



HUME BROPHY

GLOBAL REACH. LOCAL INFLUENCE.

Client: TOBAM

Source: L'AGEFI Quotidien

Date: 20th October 2016



[Tobam noue des alliances commerciales outre-Atlantique](#)

Amelie Laurin

La boutique parisienne de gestion quantitative vise 50% de clients nord-américains l'an prochain, contre 35% aujourd'hui, en élargissant sa base de clientèle.

Pour ses dix ans, Tobam s'offre de nouveaux débouchés commerciaux. La société de gestion quantitative fondée par Yves Choueifaty a dévoilé hier deux partenariats en Amérique du Nord qui doivent lui permettre d'élargir son socle de clients au-delà des grands institutionnels. La boutique parisienne a signé tout récemment avec le courtier californien McMorgan & Co un accord de distribution pour lancer un premier fonds mutuel américain, centré sur les actions émergentes et éligible au régime de retraite paritaire Taft-Hartley. «C'est un premier pas vers le retail, via des petites institutions qui utilisent les mêmes véhicules» que la clientèle des particuliers, a expliqué hier Yves Choueifaty, lors d'une conférence de presse. Sa société vise 50% de clients nord-américains l'an prochain, contre 35% actuellement.

Sur ses 9,3 milliards de dollars (8,5 milliards d'euros) d'encours à fin septembre, les fonds de pension publics et privés, fonds souverains et banques centrales pèsent près de 80% et les clients non français 90% du total. Parmi eux figure notamment CalPers, le premier fonds de pension américain, qui possède 8% du capital de la société. En dehors du fondateur majoritaire et des salariés, tous actionnaires, Amundi détient aussi une participation de 12% dans la boutique, et le numéro un européen de la gestion lui a ouvert les portes de plusieurs marchés internationaux, en particulier le Japon et la Corée.

Tobam veut répliquer ce modèle de distribution au Canada, avec le gestionnaire local Mackenzie Investments qui affichait fin mai 61,4 milliards de dollars canadiens (43 milliards d'euros) d'actifs.

Cet été, Mackenzie a lancé 5 ETF et 5 fonds communs de placement (FCP) qui utilisent notre stratégie de maximum diversification», précise Yves Choueifaty. Les premiers sont gérés par le groupe canadien et répliquent les indices de Tobam ; les seconds par la boutique elle-même, en délégation. D'autres pourraient voir le jour, espère Tobam, mais son partenaire ne confirme pas. Avec ces produits, Tobam vise les conseillers en gestion de patrimoine, indépendants ou rattachés à une banque. Il assure en avoir déjà rencontré plus de 1.000 lors d'un road-show de deux semaines avec Mackenzie.



HUME BROPHY

GLOBAL REACH. LOCAL INFLUENCE.

Pour continuer à renforcer son empreinte internationale, Tobam dispose de bureaux à New York, Hong Kong et Cape Town, et depuis peu à Toronto, Zurich et Dublin. La capitale irlandaise regroupe des fonctions support, les autres villes des équipes de vente.