

## DISTRIBUTION

# IM Square voit plus loin

» IM Square a recruté le directeur commercial de sa plate-forme de distribution en Europe

» La société entend poursuivre ses prises de participations dans des sociétés de gestion

Par JEAN-FRANÇOIS TARDIVEAU

 @JFTardiveau  
+ E-MAIL [jftardiveau@agefi.fr](mailto:jftardiveau@agefi.fr)

**2017 sera** sans doute l'un des exercices les plus importants pour IM Square, la plate-forme d'investissement et de développement dédiée au secteur de la gestion d'actifs cofondée et présidée par Philippe Couvrecelle. Cette année est en effet marquée du sceau du développement tous azimuts. Ce mois de mars, elle vient de confier la direction commerciale de sa plate-forme de distribution en Europe lancée il y a quelques semaines, IM Global Partner, à Julien Froger. L'ancien responsable du développement en Europe francophone de Janus Capital prendra ses fonctions à compter du 3 avril 2017 et sera en charge des relations avec les clients institutionnels et distributeurs en Europe. Son objectif pour les trois années à venir : collecter entre 500 millions et 1 milliard d'euros en se donnant dans l'immédiat comme axe de développement les marchés français, luxembourgeois, suisse et britannique.

Basée à Paris, la nouvelle recrue va être rejointe par un directeur des risques. Forte de ce tandem, IM Square innove dans le tableau de la gestion d'actifs dans l'Hexagone. « Nous allons pouvoir confier à des gérants externes des expertises au sein de fonds de droit français, ce qui n'était pas possible jusque-là en France », explique Philippe Couvrecelle, justifiant ainsi le développement des sociétés de gestion au Luxembourg et marquant l'avancée significative sur le plan réglementaire français du groupe de travail Frog piloté par l'AMF et l'AFG.

**Nouvelles prises de participations.** Dès aujourd'hui, IM Global Partner va pouvoir compter sur deux



**PHILIPPE COUVRECELLE,**  
dirigeant et cofondateur d'IM Square

sociétés de gestion américaines. D'un côté la société Polen Capital (dont IM Square détient une participation à hauteur de 20 %), spécialiste de la gestion actions américaines et internationales de croissance. De l'autre, la société de gestion obligataire, spécialiste de la gestion *investment grade* et *high yield* américaine Dolan Mac Eniry (dont le fonds d'investissement détient 45 %).

L'ensemble représente déjà plus de 5 milliards d'euros d'encours et devrait encore progresser. Car Philippe Couvrecelle continue de silloner l'Amérique du Nord et l'Europe, à la recherche d'autres sociétés de gestion dont le fonds d'investissement d'IM Square deviendra actionnaire, à charge pour la société de distribuer ensuite ses fonds sur le Vieux continent. « Nous tablons sur un à deux nouveaux deals avant la fin de l'année 2017 », précise l'ancien président d'Edmond de Rothschild AM. Avec une antenne à Londres, IM Square est en discussion avec six sociétés de gestion, dont une britannique, mais compte tenu de la profondeur du marché outre-Atlantique, les sociétés ciblées sont plutôt américaines.

Outre le démarrage de la plate-forme IM Global Partner en Europe, les dirigeants d'IM Square posent d'ores et déjà de nouvelles banderilles. « Nous souhaitons lancer une plate-forme de distribution aux Etats-Unis en 2018 », révèle Philippe Couvrecelle, convaincu de l'importance de la demande des sociétés de gestion en matière de distribution. Dans ce cadre, IM Square entend continuer à investir dans des sociétés entrepreneuriales aux styles de gestion marqués

« dans le domaine du crédit, de la value, de la dette et des actions émergentes, voire le total return et le long short ».

**Recherche d'actionnaires.** Sachant que le *business model* du groupe est basé sur des prises de participations, IM Square a fait appel en 2016 à ses actionnaires historiques qui sont Amundi, Eurazeo, le Groupe Dassault et La Maison. Ces derniers ont déjà investi 100 millions d'euros et permis à la société d'afficher une performance nette de 21,8 % à la clôture de sa première année d'exercice. IM Square cherche néanmoins à élargir le nombre de ses actionnaires « dans le respect d'une gouvernance établie avec les trois premiers actionnaires », insiste Philippe Couvrecelle.

Actuellement en discussion avec plusieurs investisseurs institutionnels nord-américains, le responsable voit avec ce type d'acteurs deux avantages : éviter tout conflit d'intérêts avec les actionnaires historiques et permettre de boucler d'ici au deuxième trimestre 2017 une seconde levée de fonds de l'ordre de 200 millions d'euros. Par ailleurs, le nouvel entrant pourrait, s'il le désire, recourir aux expertises des sociétés de gestion retenues par IM Square. « Mais il n'y aura pas d'automatisme en la matière », rappelle Philippe Couvrecelle. Cela étant, Amundi aurait en projet de lancer un compartiment dans sa Sicav de droit luxembourgeois dont la gestion serait confiée à Polen Capital.

Le développement capitalistique d'IM Square devrait permettre à la société de tabler sur un montant de 400 millions d'euros levés et des prises de participation dans cinq à sept sociétés de gestion. Autant d'ambitions qui annoncent, à terme, une nouvelle étape majeure dans le développement de la société : son introduction en Bourse. 