise et l'innovation, un esprit d'entrepreneur.

## EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

### BOAD

**Mai 2020 : Conseiller Spécial du Président de la BOAD, poste basé à Lomé . Principalement en charge du Plan Stratégique et de la mobilisation des ressources financières.**

### NATIXIS

**Aout 2016-Mars 2020 : Directeur Général de Natixis pour le Royaume Uni, Responsable des Solutions de Marchés de la zone Europe, Moyen-Orient et Afrique (EMEA), Directeur du Département Afrique et de la Russie pour la Banque de Grande Clientèle. Poste basé à Londres.**

Responsable d'une équipe de près de 600 personnes et faisant face à des enjeux :

- Règlementaires : Principal négociateur pour le Brexit vis-à-vis des Régulateurs
- Marchés : Apporter des solutions pour nos clients investisseurs (principalement au Royaume-Uni) ou émetteurs privés ou souverains (essentiellement en EMEA )

- Corporate Culture : Incarner et diffuser une culture d'entreprise mettant le client au centre des préoccupations de la Banque.

### **Février 2016-Aout 2016 Directeur Général de NATIXIS pour la zone Asie/Pacifique (APAC).**

En charge de la plateforme APAC pour l'ensemble des métiers de Grande Clientèle pour des effectifs de 750 personnes réparties entre Hong-Kong (Siège régional), Singapour, Tokyo, Sydney, Shanghai et Beijing.

La contribution relative de la plateforme Asie aux résultats mondiaux de la banque est passée de 3 à 12 % sur la période 2011-2016.

Poste basé à Hong-Kong

### **2010-Février 2016 Senior Managing Director, Responsable des Solutions de Marchés pour la zone Asie/Pacifique**

En charge de l'ensemble des produits de marchés, de la couverture clientèle, des produits de dette (senior, mezzanine, titrisée, hybride) et de l'ingénierie. Redéfinition et implémentation de la Stratégie dans le cadre du plan « New Frontier ».

Les Revenus de marchés ainsi que clientèle ont été multipliés par 7 sur la période pour des effectifs de l'ordre de 350 personnes.

Poste basé à Hong-Kong

### **2007-2010 Managing Director, Responsable des Marchés émergents au sein de la Direction des Activités de Marchés.**

En charge du produit Fixed Income pour les marchés locaux (Russie, Chine, Vietnam, Brésil) et de la plateforme off-shore (trading de dette externe, structuration de dette souveraine et de financements d'actifs)

Principales réalisations :

- Déploiement des systèmes de risques du siège au sein des succursales
- Lancement d'une nouvelle activité de structuration de dette souveraine avec de nombreuses transactions exécutées (Lituanie, Argentine, Turquie)

Poste basé à Paris

## **NATEXIS BANQUES POPULAIRES**

### **2005-2007, Managing Director, Co-responsable des Marchés de Capitaux**

En charge des filières de Trading (Taux, Change, Crédit), des Ventes, de la Trésorerie, de la Structuration et de la Recherche soit au total (400 opérateurs front-office repartis entre New York, Londres, Paris et Singapour).

Principales réalisations :

- Organisation des métiers de trading, vente et Structuration en lignes mondiales (New-York et Singapour) et segmentation des filières en risques vanilles et risques optionnels
- Développement des produits à valeur ajoutée à l'attention des clientèles Institutionnelles et Entreprises ainsi que l'implémentation d'un cadre fiable et sécurisé de gestion des risques des activités de trading : densification des jeux de limites, nouveaux modèles de valorisation...

Poste basé à Paris

### **2003-2005, Managing Director Responsable Global des Ventes et de la Structuration**

En charge au niveau Mondial (Paris, Milan, Madrid, Londres, New York, Singapour) de la commercialisation et de la structuration des produits de Taux, de Change et de Crédit à l'attention des clients entreprises, institutionnels et réseaux Banques Populaires.

Principales réalisations :

- Création d'équipes de vendeurs multiproduits coexistant avec des vendeurs spécialistes en titrisation, dérivés de taux, obligations convertibles

- Mise en place d'outils de suivi de la performance commerciale et création d'un desk de structuration de produits de taux et de change : Montage, marketing, calculs de provisions, soutien technique à la vente
- Progression des résultats commerciaux de 110% en deux ans.

### **1995-2002, Director, Vendeur change puis Responsable des Activités de Change et des Dérivés de Change**

En charge de la commercialisation des produits de Change auprès du réseau Banques Populaires puis responsable des activités de Trading, de Vente et de Structuration de produits de Change.

Principales réalisations :

- Création d'une équipe globale de gestion du risque de change. Le PNB de la filière a doublé en trois ans.
- Création de desks dédiés à la grande clientèle mais également à l'ensemble des PME et des Réseaux (NBP-BP)

## **CAISSE NATIONALE DE CRÉDIT AGRICOLE**

1993-1994, Différents stages dont Vendeur Change auprès des Caisses Régionales du Crédit agricole

Créateur d'un produit toujours commercialisé dans les réseaux, Flexigain.

## **AUTRES ACTIVITÉS ET PUBLICATIONS**

### Publications

- Le système de règlement CLS: L'offre aux third parties-La Revue Banque N°643
- L'Autre Afrique : FCFA, de la parité à la flexibilité.

Langues : Bilingue Anglais, Notions d'Espagnol

### Activités, enseignement et Conférences

- Ancien Membre du Comité Directeur de l'AFTB (Association française des trésoriers de banques) ainsi que du Conseil de Surveillance de FinanCités (Planet Finance) présidé par J. Attali
- Ancien Intervenant Toulouse Business School MBA Program: Fx options-The valuation principles and quotations-For Masters in Finance, Warwick University, Bradford University
- ESCP: Les Marchés Émergents, une nouvelle classe d'actifs-Paris 28/02/08 • Sports : Tennis, Football, Natation

### Autres centres d'intérêts

- Les biographies, l'histoire et les relations internationales