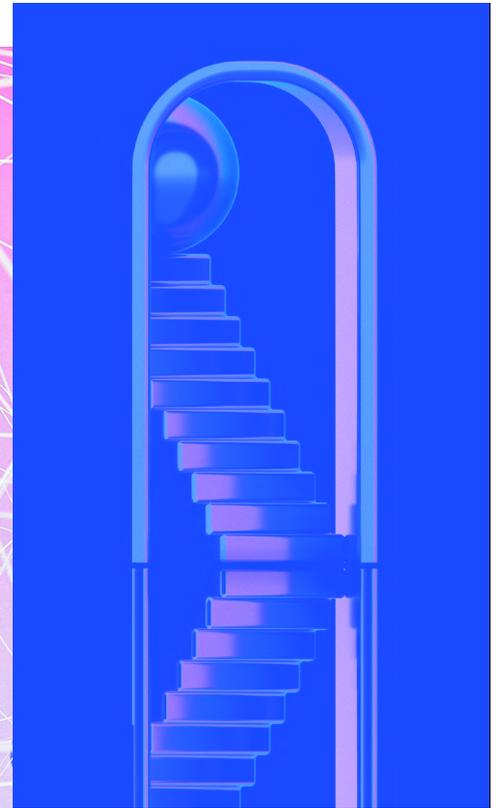


The
Big Whale

The Big Whale Report



OFFRES D'INVESTISSEMENT CRYPTO :

**Comment les institutionnels
financiers européens
passent à l'action**



ÉDITO

Des opportunités immenses pour ceux qui les saisiront

Longtemps réticents, les professionnels de l'investissement se retrouvent désormais face à une réalité incontournable : la demande pour les cryptos explose. Chaque jour, ils voient des millions d'euros s'envoler vers des plateformes spécialisées, un manque à gagner colossal. Mais, pire encore, ils s'exposent à l'éloignement d'une partie de leur clientèle actuelle ou future, attirée par ces nouvelles opportunités.

D'après une étude d'AG2R La Mondiale et du Cercle de l'Épargne publiée mi-février 2025, plus d'un tiers des moins de 35 ans veulent investir dans les cryptos.

L'enjeu est donc stratégique pour tout le secteur de l'investissement, mais surtout plein d'opportunités pour ceux qui les saisiront ! Avec l'entrée en vigueur de réglementations claires comme MiCA en Europe et l'institutionnalisation américaine, l'adoption s'accélère. La crypto n'est plus un simple marché de niche : elle s'intègre progressivement aux portefeuilles des investisseurs professionnels. BlackRock, devenu VRP du Bitcoin, recommande même d'en avoir entre 1 et 2 % dans son patrimoine financier. Et soyons honnêtes, les pros de l'investissement n'ont plus vraiment d'excuse.

Il est désormais ultra-simple de proposer de l'investissement crypto via des ETP, ces équivalents européens des ETF crypto américains, accessibles directement via un compte-titres classique et bénéficiant du plus haut niveau de conformité.

Les solutions abondent. Les acteurs du secteur peuvent aussi choisir entre bâtir leur propre infrastructure de A à Z ou opter pour des solutions en marque blanche clés en main. Autrement dit, intégrer la crypto n'a jamais été aussi facile. Bien sûr, certains établissements campent encore sur des positions dogmatiques, par principe. Mais il ne s'agit pas de leur demander d'embrasser le Bitcoin ou Ethereum, simplement d'offrir à leurs clients le choix d'y accéder dans le cadre de confiance qui les caractérise. Sans quoi, d'autres le feront à leur place.



**GRÉGORY
RAYMOND**
Head of Research,
The Big Whale

01

LES CHIFFRES
DE L'ADOPTION
CRYPTO EN EUROPE

02

WALID BENOETHMAN (BITPANDA)
"TOUTES LES BANQUES QUI
SOUHAITENT RESTER COMPÉTITIVES
DEVONT PROPOSER DES SERVICES
D'INVESTISSEMENT CRYPTO"

■ som- maire

03

UN FRAMEWORK CLÉ
EN MAIN POUR PROPOSER
UNE OFFRE CRYPTO
À SES CLIENTS :
L'EXEMPLE DE LYDIA

04

REVOLUT ET TRADE REPUBLIC :
CES BANQUES QUI ONT CHOISI
DE DÉVELOPPER LEUR PROPRE
INFRASTRUCTURE

05

LES ETP CRYPTO
PRÊTS À DÉCOLLER
EN EUROPE ?

06

RONALD RICHTER
(BITWISE)

"NOUS AVONS UNE APPROCHE
DE SPÉCIALISTES : NOUS NE
FAISONS QUE DE LA CRYPTO"

07

MAPPING DE
L'ÉCOSYSTÈME
CRYPTO
INSTITUTIONNEL

08

REMERCIEMENTS

01

Chiffres

LES CHIFFRES DE L'ADOPTION CRYPTO EN EUROPE



LES CHIFFRES DE L'ADOPTION CRYPTO EN EUROPE

ADOPTION MONDIALE EN HAUSSE

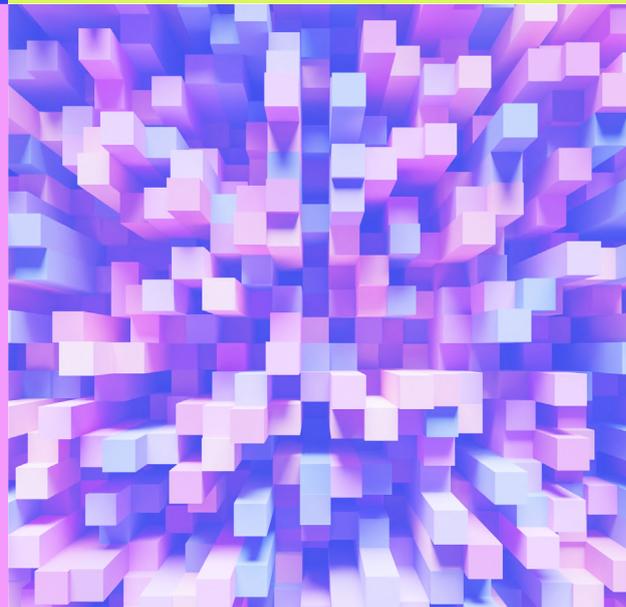
Le nombre de détenteurs de cryptomonnaies a atteint **562 millions en 2024**, représentant 6,8 % de la population mondiale, soit **une augmentation de 33 %** par rapport à l'année précédente (Triple A).

LANCEMENT DES ETF BITCOIN

L'approbation par la SEC américaine des **premiers ETF Bitcoin** en janvier 2024 a été un catalyseur majeur. Les actifs totaux sous gestion de ces ETF s'élèvent à environ **117 milliards de dollars**.

PARTICIPATION ACCRUE DES HEDGE FUNDS

Près de la moitié des hedge funds traditionnels détiennent désormais des actifs cryptographiques, une augmentation par rapport aux 29 % de l'année précédente (PwC / Alternative Investment Management Association).



EXPLOSION DES STABLECOINS

En 2025, les stablecoins ont dépassé les **230 milliards de dollars** de capitalisation, et les volumes associés témoignent de leur ascension fulgurante: **12 000 milliards de dollars échangés sur les 12 derniers mois** (en prenant uniquement en compte Ethereum). C'est plus que Visa sur l'année 2023.

02

Entretien

WALID BENOETHMAN BITPANDA

« TOUTES LES BANQUES
QUI SOUHAITENT RESTER COMPÉTITIVES
DEVONT PROPOSER DES SERVICES
D'INVESTISSEMENT CRYPTO »



WALID BENOTHMAN BITPANDA

LE MANAGING DIRECTOR
MENA & INTERNATIONAL
DE BITPANDA DÉTAILLE
LA STRATÉGIE B2B DE
LA PLATEFORME D'ÉCHANGE
CRYPTO AUTRICHIENNE.

QUEL EST L'APPÉTIT DES ACTEURS INSTITUTIONNELS EUROPÉENS POUR LA CRYPTO ?

L'intérêt des institutions financières européennes pour les cryptos est en forte croissance. Il y a encore quelques années, la plupart étaient réticentes à s'engager sur ce marché, mais aujourd'hui, elles viennent elles-mêmes chercher des solutions d'intégration des actifs numériques. Elles constatent que leurs clients veulent accéder aux cryptos, et la montée en puissance des néobanques à ce sujet les pousse à réagir. Par ailleurs, l'évolution du cadre réglementaire avec MiCA en Europe renforce la confiance en offrant une meilleure visibilité sur la conformité des actifs numériques. L'influence des États-Unis a aussi eu un impact majeur sur cette évolution. Depuis que des figures influentes comme Donald Trump ont commencé à parler de Bitcoin, les institutions ont vu la légitimité des cryptos se renforcer. Le paysage institutionnel évolue rapidement, et les banques comprennent qu'elles ne peuvent plus ignorer cette nouvelle classe d'actifs.

COMMENT MESURER LA DEMANDE CRYPTO DES CLIENTS DES BANQUES ET NÉOBANQUES ?

Chaque matin, les responsables des banques voient dans leurs rapports combien de millions d'euros sortent des comptes bancaires pour aller vers des plateformes d'échange comme Binance ou Coinbase. Ce phénomène met en évidence une migration des fonds vers les cryptos.

« Toutes les banques
qui souhaitent rester
compétitives devront
proposer des services
d'investissement
crypto »

En réaction, certaines banques adoptent une approche défensive en bloquant les virements vers les exchanges, mais d'autres cherchent des solutions pour proposer elles-mêmes ces services. En parallèle, les banques traditionnelles et les néobanques recrutent massivement des spécialistes de la blockchain et du Web3. Une simple recherche sur les sites d'emploi montre que toutes les grandes institutions du CAC 40 embauchent des experts en blockchain, preuve que la transformation est en cours. Cette évolution témoigne du fait que l'intérêt pour la crypto dépasse le simple effet de mode et devient une réalité économique incontournable.

« Les banques et
néobanques disposent
d'un atout majeur pour
se faire une place :
la confiance des clients »

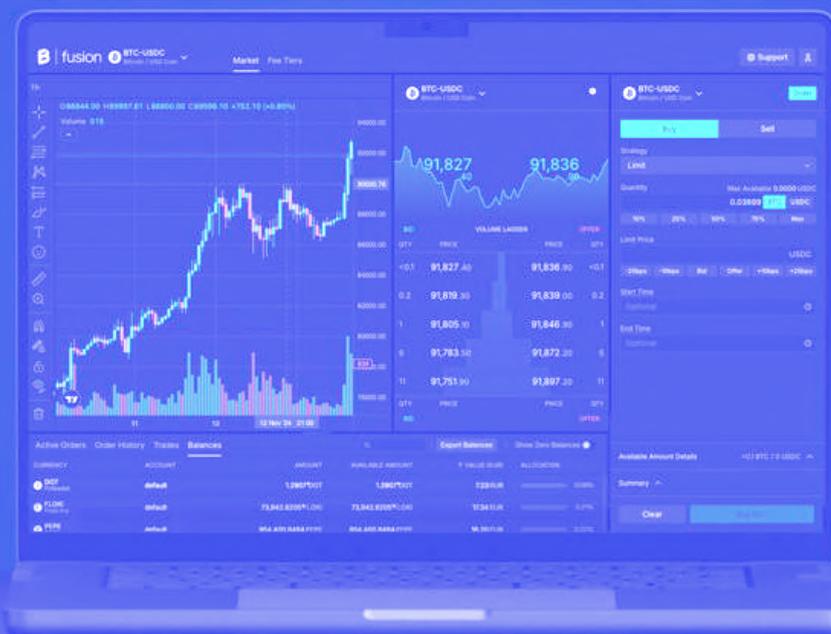
WALID BENOITHMAN BITPANDA

LES BANQUES ET NÉOBANQUES PEUVENT-ELLES VRAIMENT GAGNER DES PARTS DE MARCHÉ FACE AUX MASTODONTES DE LA CRYPTO ?

Elles disposent d'un atout majeur pour se faire une place : la confiance des clients. Beaucoup d'investisseurs se reposent sur leurs conseils pour évaluer la qualité d'un placement. Elles ont aussi un accès direct à une clientèle massive, ce qui leur donne un avantage pour distribuer des services. Et grâce à des solutions comme celles que Bitpanda propose en marque blanche, elles peuvent offrir un accès simple et sécurisé aux actifs numériques sans avoir à développer elles-mêmes toute l'infrastructure. En intégrant les cryptos à leur offre, elles évitent que leurs clients partent vers des acteurs purement crypto et captent une nouvelle source de revenus tout en sécurisant leurs parts de marché.

VOUS FOURNISSEZ DES SERVICES CRYPTOS EN MARQUE BLANCHE POUR LES NÉOBANQUES LYDIA SOLUTIONS OU N26, EN QUOI CELA CONSISTE EXACTEMENT ?

Concrètement, nous mettons à leur disposition une plateforme clé en main qui inclut le trading, la conservation et même le staking des actifs numériques. Les institutions peuvent ainsi proposer facilement des cryptos à leurs clients sous leur propre marque, tout en s'appuyant sur notre infrastructure sécurisée et conforme aux réglementations européennes les plus exigeantes (agrément MiCA notamment, ndlr). Nous avons également développé Bitpanda Fusion, un agrégateur de liquidité qui permet d'optimiser les transactions pour obtenir les meilleurs prix. En connectant plusieurs sources de liquidité, nous réduisons le slippage et garantissons une meilleure exécution des ordres. Cette approche permet aux banques et néobanques de maximiser leur rentabilité et d'améliorer l'expérience client.



WALID BENOTHMAN

BITPANDA

CERTAINES BANQUES CONTINUENT QUAND MÊME D'ÊTRE ANTI-CRYPTO ET LIMITENT LES ACTIVITÉS DE LEURS CLIENTS. QU'EST-CE QUI EXPLIQUE CELA ?

Certaines banques restent méfiantes par crainte de perdre le contrôle sur les flux financiers et d'affronter des risques de conformité. Elles observent avec inquiétude l'exode des capitaux vers les plateformes crypto et, faute d'une stratégie claire, certaines préfèrent bloquer les transactions plutôt que de les encadrer. Ce réflexe de défense traduit souvent une difficulté à s'adapter rapidement aux nouvelles dynamiques du marché. Il y a aussi une question structurelle : de nombreuses banques fonctionnent encore avec des systèmes informatiques vieillissants et une prise de décision lente. Adopter les cryptos signifie intégrer de nouvelles infrastructures, gérer de nouveaux risques et revoir la gouvernance interne. Ces changements nécessitent du temps, ce qui pousse certaines banques à temporiser et cela peut se comprendre.

COMMENT VOYEZ-VOUS CETTE PERCEPTION ÉVOLUER DANS LE TEMPS ?

Le marché de la finance traditionnelle est en pleine mutation face aux cryptos. À terme, toutes les banques qui souhaitent rester compétitives devront proposer des services d'investissement crypto d'une manière ou d'une autre.

Celles qui refuseront d'évoluer risquent d'être remplacées par des géants technologiques comme Apple et Amazon, qui possèdent déjà une immense base de clients et la capacité d'analyser leurs comportements pour offrir des services financiers ultra-personnalisés. De l'autre côté, les stablecoins, comme l'EURCV développé par SG-Forge, la filiale crypto de Société Générale, deviennent des outils de compensation modernes qui réduisent les frictions et les coûts des transactions. Nous sommes vraiment à un moment où tout est en train de changer. Les banques qui s'adapteront à ces nouveaux paradigmes auront un rôle à jouer, tandis que les autres perdront en pertinence.



03

Cas d'usage

UN FRAMEWORK
CLÉ EN MAIN POUR
PROPOSER UNE OFFRE
CRYPTO À SES CLIENTS :
L'EXEMPLE DE LYDIA



UN FRAMEWORK CLÉ EN MAIN POUR PROPOSER UNE OFFRE CRYPTO À SES CLIENTS : L'EXEMPLE DE LYDIA

UNE IMPLÉMENTATION RAPIDE, AUCUNE LICENCE RÉGLEMENTAIRE REQUISE, UNE FIDÉLISATION DE LA CLIENTÈLE JEUNE – VOILÀ LA RECETTE MIRACLE !

L'investissement en cryptomonnaies n'est plus l'apanage des initiés. Depuis quelques années, de plus en plus de fintechs intègrent l'achat, la vente et la conservation d'actifs numériques dans leurs services. Un choix stratégique pour capter une clientèle jeune, friande de ces nouvelles opportunités d'investissement. « De nombreuses néobanques voient partir leurs clients vers des concurrents qui proposent de l'investissement crypto, comme Revolut », confie un prestataire évoluant entre les deux univers. Plutôt que de développer en interne ces infrastructures complexes, certaines fintechs ont opté pour des solutions en marque blanche, permettant d'intégrer des services crypto avancés via des prestataires spécialisés. C'est le choix qu'a fait Lydia (désormais Sumeria pour ses services bancaires) en 2021 en s'associant à Bitpanda. Cette collaboration permet aux utilisateurs de l'application d'accéder facilement à divers actifs, dont les cryptomonnaies. « Nous voulions rendre le trading aussi simple, intuitif et accessible que nos paiements entre amis », explique Cyril Chiche, cofondateur et CEO de Lydia Solutions.

LES CRYPTOS EN TÊTE DES VOLUMES D'INVESTISSEMENT

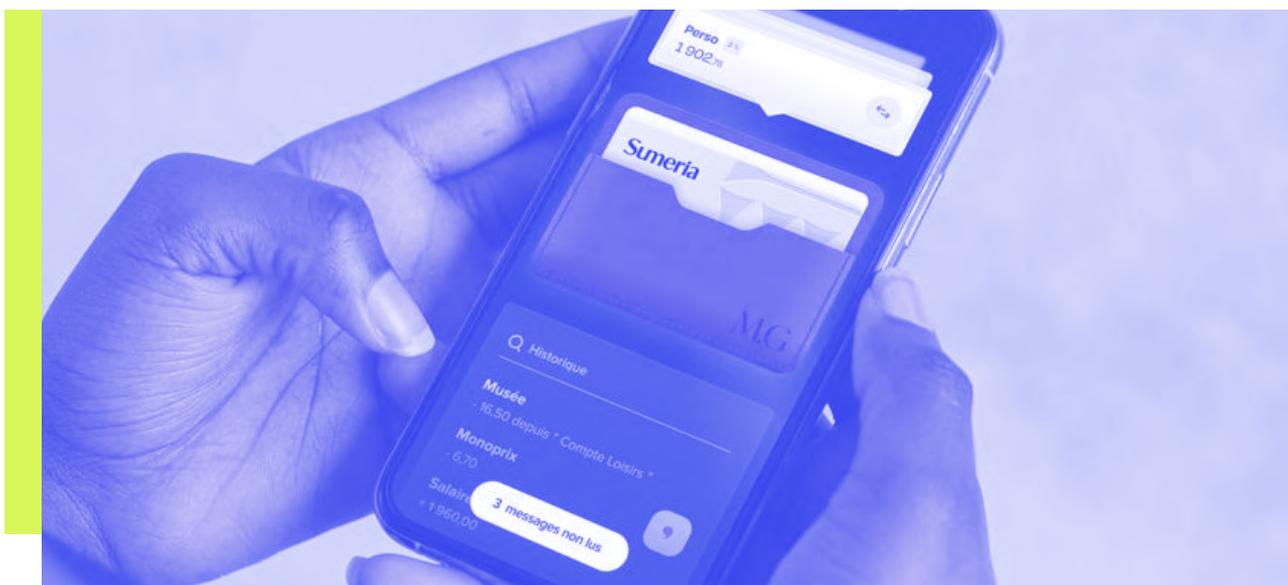
L'engouement est réel : avec près de 200 000 utilisateurs investissant via Sumeria, les cryptomonnaies représentent désormais la moitié des volumes d'investissement sur la plateforme, devançant même les actions. « Il y a des périodes où l'engouement fluctue, mais globalement, cela reste un élément central de notre offre et correspond parfaitement à nos utilisateurs majoritairement jeunes », souligne Cyril Chiche.

Le modèle économique entre Lydia et Bitpanda repose sur un partage des frais de transaction. Deux types de partenariats existent, comme l'explique Walid Benothman, responsable du développement international de Bitpanda : « Dans le premier cas, si la banque dispose déjà de toutes les licences réglementaires crypto, nous lui fournissons simplement la technologie en mode SaaS. Mais lorsque la banque n'a pas de licence crypto (ce qui est le cas de Lydia Solutions, ndlr), nous opérons sous notre propre licence et proposons un modèle "Investment as a Service" », précise-t-il. Cyril Chiche confirme cette approche pragmatique : « Nous n'avons jamais eu l'intention de développer cette offre seuls. Nous avons défini nos besoins en termes d'expérience utilisateur, puis cherché les partenaires capables de les satisfaire. Créer une plateforme d'échange crypto est un projet complexe, tant en termes d'investissement que de coûts de conformité. Ce n'était pas la direction que nous souhaitions prendre. »



CYRIL CHICHE
PATRON ET COFONDATEUR
DE LYDIA SOLUTIONS

UN FRAMEWORK CLÉ EN MAIN POUR PROPOSER UNE OFFRE CRYPTO À SES CLIENTS : L'EXEMPLE DE LYDIA



UNE INTÉGRATION EN 12 SEMAINES

Selon Walid Benothman, l'implémentation de la solution Bitpanda prend en moyenne 12 semaines. « Nous avons conçu une architecture basée sur des microservices et Kubernetes, permettant une intégration rapide et modulaire », explique-t-il. « Le principal défi pour les banques n'est pas la technologie, mais plutôt l'organisation interne et la formation des équipes pour gérer ces nouveaux services. » Le choix de Bitpanda par Lydia repose sur plusieurs critères : son statut d'acteur européen réglementé, qui garantit une sécurité juridique et financière ; la fluidité des échanges entre les équipes ; et la forte notoriété de la fintech autrichienne, renforcée par des partenariats avec le Bayern Munich et le Paris Saint-Germain.

UN TERRAIN ENCORE LARGEMENT OCCUPÉ PAR LES FINTECHS

Si certaines grandes banques comme BPCE (dont la filiale Herxarq devrait proposer une offre dans les prochains mois) commencent à s'intéresser aux actifs numériques, la majorité reste prudente.

Cette réticence ouvre un boulevard aux fintechs, plus agiles, qui captent une clientèle jeune en quête de nouvelles opportunités d'investissement. Selon une étude publiée mi-février 2025 par AG2R La Mondiale et le Cercle de l'Épargne, plus d'un tiers des moins de 35 ans envisagent d'investir dans des cryptos. Une demande qui semble ignorée par les établissements historiques. « Beaucoup de grandes banques ont des positions dogmatiques sur les cryptos, mais surtout, elles ne ressentent pas le besoin économique immédiat de se lancer », estime Cyril Chiche. Walid Benothman souligne quand à lui la croissance du service en marque blanche : « Nous avons déjà signé une quinzaine de clients en seulement trois ans. » Avec plus de six millions d'utilisateurs en B2C, Bitpanda mise désormais sur le B2B pour poursuivre sa croissance. « Avec des partenaires prestigieux comme N26, Lydia, SG-Forge (pour la distribution de son stablecoin, ndlr) et Deutsche Bank (pour l'accès bancaire des clients de Bitpanda, ndlr), nous avons démontré que notre approche répond aux attentes des institutions financières modernes », conclut-il.

04

Pure players

REVOLUT ET
TRADE REPUBLIC :
CES BANQUES QUI ONT
CHOISI DE DÉVELOPPER
LEUR PROPRE
INFRASTRUCTURE



REVOLUT ET TRADE REPUBLIC : CES BANQUES QUI ONT CHOISI DE DÉVELOPPER LEUR PROPRE INFRASTRUCTURE

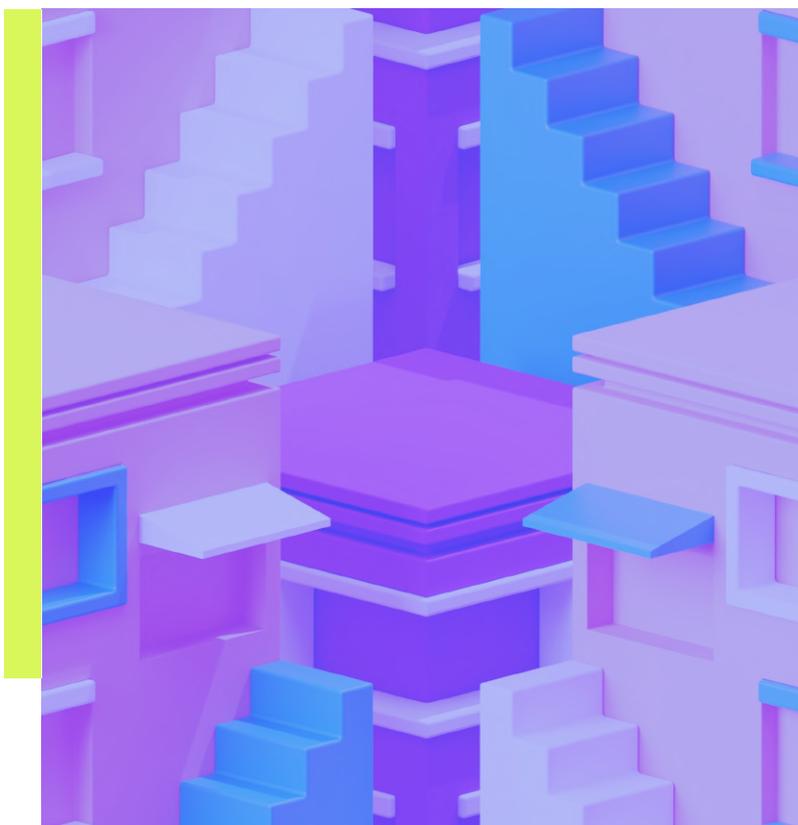
PIONNIÈRES PARMIS LES BANQUES EUROPÉENNES, LES DEUX APPLICATIONS STARS ONT TRÈS TÔT IDENTIFIÉ LA DEMANDE CRYPTO DES CLIENTS. UNE VISION QUI PASSE PAR UN CONTRÔLE PLUS COMPLET DE L'INFRASTRUCTURE.

Deux fintechs stars du secteur bancaire européen, Revolut et Trade Republic, ont très tôt perçu l'intérêt des investisseurs pour les cryptomonnaies. Contrairement à d'autres institutions financières qui préfèrent déléguer la gestion des actifs numériques à des prestataires spécialisés, ces deux acteurs ont opté pour une maîtrise plus complète de leur infrastructure. Leur stratégie repose sur une expérience utilisateur fluide, des frais compétitifs et un accès simplifié aux opportunités d'investissement, incluant les cryptos. Revolut a ouvert la voie en 2017, suivie de Trade Republic en 2021. Ces deux entreprises sont aujourd'hui régulées en tant que prestataires de services sur actifs numériques (PSAN) en Europe. Revolut opère depuis Chypre pour ses activités crypto dans l'Union européenne, tout en disposant d'une licence bancaire en Lituanie. De son côté, Trade Republic possède une licence bancaire en Allemagne et est enregistrée en tant que PSAN en France.

L'INDÉPENDANCE TECHNOLOGIQUE AU CŒUR DE LA STRATÉGIE

Contrairement à d'autres institutions qui externalisent la gestion des cryptos, Trade Republic a fait le choix d'un développement interne. « Nous sommes une banque européenne et allemande, ce qui nous apporte un cadre réglementaire solide », explique Matthias Baccino, Markets Group Lead chez Trade Republic. La fintech cible principalement des investisseurs traditionnels : « Pas des crypto-bros, mais ceux qui souhaitent diversifier leur portefeuille avec du Bitcoin, au même titre qu'un MSCI World, des

émergents ou de l'or », précise Matthias Baccino. Cette vision s'accompagne d'une volonté de contrôle total sur l'offre et la chaîne de valeur. « Depuis le premier jour, notre stratégie est de tout développer nous-mêmes. Cela nous permet de maîtriser notre infrastructure et de disrupter le marché. Nous travaillons avec le plus gros market maker allemand pour nous fournir et nous avons obtenu notre propre licence de custody (qui fonctionne avec Fireblocks, ndlr). » En matière d'engouement client, il constate que l'intérêt fluctue : « Parfois, l'offre crypto devient un sujet majeur pendant trois mois, puis l'intérêt retombe. Mais ce que je peux te dire, c'est que le DCA en Bitcoin est l'un des top 10 DCA chez nous. »



REVOLUT ET TRADE REPUBLIC : CES BANQUES QUI ONT CHOISI DE DÉVELOPPER LEUR PROPRE INFRASTRUCTURE

Revolut poursuit sa montée en puissance avec des ambitions claires dans le secteur des actifs numériques. En 2024, elle a lancé une place de marché dédiée aux traders professionnels et a progressivement pris son indépendance de Bitstamp, qui lui fournissait initialement ses services crypto en marque blanche. Aujourd'hui, Revolut est probablement la fintech la plus avancée sur le sujet en Europe. Cette intégration poussée de la crypto a même valu à l'entreprise une forte dépendance aux tendances du marché, régulièrement soulignée dans la presse financière entre 2020 et 2022. Toutefois, cette dépendance s'est atténuée avec la diversification de ses activités. L'entreprise ne cache pas ses ambitions : en 2024, des rumeurs circulaient sur un projet de stablecoin en euro, confirmant son intérêt croissant pour le secteur.

« Le secteur des fintechs est extrêmement compétitif, et la rentabilité est un défi. Investir dans l'infrastructure peut être judicieux pour optimiser la gestion des coûts à long terme »

UNE TENDANCE QUI SÉDUIT D'AUTRES ACTEURS

D'autres fintechs adoptent également une stratégie visant à limiter leur dépendance aux prestataires externes. « Ne pas dépendre d'un unique prestataire, c'est aussi une façon de renforcer sa résilience », explique Claire Balva, responsable de la stratégie chez Deblock, une néobanque régulée en France qui propose un compte courant en euros, un portefeuille crypto auto-conservé et des offres d'investissement. Contrairement aux acteurs historiques, la start-up s'approvisionne directement auprès de market makers pour répondre à la demande de ses clients. Ce choix stratégique répond aussi à des impératifs de rentabilité. « Le secteur des fintechs est extrêmement compétitif, et la rentabilité est un défi. Investir dans l'infrastructure peut être judicieux pour optimiser la gestion des coûts à long terme », souligne Claire Balva. Ayant été conçue dès le départ avec une brique crypto, Deblock a pu éviter les contraintes techniques pesant sur les banques traditionnelles. « Pour les entreprises plus anciennes, intégrer une solution crypto en interne est plus complexe. C'est pourquoi beaucoup préfèrent opter pour des solutions en marque blanche. » Elle conclut : « La plupart des banques ne développeront pas leur propre solution de conservation ni ne se lanceront dans le market making crypto. Elles feront appel à différents prestataires pour ces services. »



05

Chiffres

LES ETP CRYPTO
PRÊTS À DÉCOLLER
EN EUROPE ?



LES ETP CRYPTO PRÊTS À DÉCOLLER EN EUROPE ?



TOURNANT RÉGLEMENTAIRE AMÉRICAIN :

L'approbation des ETF

Bitcoin au comptant par la SEC en janvier 2024 a marqué un tournant et a renforcé l'attractivité du bitcoin en tant que classe d'actifs institutionnelle.



BLACKROCK SE LANCE EN EUROPE :

Après le succès de son ETF Bitcoin au comptant aux États-Unis, **BlackRock prévoit de lancer ses premiers ETF Bitcoin en Europe**, avec un fonds domicilié en Suisse et une commercialisation potentielle dès février 2025.



SUCCÈS MASSIF AUX ÉTATS-UNIS :

L'ETF Bitcoin de BlackRock (IBIT) a enregistré

le lancement le plus réussi de l'histoire des ETF américains, atteignant **52,3 milliards de dollars d'actifs en un an**.



DES FLUX EN CROISSANCE MALGRÉ DES RACHATS RÉCENTS :

En janvier 2025, les flux nets vers ces ETF ont atteint **5,25 milliards de dollars**, en hausse par rapport aux 4,53 milliards de décembre 2024, confirmant un intérêt soutenu des investisseurs.



FORTE ADOPTION DES ETP CRYPTO :

Plusieurs ETF Bitcoin – Fidelity (FBTC), ARK 21Shares (AEKB) et Bitwise (BITB) figurent parmi **les 20 meilleurs lancements d'ETF de l'histoire aux États-Unis**.



SUISSE, MARCHÉ CLÉ :

La Suisse est un hub majeur pour les ETF crypto, avec une régulation favorable et une infrastructure adaptée aux investisseurs institutionnels.



CONTEXTE EUROPÉEN:

L'Europe dispose déjà de plusieurs ETP Bitcoin et crypto actifs, notamment via 21Shares, CoinShares et Bitwise. L'arrivée de BlackRock pourrait **renforcer l'adoption institutionnelle sur le continent**.

06

Entretien

RONALD RICHTER BITWISE

« NOUS AVONS UNE APPROCHE
DE SPÉCIALISTES : NOUS NE FAISONS
QUE DE LA CRYPTO »



RONALD RICHTER BITWISE

DANS UN MARCHÉ DES ETP CRYPTO DE PLUS EN PLUS CONCURRENTIEL, OÙ BLACKROCK S'APPRÊTE À FAIRE SON ENTRÉE EN EUROPE, LE DIRECTEUR RÉGIONAL DE BITWISE MET EN AVANT LES ATOUTS DE SES PRODUITS.

« Nous avons une approche de spécialistes : nous ne faisons que de la crypto »

Il a besoin d'une solution qui s'intègre parfaitement dans son infrastructure actuelle, avec la même fluidité qu'un investissement dans une action ou un ETF classique. Les ETP crypto répondent exactement à cette exigence : ils se traitent en Bourse, dans un cadre réglementé, avec des codes ISIN accessibles via les plateformes habituelles comme Saxo ou Interactiv Brokers.

C'est un produit institutionnel, simple d'utilisation et sécurisé, qui évite les complexités techniques de la détention directe. Ajoutez à cela la transparence des produits que nous proposons chez Bitwise, avec un suivi en temps réel des actifs sous-jacents, et vous avez un véhicule d'investissement qui coche toutes les cases pour une adoption par les professionnels.

COMBIEN D'ETP CRYPTO PROPOSEZ-VOUS EN EUROPE ?

Nous avons actuellement 11 ETP disponibles en Europe. Nous couvrons les principales cryptos, à commencer par Bitcoin, Ethereum ou Solana, avec des variantes incluant du staking pour ces deux derniers. Ensuite, nous avons des ETP sur XRP, Litecoin, Polkadot et Aptos, avec ou sans staking, et nous proposons aussi un panier diversifié, ce qui permet aux investisseurs d'avoir une exposition plus large sur l'écosystème. Nous avons également lancé un Bitcoin ETP à très bas frais pour répondre à la demande croissante de solutions plus compétitives sur le marché européen.

EN QUOI LES ETP CRYPTO SONT-ILS PERTINENTS POUR LES PROFESSIONNELS DE L'INVESTISSEMENT ?

C'est avant tout une question de simplicité et d'accessibilité. Aujourd'hui, un conseiller financier ou un gestionnaire de portefeuille qui veut offrir de la crypto à ses clients ne peut pas se permettre de gérer manuellement des comptes sur des échanges comme Binance ou Kraken.

RONALD RICHTER BITWISE

COMMENT VOS ETP SE DISTINGUENT-ILS DES AUTRES ?

Là où nous faisons la différence, c'est dans notre approche institutionnelle et notre transparence. Tous nos produits sont adossés à 100 % aux actifs sous-jacents, stockés en toute sécurité chez nos dépositaires. Contrairement à certains acteurs du marché, nous ne pratiquons aucun prêt de nos actifs, ce qui élimine le risque de contrepartie.

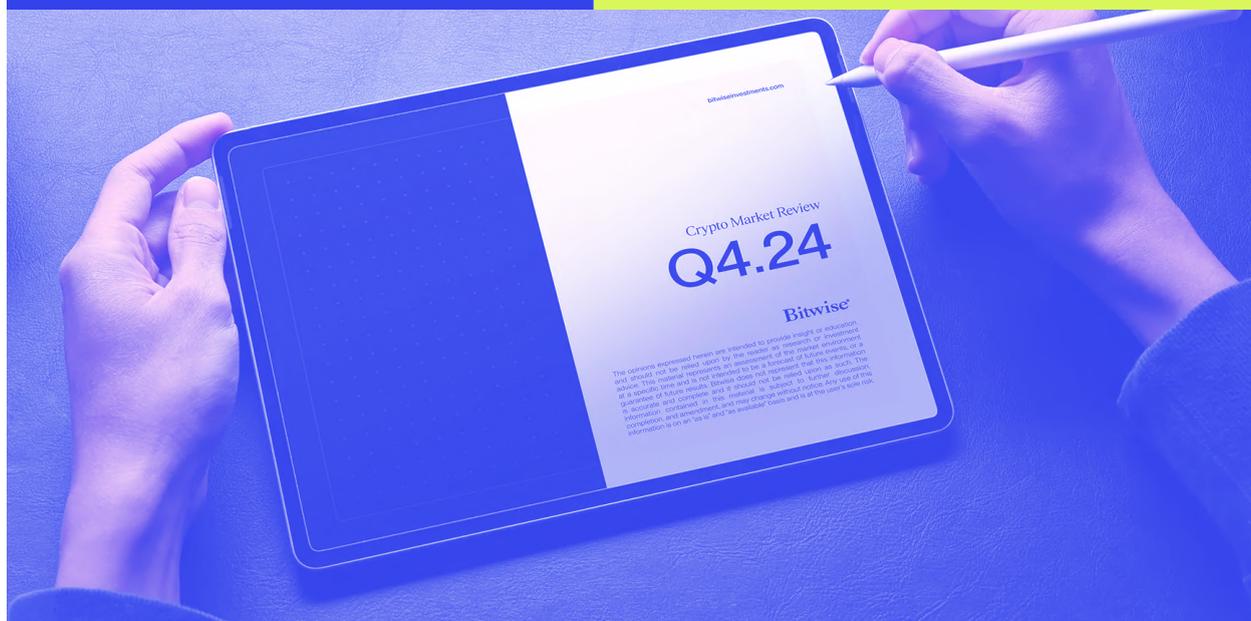
De plus, nous offrons la possibilité pour nos investisseurs de demander un remboursement physique. C'est un point clé : si vous achetez notre ETP Bitcoin et que vous voulez récupérer de vrais bitcoins sur votre portefeuille numérique, c'est possible. Ce n'est pas le cas de tous les fournisseurs. Ensuite, notre structure est pensée pour minimiser le risque : nous avons un administrateur indépendant qui supervise les transactions et une fiduciaire qui peut intervenir en cas de problème avec l'émetteur.

Enfin, notre spécialisation joue un rôle crucial. Nous ne sommes pas un géant généraliste comme BlackRock, nous sommes des spécialistes de la crypto, avec une équipe dédiée qui connaît cet univers dans ses moindres détails. Nos clients savent qu'ils ont un partenaire réactif et expert à leurs côtés.

QUELS SONT LES CANAUX DE DISTRIBUTION TRADITIONNELS POUR VOS PRODUITS ?

Nous couvrons tous les canaux traditionnels qui permettent de toucher à la fois les investisseurs institutionnels et les particuliers. Cela passe d'abord par les banques et les assureurs, qui proposent nos produits via leurs plateformes d'investissement. Ensuite, nous travaillons avec les plateformes de trading en ligne comme Saxo Bank, qui offrent un accès direct à nos ETP. Il y a également les conseillers en gestion de patrimoine (CGP), qui cherchent des produits réglementés pour leurs clients. L'objectif est d'être présent sur tous les points d'entrée où les investisseurs sont habitués à placer leur argent. Cela demande du travail de terrain, du porte-à-porte pour convaincre chaque distributeur de la valeur de nos produits. C'est un travail de fond, mais c'est ainsi qu'on construit une présence durable sur le marché européen.

« L'objectif est d'être présent sur tous les points d'entrée où les investisseurs sont habitués à placer leur argent »



RONALD RICHTER BITWISE

QUELS ARGUMENTS DÉPLOYEZ-VOUS POUR LES CONVAINCRE ?

Le premier argument, c'est que le vent a tourné. La perception du marché a changé : regardez ce qui se passe aux États-Unis avec l'adoption massive des ETF Bitcoin. La demande est là, et elle va continuer à croître. On ne peut plus ignorer la crypto comme une classe d'actifs, surtout quand on voit que les portefeuilles intégrant un peu de Bitcoin ont historiquement eu de meilleures performances ajustées au risque que ceux qui n'en ont pas. Ensuite, il y a une réalité de marché : il n'y a pas assez de Bitcoin pour tout le monde. Aujourd'hui, il y a plus de millionnaires dans le monde que de bitcoins disponibles.

Si chacun décide d'investir ne serait-ce que 100 000 dollars, cela crée une pression haussière énorme. Les investisseurs institutionnels le comprennent et veulent une exposition. Enfin, l'argument technologique est aussi important. Investir dans Ethereum, par exemple, ce n'est pas juste acheter un actif, c'est participer au développement d'une nouvelle infrastructure financière mondiale. Les distributeurs doivent comprendre qu'en proposant ces produits, ils ne font pas juste répondre à une tendance, ils prennent une place dans l'avenir de la finance.

BEAUCOUP DE DISTRIBUTEURS FRANÇAIS RESTENT ENCORE FRILEUX POUR PROPOSER DES ETP CRYPTO, QU'EST-CE QUI EXPLIQUE CELA ?

Il y a plusieurs facteurs. D'abord, il y a une culture d'investissement différente entre la France et d'autres pays européens comme l'Allemagne. En Allemagne, il y a 11 millions d'investisseurs en ETF/ETP, en France, à peine 450 000. Les Allemands se distinguent par une plus grande autonomie dans leurs placements. En revanche, les Français passent beaucoup plus par des conseillers financiers et des banques, qui ont historiquement favorisé des produits avec de fortes marges.

Or, un ETP, c'est un produit à bas coût, ce qui n'incite pas forcément ces acteurs à le promouvoir. Ensuite, il y a un frein psychologique. Les banques françaises sont souvent frileuses face à la crypto, même quand elles développent elles-mêmes des projets dessus. Il y a une espèce de paradoxe : d'un côté, elles investissent dans l'infrastructure crypto, de l'autre, elles bloquent encore l'accès à des produits crypto réglementés pour leurs clients. Ce conservatisme ralentit l'adoption en France, mais avec la montée en puissance des nouvelles générations d'investisseurs et l'évolution des mentalités, cela finira par changer.

« Là où BlackRock peut compter sur sa marque pour attirer les investisseurs, nous, nous misons sur notre connaissance fine du marché et notre réactivité »

RONALD RICHTER BITWISE



ETHW

The Bitwise *Ethereum* ETF

COMMENT ANTICIPEZ-VOUS L'ARRIVÉE IMMEDIATE DES PRODUITS CRYPTO DE BLACKROCK EN EUROPE ?

C'est une excellente nouvelle, parce que cela valide définitivement le marché. Quand un acteur comme BlackRock arrive, cela signifie qu'il y a une opportunité sérieuse en Europe. Cela va probablement amener encore plus d'institutions à s'intéresser aux ETP crypto. Maintenant, il faut voir comment ils vont structurer leurs produits. Leur ETP Bitcoin sera basé en Suisse, et il y a encore des questions sur les détails de leur modèle. Chez Bitwise, nous avons une approche de spécialistes : nous ne faisons que de la crypto, nous avons une équipe dédiée, une recherche approfondie, et une expertise que les grands généralistes ne pourront pas forcément égaler. Là où BlackRock peut compter sur sa marque pour attirer les investisseurs, nous, nous misons sur notre connaissance fine du marché et notre réactivité. Nous sommes des partenaires directs pour nos clients, là où BlackRock reste un géant avec une structure plus rigide. La compétition sera rude, mais nous avons nos arguments.

BITCOIN LOGÉ DANS DES PRODUITS D'ASSURANCE-VIE, ÇA SERA UN JOUR POSSIBLE ?

Oui, et ce n'est qu'une question de temps. Le principal frein aujourd'hui, c'est la réglementation et l'intégration des ETP dans les cadres existants comme les contrats d'assurance-vie. En Europe, un des problèmes vient de la réglementation UCITS, qui limite à 10 % l'exposition d'un fonds à un seul actif, ce qui empêche pour l'instant d'avoir des ETF Bitcoin classiques dans ces produits. Mais des solutions alternatives émergent déjà, et les acteurs comme Inter Invest commencent à intégrer de la crypto dans des PER. La demande est là, et les assureurs finiront par suivre. Quand on voit les flux qui se dirigent vers Bitcoin aujourd'hui, et la pression des investisseurs pour y avoir accès de manière simple et fiscalement optimisée, il est évident que l'assurance-vie ne pourra pas rester en dehors du mouvement indéfiniment.

07

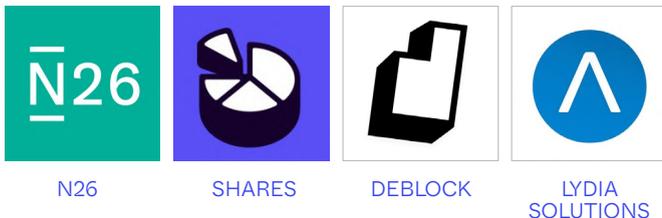
Mapping

LES ACTEURS
DE L'ÉCOSYSTÈME
CRYPTO
INSTITUTIONNEL



LES ACTEURS DE L'ÉCOSYSTÈME CRYPTO INSTITUTIONNEL

Néo-banques européennes qui proposent de l'investissement crypto



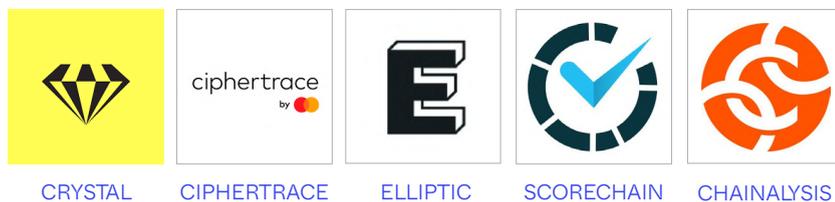
Exchanges Institutionnels



Custodians



Blockchain Analysis



Prestataires techniques financiers

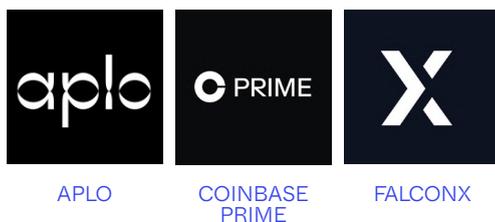


LES ACTEURS DE L'ÉCOSYSTÈME CRYPTO INSTITUTIONNEL

Prestataires technologiques de conservation



Prime brokers



On-off ramp



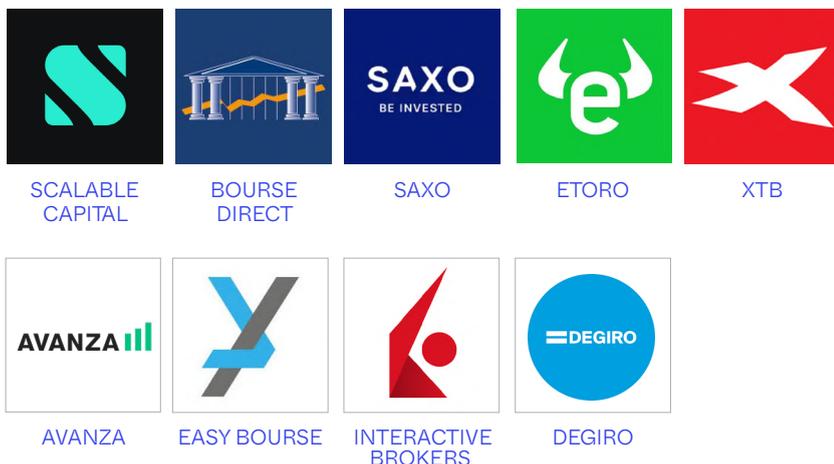
Market makers



OTC Desk



Brokers qui distribuent des ETP crypto en Europe

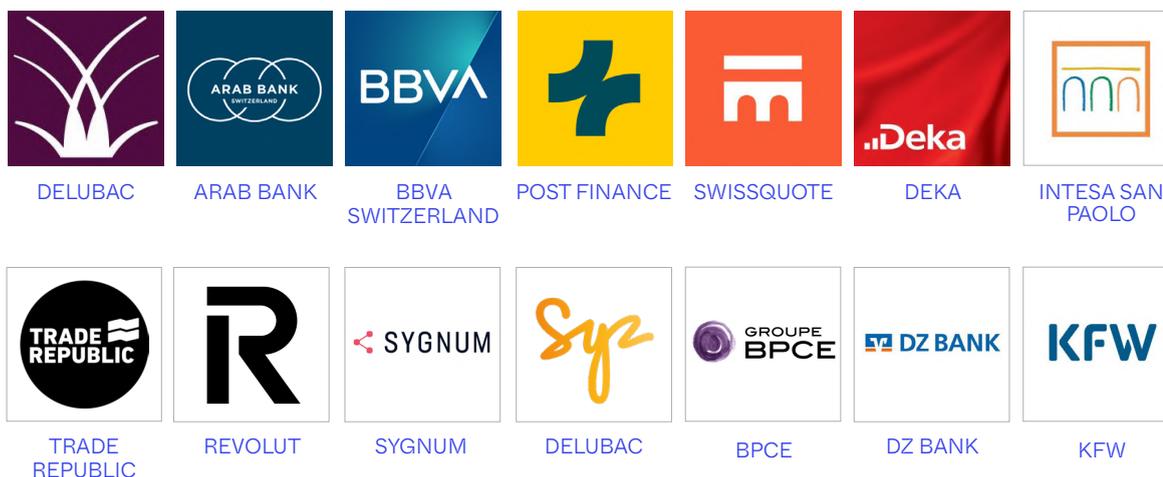


LES ACTEURS DE L'ÉCOSYSTÈME CRYPTO INSTITUTIONNEL

Émetteurs d'ETP crypto



Banques européennes qui proposent de l'investissement crypto



White label brokerage (tout en un)





**The
Big Whale**

REMERCIEMENTS

MATTHIAS BACCINO

Trade Republic,
Markets Group Lead

CLAIRE BALVA

Deblock, directrice
de la stratégie

WALID BENOTHMAN

Bitpanda, Managing
Director MENA
& International

OLIVER YATES

Aplo, CEO

STANISLAS BARTHÉLÉMI

KPMG, Senior Manager
Cryptos & Web3

CYRIL CHICHE

Lydia Solutions, CEO

RONALD RICHTER

Bitwise, Regional Director
Europe

BENOIT BOUDIER

Boerse Stuttgart Digital,
BD and Partnerships
Director

Ce rapport a été conçu par le service
recherche de **The Big Whale** et sous la
direction de **Grégory Raymond**.

www.thebigwhale.io

Nous contacter : contact@thebigwhale.io

9 rue des Colonnes, 75002 Paris, FRANCE