

Les chroniques *de la gestion d'actifs*

en partenariat avec iM Global Partner

iM Square met le développement de ses partenaires au cœur de ses ambitions

Pour de nombreuses sociétés de gestion entrepreneuriales, la croissance passe souvent par la commercialisation de leurs fonds à l'international. Créer un écosystème vertueux entre ces acteurs, les distributeurs de fonds et les investisseurs apparaît alors comme une solution. Tel est l'objectif de iM Square, la première plate-forme européenne d'investissement et de développement dédiée à la gestion d'actifs. Contrairement aux *third party marketers* qui signent uniquement des accords de distribution, iM Square prend des participations minoritaires au capital de sociétés de gestion performantes et s'inscrit dans une relation de partenariat de long terme. Il s'agit alors de les accompagner dans leur croissance sur leur marché domestique, mais aussi en dehors de leurs frontières tout d'abord en Europe puis à l'international. Ces firmes, aux expertises complémentaires, doivent présenter un historique de performance parmi les meilleurs de leur catégorie.

A ce jour, la plate-forme a déjà investi dans deux sociétés de gestion américaines : Polen Capital Management et Dolan McEniry Capital Management dont elle détient respectivement 20 % et 45 % du capital. La première, qui gère 16,8 milliards de dollars⁽¹⁾, est un spécialiste des valeurs de croissance américaines et globales. Tandis que la seconde affiche 6,2 milliards de dollars d'encours⁽²⁾ et est spécialisée dans la gestion obligataire américaine crédit (*investment grade* et *high yield*).

(1) Source Polen Capital Management au 31/10/2017 - (2) Source Dolan McEniry Management au 31/10/2017

Pour s'exposer aux obligations d'entreprises américaines avec une approche conservatrice



JEAN MAUNOURY
Directeur des investissements,
iM Square

Les investisseurs qui souhaitent conserver une exposition sur l'obligataire se tournent, entre autres, vers les émissions d'entreprises. Et notamment américaines qui peuvent offrir un potentiel de rendement très supérieur à celui des emprunts d'Etat. A l'instar de la stratégie Dolan McEniry Core Plus gérée par Dolan McEniry Capital Management. Avec une exposition cible aux obligations d'entreprises américaines *investment grade* (75 %) et *high yield* (25 %), cette stratégie a un processus d'investissement original, qui se veut « safe and cheap ». Il s'agit de sélectionner des entreprises qui présentent un faible risque de crédit à des prix attractifs. Pour cela,

Afin de distribuer leurs fonds en France et en Europe, iM Square a créé iM Global Partner, sa société de gestion française et plate-forme de distribution en Europe composée de cinq personnes basées à Paris, dont les directeurs des départements risques, distribution et gestion des fonds internes. Sa vocation est double : rendre ces stratégies performantes accessibles en fonds UCITS ou via des mandats de gestion auprès d'investisseurs institutionnels, de banques privées ou de multigérants ; en déléguant la gestion aux sociétés de gestion partenaires d'iM Square. iM Global Partner bénéficie des dispositifs du groupe de travail AMF/AFG, dit « FROG », en matière de délégation de gestion. Parallèlement, la plate-forme gère des fonds internes axés sur la gestion de trésorerie d'entreprise via une approche Global Macro.

Au-delà d'une participation financière et d'une logistique commerciale, iM Global Partner peut aussi apporter à ces sociétés de gestion un cadre opérationnel de premier plan en s'appuyant sur l'offre « *Asset manager in a box* » d'Amundi Services. Un système qui assure l'ensemble des fonctions *back to front* de la société de gestion. Quant à la conservation de ses actifs et à l'enregistrement et la distribution transfrontalière, ils ont été confiés à BNP Paribas Securities Services.

Sans renoncer à leur indépendance ni à leur identité, ces sociétés de gestion/partenaires disposent ainsi de ressources qui leur permettront d'accélérer leur croissance en captant de nouveaux encours, notamment l'épargne longue, et de diversifier leurs revenus.

et sans tenir compte des publications des agences de notations et des *brokers*, ils s'appuient sur leur propre analyse approfondie des *free cash flows*, en s'assurant qu'ils puissent couvrir le remboursement des intérêts et de l'émission. Une approche « prêteur » plutôt que « trader » leur permet aussi de percevoir un coupon, de récupérer le nominal et de délivrer du rendement. En termes de secteurs, les gérants s'attachent à rester dans leur domaine de compétence à savoir l'industrie, la consommation, les services. Et restent le plus souvent à l'écart des banques, des compagnies d'assurances ou des *brokers-dealers*.

En vingt ans, ce processus de gestion n'a jamais enregistré de défaut et porte ses fruits puisque Dolan McEniry Core Plus se classe premier sur 49 dans la catégorie US Corporate en termes de performance ajustée du risque sur trois, cinq, dix et quinze ans (source eVestment à fin Octobre 2017). De plus, en période de hausse des taux, il a montré sa résilience et sa capacité à générer de la performance.



De gauche à droite :
Daniel Dolan et Roger McEniry, actionnaires
majoritaires et dirigeants de Dolan McEniry

Pouvez-vous présenter Dolan McEniry Capital Management ?

Dolan McEniry Capital Management est une société de gestion américaine indépendante fondée en 1997 à Chicago. Sa structure actionnariale est composée à 55 % par ses employés et à 45 % par iM Square. Très stable, l'équipe compte 16 personnes : son équipe managériale travaille dans la société depuis plus de dix ans. Depuis vingt ans, et le lancement de notre stratégie Dolan McEniry Core Plus, notre philosophie d'investissement consiste à sélectionner des obligations d'entreprise américaines sous-valorisées notées *investment grade* et *high yield*. Une approche qui nous distingue de nos pairs et qui, sur le long terme, nous permet de délivrer du rendement avec une volatilité maîtrisée.

Que vous apporte votre partenariat avec iM Square ?

Dolan McEniry Capital Management ne gère que des mandats de gestion principalement pour le compte de clients institutionnels et de plateformes de gestion de fortune aux Etats Unis qui ont parfois un pied en Asie et en Europe. Le partenariat avec iM Square va nous permettre d'accélérer notre croissance et notre développement à l'international notamment en Asie, en Europe et en Amérique latine en donnant aux investisseurs (institutionnels, multigérants, banques privées, *family offices*...) accès à nos stratégies. Pour cela, iM Global Partner nous délègue la gestion du fonds iMDolanMcEniry US Corporate, compartiment de sa SICAV de droit Français iM Global Funds, qui repose sur notre stratégie historique Dolan McEniry Core Plus.

Enfin, la proximité des équipes d'investissement d'iM Square avec les nôtres, permet à iM Global Partner de bénéficier d'une équipe de *Product Specialists* directement basée en Europe.