

IM Square offre une fenêtre américaine à Amundi et Eurazeo

La société d'investissement fondée par l'ancien patron d'Edram a pris une première participation minoritaire dans une boutique de gestion actions.

PAR AMÉLIE LAURIN

Philippe Couvrecelle vient de réaliser un vieux rêve : investir au capital d'une société de gestion entrepreneuriale. Une ambition qu'il n'avait pu réaliser ni chez Natexis dans les années 2000, ni chez Edmond de Rothschild Asset Management (Edram), qu'il a dirigé de 2007 à 2012. Pour y parvenir, il a finalement monté sa propre structure, IM Square, en s'alliant à Amundi et Eurazeo, deux grands noms de la gestion et du capital-investissement. Après deux années de prospection, sa société a bouclé son premier investissement le 31 décembre en achetant 20 % de Polen Capital pour une trentaine de millions d'euros (*L'Agefi Quotidien du 20 janvier*). A fin 2015, cette boutique actions gérait 7,5 milliards de dollars (6,9 milliards d'euros).

Philippe Couvrecelle vise une à trois nouvelles participations minoritaires cette année, et cinq à dix au total. Pour cela, il compte porter les fonds propres d'IM Square à 250 millions d'euros. Après des discussions avortées avec la petite banque d'affaires américaine Colchester et avec Rosemont Investment Partners, un fonds de *private equity* spécialiste de la gestion d'actifs, l'ancien patron d'Edram a bouclé en juin dernier une première levée de fonds de 40 millions d'euros.

Cette enveloppe lui a été apportée par Amundi et Eurazeo (déormais actionnaires d'IM Square à 37,5 % chacun), la famille Dassault et La Maison, le club d'investisseurs présidé par Michel Ciurel, ancien patron de la Compagnie financière Edmond de Rothschild.

« Nous voulons leur servir de tête de pont pour détecter et nouer des partenariats avec des gestionnaires américains performants, dont nous voulons préserver l'esprit entrepreneurial en étant actionnaires minoritaires », explique Philippe Couvrecelle.

Echange de bons procédés

Chez Eurazeo, « nous cherchons à investir depuis longtemps dans le secteur de la gestion d'actifs, confirme Marc Frappier, directeur associé de la société d'investissement cotée. Mais le marché français offre peu de cibles de taille significative (plus de 5 milliards d'euros d'encours) et les transactions récentes se sont réalisées à des multiples élevés, ce qui accroît la concentration des risques. » Actionnaire de Banca Leonardo, Eurazeo est bien placé pour le savoir. La banque italienne a cédé l'an dernier 71 % de sa bou-



Philippe Couvrecelle, fondateur d'IM Square.

tique parisienne DNCA à Natixis... pour 549 millions d'euros.

Dans un échange de bons procédés, « nous apportons à Philippe Couvrecelle notre expertise d'investisseur de long terme, notamment pour la structuration et la négociation d'investissements en fonds propres », poursuit le représentant d'Eurazeo. Pour le moment, la holding française IM Square emploie trois personnes à

Londres, où elle attend son agrément de société de gestion. Elle souhaite se doter d'une équipe de distribution pour accompagner ses participations américaines en Europe et en Asie.

Du côté d'Amundi aussi, l'échange croisé est de mise. « Le partenariat avec IM Square nous permet d'accéder à de nouvelles expertises et, éventuellement, de les proposer à nos clients via des fonds ouverts ou des fonds dédiés dont la gestion sera déléguée à nos partenaires », explique Giorgio Gretter, directeur de la stratégie du premier gestionnaire d'actifs européen. En dehors de la boutique de taux Smith Breeden, rachetée en 2013, la filiale du Crédit Agricole n'est pas présente aux Etats-Unis contrairement à son compatriote Natixis, dont la puissante plate-forme d'affiliés américains pèse plus de la moitié des encours de Natixis Global Asset Management. Pour autant, Amundi ne cherche pas à combler son retard. « L'Europe et l'Asie sont les deux régions prioritaires pour le développement du groupe, suivies du Moyen-Orient », rappelle Giorgio Gretter. ■

Un sponsor de long terme

Contrairement à l'incubateur NewAlpha (filiale de La Française et Ofi), IM Square ne cible pas les jeunes pousses de la gestion d'actifs. « Nous recherchons des historiques de performance éprouvés et des activités profitables, avec des marges confortables, explique son fondateur Philippe Couvrecelle. Nous voulons prendre 20 % à 45 % du capital de nos cibles sur la base des multiples du marché, à savoir 7 à 11 fois l'Ebitda ou 2 % à 2,5 % des encours ». Pour minimiser les risques,

la société se concentre sur les stratégies traditionnelles (actions...) et principalement américaines. Son modèle ? La plate-forme américaine AMG dont les affiliés gèrent 619 milliards de dollars (565 milliards d'euros). Comme elle, IM Square souhaite se coter un jour et rester une société à capital permanent, sans les contraintes de durée d'un fonds de *private equity*. En revanche, NewAlpha indiquait récemment réfléchir à la création d'un véhicule de ce type.