

DCC First Fruits

2,000

■ The maiden edition of the Diamond Capital Convention targets a lasting impact on the Central African finance.

Yaboa Ndula MUNTEH

The first two days of the Diamond Capital Convention (DCC), initiated by the licensed brokerage firm, Almasi Capital & Advisory, have attracted significant interest, with approximately 3,500 people registered on its website and thousands of visitors attending the event. According to the Capital Market Director of Almasi, Arnold Dongmo, the gathering has already given exhibiting companies access to a large pool of qualified visitors and potential clients. "On the first day, attendance reached about 1,200 and 750 people by mid-day on the second day, and we are expecting to hit between 2,500 and 3,000 visitors by the end of today," he said. Beyond attendance figures, the convention has created opportunities for exhibitors to open accounts and build relationships with people passionate about finance and



The future of the financial market is promising.

interested in transforming and developing the financial market. To the Marketing and Communication Officer of Stoneshed Asset Management, Keafo-on Socrates, they have interacted with 20% of the DCC visitors and educated them on the financial market. "The first edition of the DCC is praiseworthy, and events like this are necessary to democratise and actually push out the information for more people to be aware of the financial market", Keafo-

on Socrates added. One of the officials of the Union Bank of Cameroon, Ghislain Sataipoum, said that the initiative by Almasi will be of great impact. "Today, through these joint-stock companies, there are many ways to raise funds on our local platforms to finance the economy. We are not just talking about raising capital; we are primarily talking about financing. And to bring our financing projects to fruition, we need to raise this type of capital. Today, banks

act as an intermediary in all of this, which is why we are here", he emphasized. Described by many as the first gathering of such magnitude in the sub-region, Arnold Dongmo said the ambition now is to establish the convention as a major capital-gathering platform for Central Africa, attracting external investment to help finance the region's economy. He added that the recommendations emerging from the various plenary

sessions are expected to be monitored and implemented ahead of the next edition, scheduled for April 2028. Organisers insist the objective is to move beyond a routine conference by ensuring that decisions are tracked and stakeholders fulfil their commitments. The broader ambition is for the convention to contribute to tangible changes in the financial market and improve Central Africa's visibility on the international investment stage.

« Notre épargne est en grande partie dormante »

■ Stanislas Zézé, Pdg de l'agence de notation Bloomberg Group.

Quel est l'intérêt pour vous, promoteur d'une agence de notation financière, de prendre part à un événement comme la Diamond Capital Convention ?

Cet événement a pour objectif de traiter des questions de financements et de capitaux et nous, en tant qu'agence de notation financière, nous sommes au cœur des marchés de capitaux, parce que c'est nous qui établissons la confiance. Les marchés de capitaux ne fonctionnent pas sans confiance. La confiance est l'ADN même du marché de capitaux. Je voudrais dire, parlant de cette convention, qu'elle est une des meilleures auxquelles j'ai participé au sein de la Cemac. Elle est très bien organisée, très bien structurée, et cela montre bien qu'il y a une vraie évolution au sein de la Cemac sur la question de marché des capitaux. Les sujets abordés sont extrêmement pertinents, qui mettent les vraies questions sur la table. Comme je le dis toujours, on ne peut pas résoudre un problème si on ne sait pas le poser. Cette convention pose bien les problèmes de développement du marché des capitaux de la Cemac, et nous sommes justement en train de parler de pistes de solution, parce qu'on a la possibilité de bien poser le problème.



Stanislas Zézé : « Les sujets abordés sont extrêmement pertinents. »

Justement, à ce stade, quels sont selon vous, les premiers fruits de cette convention ?

On a vu qu'on avait affaire à un marché trop réglementé. Et trop de réglementation tue un marché. Un marché se fait accompagner par les régulateurs pour son développement. Si vous avez une réglementation trop rigide pendant que vous voulez développer un marché, ça pose un vrai problème. Parce que dès le départ, la majorité de vos acteurs seront toujours dans des situations assez complexes. Donc, aujourd'hui, il est important de comprendre qu'il faut

alléger la réglementation sur ce marché pour lui permettre de se développer. On voit des évolutions, naturellement, mais la rigidité observée doit être atténuée.

Cette rigidité contribue peut-être au manque de culture boursière décrié en zone Cemac. À votre avis, que faire pour y remédier ?

De la pédagogie. Et cette convention fait partie de la pédagogie. Créer, organiser des plateformes de discussions sur le marché des capitaux fait partie de la pédagogie. Il faut continuer à éduquer les gens sur le marché des capitaux. Il y a autre chose : on a relevé dans les discussions que nous sommes sur un marché dont la typologie n'est pas toujours en adéquation avec les instruments financiers proposés. Les économistes sont, pour la plupart, informelles, à 80 % à peu près. Mais les produits financiers proposés ne concernent que les 20 % formels. Ça veut dire qu'il y a une épargne dormante, sur laquelle on ne capitalise pas parce qu'on n'a pas les outils nécessaires pour cela. Aujourd'hui, il faut penser aux outils qui adressent toute la typologie des économies de l'Afrique centrale. C'est le même problème en Afrique de l'Ouest et dans beaucoup de marchés émergents. Les outils doivent correspondre à la typologie de l'environnement économique, de sorte à pouvoir capter toute l'épargne disponible. Je pense que l'introduction en bourse de Dan-

gote peut être prise en exemple. Avec le coût de l'action, on voit bien que ça s'adresse à tout le monde. Même à la dame du marché. Et c'est ça, adresser la typologie de votre marché pour capter toute l'épargne disponible. Ce sont des choses auxquelles nous devons commencer à penser. Créer des outils et des instruments correspondant à toutes les couches de l'économie, de sorte à pouvoir capitaliser sur l'épargne disponible. L'Afrique a de l'argent. C'est juste que ce n'est pas bien organisé.

Qu'est-ce que cela représente en chiffres ?

On nous dit qu'il nous faut 400 milliards de dollars par an pour notre développement, pendant qu'on a 4 000 milliards de dollars d'épargne. Soit dix fois ce dont on a besoin. Donc, il s'agit de réorganiser tout ça, de le structurer, de manière à capitaliser sur cette épargne. Et nos pays n'auront plus besoin d'aller faire des Eurobonds, nos entreprises n'auront plus besoin d'aller chercher de l'argent sur les marchés occidentaux.

Sur un tout autre plan, Geneva Invest Corporation fait ses premiers pas de notation, ayant été récemment agréée en zone Cemac. Quel est votre regard sur l'avènement de cette agence ?

J'ai appris l'avènement de cette structure par la presse, comme tout le monde. C'est une bonne chose, à mon avis. Je crois que le marché y gagnera,

l'Afrique y gagnera. En tant que pionniers de la notation financière en Afrique francophone, nous encourageons d'autres à rentrer dans ce secteur. Il faut penser à développer le marché de la notation financière dans la Cemac. Mais la réglementation dont je parlais tantôt empêche malheureusement le développement de cette filière-là. La réglementation, dans la Cemac, impose des conditions assez drastiques aux agences de notation financière, ce qui ne permet pas de développer le marché. Ce marché aurait besoin d'être développé avant que la réglementation soit corsée.

Vous êtes déjà très actif sur le segment de la notation mais on imagine que vous ne comptez pas vous arrêter là...

En 2007, j'ai créé le groupe Bloomfield Investment Corporation, qui a aujourd'hui 19 ans. Nous sommes un groupe avec deux entités principales : une agence de notation financière, Bloomfield Investment, et un cabinet d'intelligence économique, Bloomfield Intelligence. Et nous sommes sur le point de créer plusieurs filiales dans différents pays africains. Nous sommes présents dans 20 pays africains, trois pays européens et un pays asiatique. Et l'année prochaine, nous créons Bloomfield Capital, qui sera le fonds d'investissement du groupe, et la Fondation Bloomfield.

Propos recueillis par
Alliance NYOBIA