

## Gestion : comment TOBAM contourne l'imprévisibilité des marchés

[Par Damien Pelé](#)

Publié le [03-03-2016](#) à 11h27

**Invité par le Club Entrepreneurs, réalisé en partenariat avec Chivas Brothers Limited, Yves Choueifaty est le président-fondateur de TOBAM, société de gestion indépendante, qui utilise l'approche mathématique originale qu'elle a brevetée pour gérer ses fonds.**



Yves Choueifaty, président-fondateur de Tobam, société de gestion indépendante (C) Jeremy Guillaume pour Challenges

**Challenges.** Vous avez été incubés par Lehman Brothers jusqu'à la chute de la banque d'investissement, en 2008. Pourquoi ensuite avoir continué en solo ?

**Yves Choueifaty.** Après la faillite de Lehman, nous avons repris l'entreprise tout seuls. Mais comme nous avons voulu tout de suite répondre à un marché planétaire, nous nous sommes assez rapidement réassociés avec de grandes institutions mondiales : CalPERS, le plus gros fonds de pension américain, et Amundi. Mais dix ans après notre création, nous essayons de

garder l'esprit start-up, et nous avons des chiffres de croissance qui pourraient rappeler ceux de certaines jeunes pousses !

### **En quoi consiste votre concept, breveté, de diversification maximale ?**

La gestion de portefeuille passe par deux étapes : il faut essayer de prévoir l'avenir, avant de construire un portefeuille. L'art de la prévision est très difficile, voire impossible si les marchés sont efficients. Nous avons essayé de construire un portefeuille sans rien pouvoir prévoir et inventé une mesure de la diversification, pour la maximiser. Tobam essaie de fabriquer un portefeuille sans biais, qui soit le plus diversifié.

### **Vous êtes passés de quelques centaines de millions d'euros en 2008 à 8 milliards en 2015. Qui sont vos clients ?**

Dès les débuts de Tobam, nous avons voulu bâtir notre légitimité en nous adressant aux clients institutionnels internationaux. Environ 47 % de nos encours viennent de banques centrales, de fonds souverains et de fonds de pension publics, 30 % de fonds de pension privés et 20 % de la clientèle très aisée. Seulement 12 % de nos clients sont français, les autres viennent d'Amérique ou d'Europe du Nord.

### **Depuis le début de l'année, les marchés sont devenus très instables. Est-ce que cela vous inquiète ?**

L'année 2016 commence de manière un peu volatile, mais pas tellement plus que la moyenne. Pour que l'économie soit prospère, il faut que les marchés soient efficients, et l'une des conditions de l'efficacité est la volatilité. L'approche de gestion de Tobam est basée sur la diversification, qui fait spécialement sens quand les marchés sont imprévisibles, et donc volatils.

### **De plus en plus de fintechs se créent, comme les *robo-advisors*. Les considérez-vous comme des concurrentes ?**

Les *robo-advisors* veulent démocratiser une offre qui était réservée à des gens plus nantis. Ce ne sont pas des concurrents pour nous, mais plutôt un canal de distribution supplémentaire. Une grande part des encours ne sont actuellement pas gérés, placés en gestion passive. L'objectif de tous ces acteurs, c'est de passer à quelque chose de plus sain qui est la gestion active.

### **Vous avez ouvert un bureau à New York en 2013. Quel est votre conseil aux entrepreneurs français qui aimeraient se lancer là-bas ?**

Nous avons tout de suite pensé que le monde était notre marché, et cela nous a été très utile. Les Etats-Unis sont sans doute le meilleur marché international. Viser uniquement l'Hexagone aurait été extrêmement dommageable pour Tobam, car il n'y a pas de marché de l'épargne longue en France, stérilisé par les placements sans risques et d'autres aussi peu efficaces que le financement de l'Etat.

### **Entretien réalisé au Victoria 1836 par Claire Bouleau et Damien Pelé**