

## Tobam explore de nouveaux territoires

SOPHIE ROLLAND | 28/11/2017 |



Yves Choueifat, le président fondateur de Tobam – *Tobam*

**Après une année 2016 difficile, la collecte a repris. La société a noué un partenariat avec Nationwide aux Etats-Unis.**

Dix ans après avoir fait partie des pionniers sur les stratégies dites « smart beta », Tobam se lance dans l'aventure **bitcoin**. La société de gestion qui compte le premier gestionnaire d'actifs européen Amundi, ainsi que le puissant **fonds de pension** américain CalPERS à son capital, **proposera bientôt aux institutionnels d'investir dans la cryptodevise à travers un fonds non réglementé enregistré en France.**

## Une question de dosage

Tobam gère déjà un « mandat bitcoin » aux performances stratosphériques « *pour une entité liée à Tobam* ». Sa stratégie : se positionner à l'achat sur la cryptodevise et offrir un fonds pur et non couvert (pas d'autres actifs que le bitcoin, ni de participation aux « initial coin offerings » par exemple). Autrement dit, suivre au plus près les mouvements du bitcoin... ainsi que sa volatilité. « *Les investisseurs qui comprennent la notion de risque savent qu'il est équivalent, en termes de risque, d'avoir un portefeuille de 5 milliards avec 10 % de volatilité et un portefeuille de 500 millions avec une volatilité de 100 %. Il faut toujours adapter la taille d'un investissement à sa volatilité* », explique Yves Choueifaty, le fondateur et président de Tobam.

## Reprise de la collecte

Après une année 2016 plus difficile, les encours sous gestion de Tobam ont recommencé à progresser et dépassent désormais les 9 milliards de dollars. « *Dans la mesure où nous misons sur la diversification, nos stratégies se comportent moins bien les années où la performance est très concentrée sur un secteur en particulier : 2009 et 2016 avaient été marquées par un fort rebond des valeurs financières.* » En 2017, les fonds de Tobam en euros affichent en moyenne une performance absolue de 9,45 %.

## Se développer seul sur les institutionnels et en partenariat sur les particuliers

Les clients traditionnels de Tobam se divisent entre les grands institutionnels publics (banques centrales, **fonds souverains** ou fonds de pension publics) à plus de 55 %, les fonds de pension d'entreprises à 38 % et pour le reste des **banques privées**, assureurs et des gestionnaires de fortune. Pour développer la distribution de ses produits auprès des particuliers, la société de gestion compte sur ses partenariats. Avec Amundi d'abord, qui détient 20 % de son capital, mais aussi **avec Mackenzie au Canada (six ETF ont été lancés sur les stratégies de Tobam) et Nationwide aux Etats-Unis** . Il y a deux mois, le groupe américain a ainsi lancé le premier ETF répliquant la stratégie de **Maximum Diversification** de Tobam sur les actions américaines. Trois autres, en cours d'enregistrement auprès de la **SEC**, devraient suivre.

Sophie Rolland