

Rebranding de la gamme de fonds Oyster qui devient iMGP Funds

25 jan 2022 - 07:00

| Salima Barragan

2 minutes de lecture

«Nous identifions les gérants best in class dans leur catégorie», explique Philippe de Couvrecelle d'iM Global Partner.



En 2021, les gestionnaires américains Richard Bernstein Advisors et Asset Preservation Advisors sont venus enrichir le réseau de gestion d'actifs iM Global Partner qui compte aujourd'hui sous sa coupelle huit partenaires dans lesquels la société détient des participations systématiquement minoritaires. Par souci de simplification envers sa clientèle et afin d'exploiter une image de marque plus percutante, iM Global Partner a annoncé en janvier la renomination de la gamme de fonds Oyster acquise en 2020 qui passe sous l'ombrelle iMGP Funds. Entretien avec Philippe Couvrecelle, PDG et fondateur.

Quel bilan tirez-vous de 2021?

De manière générale, notre modèle singulier en Europe qui respecte l'esprit d'entreprise et qui se concentre sur les gérants actifs capables de générer de l'alpha a bien fonctionné. 2021 est notre plus forte année de croissance depuis la naissance opérationnelle du Groupe en juin 2015, passant de 19 milliards de dollars d'actifs sous gestion fin 2020 à 38 milliards fin 2021.

Pourquoi renommer la célèbre gamme de fonds Oyster?

Premièrement, dans un but de simplification pour nos clients. En termes de marque, nous avons déjà iM Global Partner ainsi que celles de nos partenaires chez qui nous avons des participations minoritaires. Ajouter une troisième marque rendait la perception du réseau moins intelligible. Nous avons donc décidé de supprimer les noms intermédiaires au profit d'une image plus percutante sur le marché.

Nous pratiquons ce processus d'analyse et de sélection de gérants depuis plus de vingt ans; auparavant pour le compte de Natixis et d'Edmond de Rothschild.

A part son rebranding, avez-vous procédé à d'autres modifications sur cette gamme?

Nous avons fait des changements l'année dernière en mettant en place des gérants plus performants sur certains segments dysfonctionnels, notamment sur la classe actions européennes qui est aujourd'hui gérée par Zadig Asset Management.

Avez-vous également harmonisé les noms des gammes de fonds américains?

Oui. À la suite de l'acquisition à 100% de Litman Gregory, nous avons également renommé nos fonds américains en décembre dernier sous la marque iMGP Funds.

Comment votre offre de fonds est-elle à présent structurée?

Elle est diversifiée à travers les classes d'actifs traditionnelles mais les gérants sont, à notre sens, les «best in class» dans leur catégorie. C'est-à-dire que nous investissons parmi les meilleurs gérants de chaque marché. La gestion active dont bénéficie la gamme iMGP Funds offre une performance régulièrement supérieure à la moyenne des marchés et génère un alpha encore plus important lors des phases de turbulence.

Comment sélectionnez-vous les gestionnaires best in class?

Il s'agit d'un processus de recherche méthodique de sélection des gérants conduit par notre CIO, Jean Maunoury, et son équipe. Nous pratiquons ce processus d'analyse et de sélection de gérants depuis plus de vingt ans; auparavant pour le compte de Natixis et d'Edmond de Rothschild. Nous travaillons avec des bases de données mondiales et avons constitué un univers de recherche et d'investissement qui s'enrichit de 100 à 200 sociétés de gestion par an. Si à la création d'iM Global Partner nous allions systématiquement vers les sociétés, désormais nombre d'entre elles viennent vers nous avec la notoriété croissante de notre Groupe. Nous investissons généralement dans les gérants disposant de plusieurs milliards d'encours sous gestion.

Toutes nos prises de participation sont stratégiques, il n'y a donc pas de «bon moment de marché» pour investir.

Comment intégrez-vous l'incontournable tendance de l'ESG?

Un bon gérant le fait depuis longtemps car le contrôle des risques est au cœur de sa philosophie. Nous sommes intéressés par des managers positionnés à long terme et non ceux qui investissent à court terme. Dans un horizon de temps éloigné, vous ne pouvez investir en ignorant ces éléments sans prendre de risques majeurs, ce qui n'était pas vraiment le cas il y a 40 ans. Tous nos gérants ont cette préoccupation de durabilité qui se reflète par des taux de rotation des portefeuilles faibles ainsi que par l'absence de défauts de crédit pour les gérants obligataires. Nous travaillons aussi avec nos partenaires afin de formaliser les processus ESG à l'attention de nos clients, ce qui nous a permis de faire basculer trois fonds en Article 8 SFDR.

Quelles sont vos aspirations pour cette année?

Nous allons poursuivre notre travail d'investisseur auprès de gérants sur le crédit européen ainsi que sur la dette et les actions émergentes. Nous avons un biais important sur le marché américain, sept partenaires sur huit, et nous souhaitons augmenter la part de sociétés de

gestion non américaines au sein de notre réseau. Nous planifions aussi d'ouvrir un bureau à Singapour au deuxième semestre.

Vous mentionnez le crédit européen. Est-ce le moment d'investir dans cette classe d'actifs?

Le crédit en Europe représente 80% de l'épargne. Nous ne cherchons pas à investir dans des obligations souveraines mais dans des classes de crédit plus étroites et génératrices d'alpha. Toutes nos prises de participation sont stratégiques, il n'y a donc pas de «bon moment de marché» pour investir mais nous cherchons plutôt un bon alignement d'intérêts de long terme entre nous et nos potentiels partenaires.