

Pour Philippe Couvrecelle, la performance passe avant tout

GESTION Le fondateur et président d'iM Global Partner estime que 80% des gérants dits «actifs», c'est-à-dire essayant de battre l'indice, ne le sont pas vraiment. Il bâtit un réseau de boutiques de gestion dont les fonds sous gestion ont quasiment doublé l'an dernier



PHILIPPE COUVRECELLE
FONDATEUR
ET PRÉSIDENT D'IM
GLOBAL PARTNER

EMMANUEL GARESSUS, ZÜRICH
@garessus

Philippe Couvrecelle ne connaît que les fonds de placement. Après avoir présidé Edmond de Rothschild Asset Management de 2007 à 2012, et fait auparavant vingt ans de carrière chez Natixis, il a fondé en 2014 sa propre société de gestion d'actifs, iM Global Partner. Cette dernière se définit comme un «réseau de gérants d'actifs».

L'entreprise basée à Paris, qui gère près de 18 milliards de francs d'actifs pour 50 employés répartis dans 11 villes, dont Genève et Zurich, mise entièrement sur la performance à moyen et long terme. «Même les fonds respectant les critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) ne sont intéressants qu'à condition d'être très performants», déclare-t-il. Les actifs sous gestion de sa société ont presque doublé l'an dernier. Connu en Suisse notamment pour son rachat en février 2020 des fonds Oyster (alors avec 2 milliards de francs sous gestion), qui perdaient de l'argent, au groupe Syz, il exprime ses convictions sur l'asset management et fait le point sur ses nouvelles acquisitions.

«L'investisseur doit être sélectif»

La gestion active, qui vise un rendement supérieur aux indices, a davantage d'intérêt que la gestion

«Même les fonds respectant les critères ESG ne sont intéressants qu'à condition d'être très performants»

passive, à son goût, «surtout à un moment où les marchés sont chers et où l'investisseur doit être sélectif», dit-il. La gestion active n'est toutefois pas homogène. Le gérant distingue entre les 20% d'acteurs de la gestion «vraiment active, chère mais qui essaie de battre les marchés, et les 80% assez chers et pas très bons en termes de performance». Les 80% restants sont souvent des sociétés de taille moyenne ou grande, souvent filiales de grands groupes financiers. Les 20% sont des boutiques «efficaces et qui collectent beaucoup d'argent pour les meilleures d'entre elles». La croissance moyenne de l'ensemble est forcément plus modeste.

Une récente étude a évalué la croissance annuelle des encours de la gestion active sur les cinq dernières années à 5 à 6% et celle de la gestion passive de 12 à 13%. Cependant, en y regardant de plus près, les fonds «actifs» de qualité, avec une

notation de 5 étoiles Morningstar, croissent de 16% par an.

Le réseau de gérants d'actifs ayant des participations minoritaires dans différentes «boutiques de gestion» refuse de contrôler ses gérants. «Le talent de ces entrepreneurs de la finance ne s'exprime qu'en raison de cette indépendance», déclare-t-il. «Nous proposons à nos partenaires de les aider à distribuer leurs fonds avec nos ressources commerciales en dehors de leur marché local», ajoute-t-il.

Les fonds Oyster en reprise

Au nombre des boutiques de gestion rachetées, la plus connue en Suisse est Oyster, en mai dernier. «Elle a été reprise pour des raisons stratégiques», note Philippe Couvrecelle. Le gérant romand perdait de l'argent parce que la performance n'était pas très bonne. Si un fonds est défini comme actif et plus cher que d'autres, il subit des remboursements de la part des investisseurs. Oyster détenait beaucoup de contrats de distribution avec les banques mais présentait des performances qui étaient moins bonnes ces dernières années. «Notre travail a consisté à remettre des gestions plus performantes dans ces mêmes contrats», dit-il. En six mois, «nous avons changé la plupart des mandats de gestion pour les confier notamment à Polen Capital, Dolan McEniry, Sharf Investments et Zadig Asset Management. Il est trop tôt pour parler de retournement, mais nous sommes optimistes», indique-t-il. L'argent frais est toutefois positif depuis quelques semaines, après trois années de décollecte, ajoute-t-il.

L'acquisition de 20% du gérant en actions américaines Polen Capital, en décembre 2015, consis-

taut à maintenir les équipes en place et à profiter de leur excellente performance à moyen terme. «C'est l'une des sociétés qui ont collecté le plus d'argent depuis trois ans, dont 10 milliards de dollars en 2020. Les fonds sous gestion de Polen s'élevaient à 7,5 milliards de dollars en 2015 et le total a été porté à 60 milliards actuellement. Les acquisitions suivantes ont porté sur le crédit américain, avec Dolan McEniry, en 2016 (5,8 milliards sous gestion lors de l'achat), les fonds alternatifs Sirios (2,3 milliards de dollars) et Dynamic Beta (250 millions) en 2018, les fonds en actions «value» Sharf (3,4 milliards) en 2019 et les fonds en actions européennes Zadig (1,5 milliard de dollars), en janvier 2020. Les prix d'acquisition, en termes de multiple des bénéficiaires, n'ont guère changé sur les sociétés de grande qualité ces cinq dernières années», constate Philippe Couvrecelle.

Le style recherché est plutôt conservateur. Philippe Couvrecelle associe ce terme aux fonds dont la performance est excellente dans les marchés difficiles et plutôt bonne dans les marchés haussiers. Le critère employé est celui du «upside/downside capture ratio». «En général, nos gérants prennent 60 à 65% de la baisse d'un marché et 90-95% de la hausse. Cette asymétrie offre une bonne protection», montre-t-il. La société entend procéder à de nouvelles acquisitions. Elle n'est pas présente sur les marchés émergents et n'a qu'un partenaire en actions européennes. Ce sont des pistes possibles, indique-t-il.

Après avoir créé sa société avec des fonds d'Amundi, Dassault et la société d'investissement Eurazeo, c'est cette dernière qui est devenue l'actionnaire majoritaire. ■