

**OBLIGATIONS D'ENTREPRISES**

# Un fonds investment grade US très concentré

» IM Global Partner propose un nouveau fonds obligataire à la commercialisation

» Le fonds, géré par Dolan McEniry, investit sur la dette d'une quarantaine d'entreprises américaines

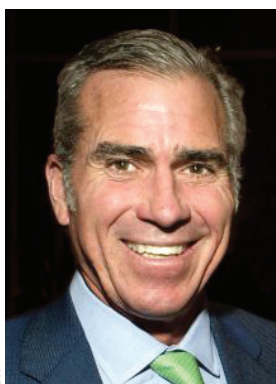
Par **FRANCK JOSELIN**

 @FranckJoselin  
+ E-MAIL [fjoselin@agefi.fr](mailto:fjoselin@agefi.fr)

**Après avoir** commercialisé un fonds de Polen Capital sur les actions américaines, iM Square accompagne aujourd'hui le lancement en France d'un nouveau fonds, iMDolanMcEniry US Corporate, sur les obligations d'entreprises américaines de meilleure qualité (*investment grade*). Ce fonds est commercialisé par iM Global Partner, société de gestion filiale d'IM Square, et géré par délégation par la société américaine Dolan McEniry, créée par Daniel D. Dolan et rejointe ensuite par Roger S. McEniry.

**Processus de gestion original.**

Inconnu en France jusqu'alors, Dolan McEniry gère plus de 6 milliards d'euros aux Etats-Unis, uniquement sur les obligations d'entreprises américaines. Pour le fonds iMDolanMcEniry US Corporate, exposé à plus de 75 % sur des crédits *investment grade*, le gestionnaire s'appuie pour sélectionner ses titres uniquement sur sa recherche interne, comme pour les autres produits qu'il gère. « Notre processus de gestion est le même sur tous nos produits », explique Daniel Dolan. « Nous recherchons des titres décotés issus d'entreprises dont nous sommes convaincus qu'elles pourront rembourser leurs dettes ». Concrètement, le gestionnaire s'intéresse tout particulièrement aux flux de trésorerie des entreprises dans lesquelles il investit. Ce critère n'est pas exclusif, mais il



**DANIEL D. DOLAN**  
codirigeant, Dolan McEniry



**ROGER MCENIRY**  
codirigeant, Dolan McEniry


reste prépondérant pour déterminer un classement sur le niveau de risque des 6.000 sociétés qui constituent leur univers d'investissement.

**Fonds concentré.** Une fois ce niveau de risque déterminé, les gestionnaires choisissent les titres qu'ils intégreront en portefeuille en prenant en compte leur valorisation. « Nous sommes des gérants obligataires value », résume Roger McEniry. Value et de conviction, puisque, fait rare pour ce type de produit, le fonds ne comprend qu'une quarantaine de lignes. « Nous n'investissons que dans des entreprises que nous connaissons parfaitement », continue le professionnel. « Et quarante positions de qualité peuvent suffire pour diversifier son portefeuille », complète Julien Froger, le directeur commercial Europe d'iM Global Partner.

Malgré ce nombre réduit de lignes et un faible taux de rotation, le fonds n'est pas géré selon une stratégie de

*buy and hold* (qui consiste à conserver les titres jusqu'à leur échéance). « Nous n'hésitons pas à couper une ligne si un titre ne correspond plus à nos critères d'investissement », déclare Daniel Dolan.

D'ailleurs, il est à noter que les gérants ne rencontrent jamais les directions des entreprises – ce qui évite qu'ils ne se fassent influencer par l'*intuitu personae* qu'ils pourraient avoir avec les gérants – et se fient uniquement aux données publiques publiées par la société. Enfin, ils n'utilisent aucun produit dérivé et ce fonds présente une durée équivalente à celle de son indice de référence, à savoir un indice composite composé à 85 % du Bloomberg Barclays Intermediate US Corporate Index et de 15 % du Bloomberg Barclays US Corporate HY Ba/B.

**Clièntèle multiple.** A première vue, on pourrait croire que ce fonds s'adresse avant tout à une clientèle institutionnelle qui dispose d'une poche d'obligations d'entreprises américaines car, avance Julien Froger, « ce fonds peut être considéré comme un fonds défensif de sa classe d'actifs ». Mais le gestionnaire compte aussi le distribuer via les banques privées et les *family offices*. « Dans un contexte où les taux servis par les fonds en euros des contrats d'assurance vie ne cessent de baisser, disposer d'un produit obligataire défensif a toute sa logique », continue-t-il. D'autant qu'avec ce fonds, avance le professionnel, « ces distributeurs peuvent présenter à leurs clients une offre qui n'est habituellement proposé qu'aux institutionnels, et le plus souvent sous la forme de mandats ». 

**Fait rare pour ce type de produit, le fonds ne comprend qu'une quarantaine de lignes**