

## **FR - max.xs veut promouvoir les gestionnaires français en Allemagne**

Paul Sérieys le 02/12/2010

Créée en mars par cash life, la société de distribution de fonds max.xs (pour : maximal access) se présente ce 2 décembre à une quinzaine de gestionnaires français dans les locaux de l' **Association française de la gestion financière ( AFG)**. **Frank Alexander de Boer**, le CEO (ancien patron de Robeco Allemagne), a placé son intervention sous le vocable "understanding the German market", et il explique que désormais, avec la baisse des recettes et la hausse des frais ainsi que des prestations, il peut s'avérer profitable, pour une société de gestion française désireuse de distribuer ses produits en Allemagne et en Autriche, d'externaliser toute la partie distribution et marketing auprès d'une entité spécialisée "étant entendu que les exemples de **Carmignac Gestion** ou dans une certaine mesure de Mandarine sont difficilement répliquables".

Pour sa part, bien que de création récente, max.xs, qui réunit des professionnels chevronnés, bénéficie déjà d'un réseau de quelque 27.000 adresses. Elle a déjà pris en charge pour le marché germanophone la distribution de boutiques comme Veritas et First Private, des "boutiques" d'un milliard d'euros d'encours chacune. Le service qu'elle propose en partenariats "d'au moins trois à cinq ans, d'abord sur une base fixe, puis en rémunération variable" est en quelque sorte celui d'un tierce partie marketer.

Son objectif est de se constituer un portefeuille diversifié de maisons ayant chacune leur spécialité et qui peuvent être mises en avant ensemble soit sur le même stand lors des salons professionnels soit durant des road shows communs. De plus, max.xs peut prendre en charge les mailings pour les fonds, distribuer des lettres d'information et améliorer ainsi la notoriété des gestionnaires d'actifs, sur une base systématique. "Tout cela, au début, pour simplement le coût d'un "senior sales" plus d'un assistant", insiste **Frank Alexander de Boer**.

Pour compléter son offre, la société allemande recherche en France des spécialistes notamment de l'obligataire, des convertibles des actions, de la performance absolue, des produits garantis, voire des hedge funds et du private equity.

"Nous ne sommes pas sur le mode "pushy sales" et nous n'avons pas l'intention, pour des raisons de coûts, de nous intéresser aux prospects pour lesquels nous savons ne pas avoir de chances", explique encore le CEO de max.xs. La société fonctionne uniquement en "B2B" et s'adresse aux investisseurs institutionnels, notamment les caisses de retraite, les fonds de fonds, les banques privée, les conseillers des banques et bien entendu les CGPI, très nombreux et très disséminés sur le territoire allemand. Mais en aucun cas au client final.

Cet article a été imprimé depuis le site [www.newsmanagers.com](http://www.newsmanagers.com).

La reproduction de cet article n'est autorisée que dans la limite d'une copie et pour un usage strictement personnel.

Toute autre utilisation nécessite une autorisation préalable de L'Agefi.

© L'Agefi - 2010