

« La gamme Oyster est désormais gérée par 11 sociétés différentes »



Philippe Uzan, le CIO Asset Management d'iM Global Partner, fait le point sur la refonte de la gamme Oyster, acquise en février dernier. La gestion de plusieurs fonds a été confiée à de nouvelles sociétés de gestion, dont certaines font partie de la galaxie iM Global Partner. La stratégie de fonds ouverts Ucits passe dorénavant par la Sicav Oyster.

Où en est la refonte de la gamme de fonds Oyster ?

Philippe Uzan : Elle est terminée. Pour remettre les choses dans leur contexte, nous avons signé un accord pour le rachat de la ManCo Syz début février 2020. Nous avons obtenu le feu vert des autorités le 12 mai. Nous avons passé en revue la totalité de la gamme Oyster sans perdre de temps et procédé à des changements durant l'été.

La gamme dont nous avons hérité était principalement gérée par le groupe Syz. Seulement 4 compartiments sur les 24 étaient confiés à des gérants externes. Nous avons souhaité élargir cela et désormais la gamme Oyster est gérée par 11 sociétés de gestion différentes. Syz en fait partie, puisqu'elle continue aussi de gérer certains fonds. Sur les 10 autres, la moitié sont des sociétés partenaires d'iM Global Partner, c'est-à-dire des sociétés dans lesquelles nous détenons des participations minoritaires. Le reste se compose de sociétés externes.

Quels ont été les critères pris en compte pour changer de gérant ?

L'idée n'était pas de changer pour changer. Nous avons étudié l'évolution de la performance et la collecte des dernières années de chaque fonds. Lorsque le niveau de performance et la satisfaction clients étaient bons, nous avons conservé le gérant. En revanche, chaque fois que cela était nécessaire, nous avons procédé à des changements. Deux fonds ont été fermés ou fusionnés. Pour plus de la moitié des fonds, nous avons remplacé le gérant par un autre. Pour trois fonds, l'équipe de gestion a changé de société, et nous l'avons accompagnée. C'est le cas de l'équipe qui gérait le fonds Japon - le plus gros fonds de la gamme - qui a quitté Syz pour rejoindre Eurizon, et aussi celui d'une équipe de deux fonds crédit européens qui a rejoint Ersel. Enfin, nous avons conservé deux sociétés de gestion externes qui géraient déjà des fonds Oyster après avoir analysé leurs caractéristiques. A noter que cinq fonds sont réservés au groupe Syz et nous n'y avons donc pas touché.

Sur les 17 fonds que vous distribuez, combien sont confiés à des sociétés partenaires ?

Sept fonds sont gérés par des partenaires dont cinq fonds actions, un fonds obligataire et un fonds alternatif liquide. Sur ces 17 fonds, nous avons au total 7 fonds actions, 6 fonds obligataires, 3 fonds multi-asset et un fonds alternatif liquide.

Les changements ont-ils eu un impact sur la collecte ?

Il y a eu très peu d'impact à ce stade sur la collecte et les encours. La quasi-totalité des fonds, entre la signature et la communication officielle, a vu ses encours rester stables. Nous

avons eu un peu de décollecte sur un fonds actions européennes, l'un des clients fonds de fonds ayant appliqué la règle classique de retrait lors d'un changement de gérants. Globalement, nous sommes sur des niveaux d'encours un peu supérieurs à mi-mai, à 1,7 milliard d'euros. Cela montre que l'accueil a été bon et que notre travail suscite beaucoup d'intérêt.

Qui sont les clients de la gamme Oyster ?

Il s'agit d'une clientèle paneuropéenne composée pour moitié d'institutionnels et pour autre moitié de clients de distribution (banques privées, family offices...). Pour mémoire, nous avons hérité de 200 contrats de distribution lors de cette acquisition.

Quelles sont vos ambitions avec cette nouvelle gamme ?

Elle doit nous permettre d'accélérer notre développement. Jusqu'à présent, ce développement était principalement porté par la commercialisation de véhicules gérés par nos partenaires. Cette activité historique a bien marché. Nous avons collecté 1 milliard d'euros nets depuis le début de l'année à fin septembre. Mais la gamme Oyster va nous permettre d'accélérer le rythme. Et nous allons aussi poursuivre nos efforts afin d'introduire plus d'ESG dans nos gestions. Aujourd'hui, une société comme Zadig a déjà avancé sur ce sujet. Mais ce n'est pas toujours le cas des sociétés américaines.

Y a-t-il des recoupements avec votre gamme « historique » ?

Nous avons été attentifs à ne pas faire de doublon. IM Global Partner avait créé une Sicav de droit français pour certains fonds. Nous avons choisi de la fermer pour concentrer nos efforts sur la gamme luxembourgeoise Oyster. Nous avons deux compartiments qui ont été clôturés au profit de leurs équivalents de la gamme Oyster. Ils étaient gérés par Scharf et Dolan McEniry. Désormais, notre stratégie de fonds ouverts Ucits passe par la Sicav Oyster. Nous avons privilégié cette dernière en raison de son historique et du fait qu'elle est référencée sur un grand nombre de plates-formes.

Comptez-vous maintenant élargir le nombre de vos partenaires, au nombre de six ?

Il est vrai que, cette année, nous avons été bien occupés par la refonte de la gamme, même si nous avons signé notre dernier partenariat avec Zadig début 2020. Nous avons toujours le projet de développer et renforcer notre réseau de sociétés partenaires. Nous sommes toujours à la recherche de sociétés de gestion entrepreneuriales qui viendraient compléter les expertises que nous avons réunies avec les boutiques dans lesquelles nous avons pris une participation. Il y a encore des classes d'actifs attractives sur lesquelles nous ne sommes pas présents. Mais l'idée est de rester dans la gestion active d'actifs financiers liquides. Nous avons un certain nombre de sociétés en analyse dans les tuyaux...

Allez-vous renforcer la partie européenne du réseau qui ne compte qu'une société ?

La nationalité n'est pas vraiment un critère de choix. Ce qui nous importe, c'est que la société soit entrepreneuriale et déploie une gestion de qualité qui a fait ses preuves au fil du temps. Et il faut bien dire que ce genre de sociétés sont plus nombreuses de l'autre côté de l'Atlantique. Nous pensons que les sociétés américaines vont rester majoritaires, ce qui ne nous pose pas de problème. Nous regardons aussi l'Asie. Nous n'avons pas de tabou !