

iM Global Partner va accélérer son développement commercial

18 janvier 2019 - optionfinance.fr

Après quatre années passées à prendre des participations minoritaires dans des sociétés de gestion entrepreneuriales, iM Global Partner s'attaque désormais à son développement côté distribution. La plateforme, fondée par Philippe Couvrecelle et dont sont actionnaires Eurazeo, Amundi et le groupe Dassault/La Maison, vient de recruter José Castellano, un ancien de Pioneer Investments, comme responsable du développement commercial international. Déjà doté d'une plateforme de distribution pour les Etats-Unis, basée à Philadelphie, iM Global Partner veut, avec ce recrutement, promouvoir les stratégies d'investissement de ses gérants partenaires dans le reste du monde. «Les sociétés de gestion qui nous ont ouvert leur capital gèrent entre 1 et 20 milliards de dollars d'encours, ce qui ne leur permet pas de disposer de leur propre réseau de distribution mondial, explique Philippe Couvrecelle, président d'iM Global Partner. Notre objectif est de leur apporter une expertise locale sur les principaux marchés, par notre connaissance des acteurs, de la réglementation et des véhicules de distribution. Nous pourrions par exemple lancer des fonds UCITS basés sur leurs stratégies, comme nous l'avons déjà fait aux Etats-Unis en créant un mutual fund dont la gestion est déléguée à l'un de nos partenaires.» Outre l'Europe, José



Castellano s'intéressera aux marchés latino-américains, qu'il a couverts par le passé depuis Miami, grand centre offshore pour la clientèle hispanophone. «L'Amérique latine est une zone de richesses très intéressante, dotée de grands fonds de pension récemment créés et donc assez sophistiqués en matière d'investissement, que ce soit au Chili, au Mexique, au Pérou ou en Colombie», souligne Philippe Couvrecelle. La plateforme, qui a investi 120 millions d'euros dans le capital de quatre boutiques de gestion, représentant un total de 31 milliards de dollars d'encours, compte profiter de leur développement principalement en tant qu'actionnaire. «Nous nous rémunérons essentiellement par les dividendes que nous versent nos partenaires et seulement à la marge par des commissions de distribution que nous fixons sur certains produits», indique Philippe Couvrecelle. Actuellement, les participations d'iM Global Partner équivalent à un encours de 7,6 millions d'euros. Un chiffre que la plateforme espère faire progresser en intégrant de nouvelles boutiques dans les années à venir : il lui reste 380 millions d'euros à investir, ce qui pourrait lui permettre d'intégrer six à huit sociétés de gestion supplémentaires à son portefeuille dans les deux à quatre ans.