



RESEARCH

Benchmark

L'adoption des digital assets par les banques, fintechs et asset managers français.

April 2026

Le benchmark en 10 chapitres

Une radiographie de la place financière française sur les actifs numériques : banques, fintechs, asset managers.

- 01 _ **Édito** - Le grand réveil →
- 02 _ **Panorama** - Les acteurs interrogés →
- 03 _ **3 tendances** - Rythmes, tokenisation, budgets →
- 04 _ **Vue d'ensemble** - Chiffres clés de la place →
- 05 _ **Fintechs** - Opérationnelles →
- 06 _ **Banques** - Du wait-and-see à l'industrialisation →
- 07 _ **Asset managers** - Entre conviction et attentisme →
- 08 _ **Analyse onchain** - EURCV, le stablecoin de SG-Forge →
- 09 _ **Paroles de dirigeants** - Entretiens →

CHAPITRE · 01

Éditorial.

Où en est la place financière française.

ÉDITORIAL

Le grand réveil



Grégory Raymond
Head of Research

“Toutes les banques interrogées (7/7) veulent accélérer sur les digital assets”

En 2026, plus aucun grand acteur financier ne peut se permettre d’ignorer les actifs numériques.

Pourtant, jusqu’ici, personne n’avait pris la peine de radiographier la place financière française sur le sujet. On disposait d’annonces éparses, de communiqués de presse prudents, de signaux faibles captés au fil des conversations.

Mais aucune vue d’ensemble. Aucun point de comparaison. Aucune donnée structurée permettant de répondre à une question simple : où en est-on vraiment ? C’est pour combler ce vide que nous avons lancé ce benchmark.

Pendant plusieurs semaines, nous avons interrogé une vingtaine d’acteurs de la place (banques, fintechs, asset managers qui disposaient d’une stratégie concernant les digital assets). Nous avons également utilisé les données de The Big Whale.

L’objectif était de poser un cadre factuel, comparable, sur un sujet où le discours précède encore souvent la réalité.

Nous avons complété cette enquête par sept entretiens avec des dirigeants qui construisent, aujourd’hui, l’offre digital assets française. Leurs réponses, parfois très franches, éclairent les chiffres et révèlent les questions qui traversent chaque segment.

Ce que nous avons trouvé nous a surpris par sa netteté. Le mouvement est enclenché, et il est plus avancé que ce que les apparences laissent croire. Mais il est aussi profondément inégal. Les fintechs sont déjà en phase de rentabilisation quand certains asset managers en sont encore à la veille stratégique. Les banques, elles, rattrapent leur retard à marche forcée. Le point saillant, ce sont des budgets en hausse unanime pour ces dernières et des centaines de recrutements en cours.

Ce benchmark a vocation à devenir un rendez-vous régulier. Nous le referons, nous l’élargirons, et nous espérons qu’il contribuera à rendre le débat plus lisible pour les acteurs de la place comme pour ceux qui les observent.

— CHAPITRE · 02

Le panorama.

Les acteurs de la place française qui disposent d'une stratégie digital assets

La place française sur les digital assets

Ils pèsent, ensemble, plusieurs milliers de milliards d'euros d'actifs sous gestion.

Mais tous n'ont pas tous le même niveau de maturité et de déploiement.

7 BANQUES

BNP Paribas
Société Générale
Groupe BPCE
Crédit Agricole
Boursobank
ODDO BHF
Banque Delubac

5 GRANDES FINTECHS

Lydia
Coinhouse
Deblock
Bitstack
Finary

15 ASSET MANAGERS

Amundi	BNP Paribas AM
Natixis IM	Generali Investments
Ofi Invest	LBP AM
Groupama AM	La Française
Arkéa IS	Carmignac
Rothschild & Co AM	La Financière de l'Échiquier
Eiffel Investment Group	TOBAM
Melanion	Spiko

— CHAPITRE · 03

Trois tendances.

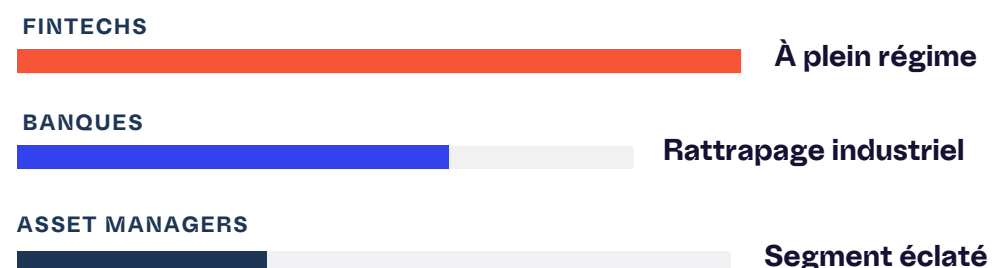
Ce qui ressort de l'enquête, en trois mouvements principaux.

Ce qui ressort, en trois tendances

01.

Un dynamisme global, mais des rythmes différents

Les fintechs ouvrent la route, les banques industrialisent, les AM cherchent leur angle.



02.

La tokenisation plutôt que la crypto

Pour les banques c'est l'infrastructure financière nouvelle génération. Mais attention: pas grand chose n'est encore onchain (sauf pour SG-Forge).

4/7

BANQUES : TOKENISATION = "AVENIR DE LA FINANCE"

Premier produit "bankable" : les fonds monétaires, cités en priorité n°1 par la plupart des établissements.

03.

Les budgets partent à la hausse

100% des banques interrogées augmentent leur budget digital assets pour 2026-2027.

100% BANQUES EN HAUSSE

40% FINTECHS EN HAUSSE

57% AM EN HAUSSE

Chez les fintechs, la stabilité domine. C'est le signe d'un modèle déjà calibré.

CHAPITRE · 04

Vue d'ensemble.

Les chiffres clés qui résument la dynamique 2026 des banques, fintechs et asset managers présents sur les digital assets

04

Les chiffres qui résument **notre enquête**

BUDGET EN HAUSSE

100 %

des banques ayant une stratégie digital assets augmentent leur budget dédié pour 2026-2027

STABLECOINS

15 %

des acteurs déclarent avoir une utilisation active des stablecoins, dont trois banques.

ACCULTURATION TOP MANAGEMENT

4/5

note moyenne de l'acculturation du top management des banques (moins que les fintechs, plus que les AM)

TECHNOLOGIE

47 %

expriment leur préférence pour des blockchains publiques (Ethereum, L2. etc.)

TOKENISATION

45 %

des banques voient la tokenisation comme l'avenir de la finance

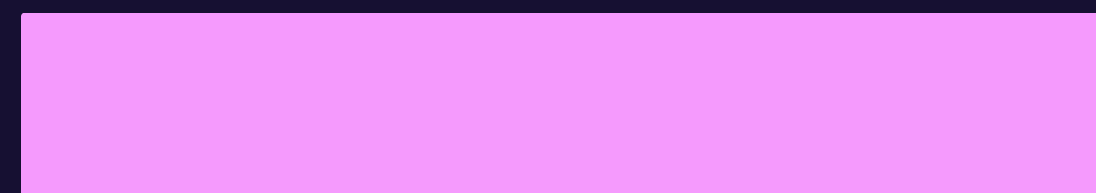
VISION 2030

11 %

des acteurs anticipent qu'ils géreront +20% d'actifs tokenisés d'ici 2030

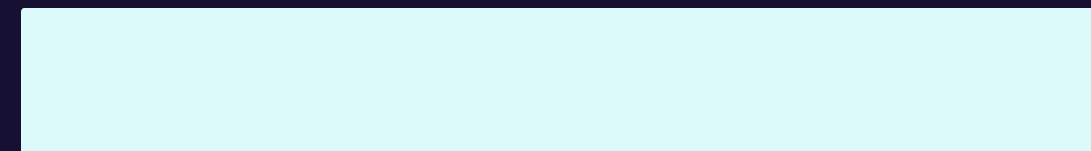
IMPORTANCE STRATÉGIQUE · SCORE /5

4.6 /5



FINTECHS

3.7 /5



BANQUES

2.5 /5



ASSET MANAGERS

CHAPITRE · 05

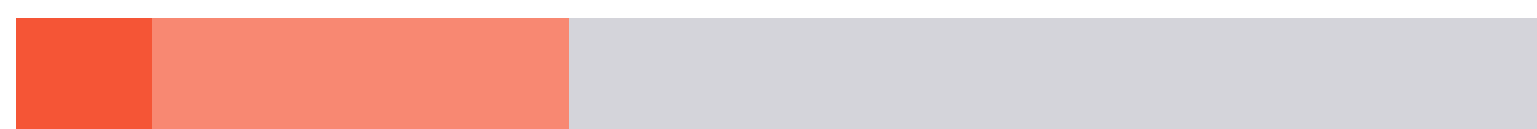
Les fintechs.

Déjà là, opérationnelles à plein régime, et désormais concurrencées.

Où en sont les **fintechs**

Un peu plus aventureuses, un peu plus rapides. Elles ouvrent la route et consolident désormais leur modèle.

BUDGETS 2026-2027 — LE SIGNAL FAIBLE



■ FORTE HAUSSE ■ EN HAUSSE ■ STABLE

La majorité en budget stable

Une majorité des fintechs ayant une stratégie en digital assets déclarent une offre "opérationnelle (achat/vente/conserver)", ce qui les distingue nettement des banques et asset managers du panel, encore majoritairement en phase de R&D ou pilote. Elles affichent aussi en majorité un budget "stable" pour 2026-2027. Seul l'une d'elles (Bitstack) annonce une forte augmentation (>20%). Cela suggère que les fintechs crypto-natives ont déjà absorbé l'essentiel de leur investissement d'infrastructure et passent en phase de rentabilisation, là où les acteurs traditionnels commencent tout juste à dépenser.

L'impact ambivalent de MiCA

La quasi-totalité des fintechs ont obtenu ou sont en cours d'obtention de l'agrément MiCA. Mais l'appréciation de son impact est partagée : certaines y voient un accélérateur (cadre sécurisant), tandis que d'autres pointent les coûts de mise en conformité comme un frein. C'est un signal intéressant : les entreprises les plus anciennes ressentent plus durement la charge, alors que les nouveaux entrants perçoivent MiCA comme un levier de crédibilité.

Tokenisation : une conviction mais encore peu d'engagement

Une grande partie considère la tokenisation comme "l'avenir de la finance". Pourtant, les efforts concrets restent très limités : aucune n'a encore sorti de produit concret dessus, même si l'intérêt de Deblock pour les actions tokenisées est fort. On est dans un schéma classique de conviction de principe sans encore de business case concret côté fintech.

TRADING STACK

Custom

Passerelles développées en interne

ACCULTURATION TOP MANAGEMENT

4.6/5

Plus haut score des 3 segments

VISION 2030

60%

Anticipent +20% d'actifs tokenisés

CHAPITRE · 06

Les banques.

Du wait-and-see à l'industrialisation : budgets, emploi, positionnement.

Du **wait-and-see** à l'industrialisation

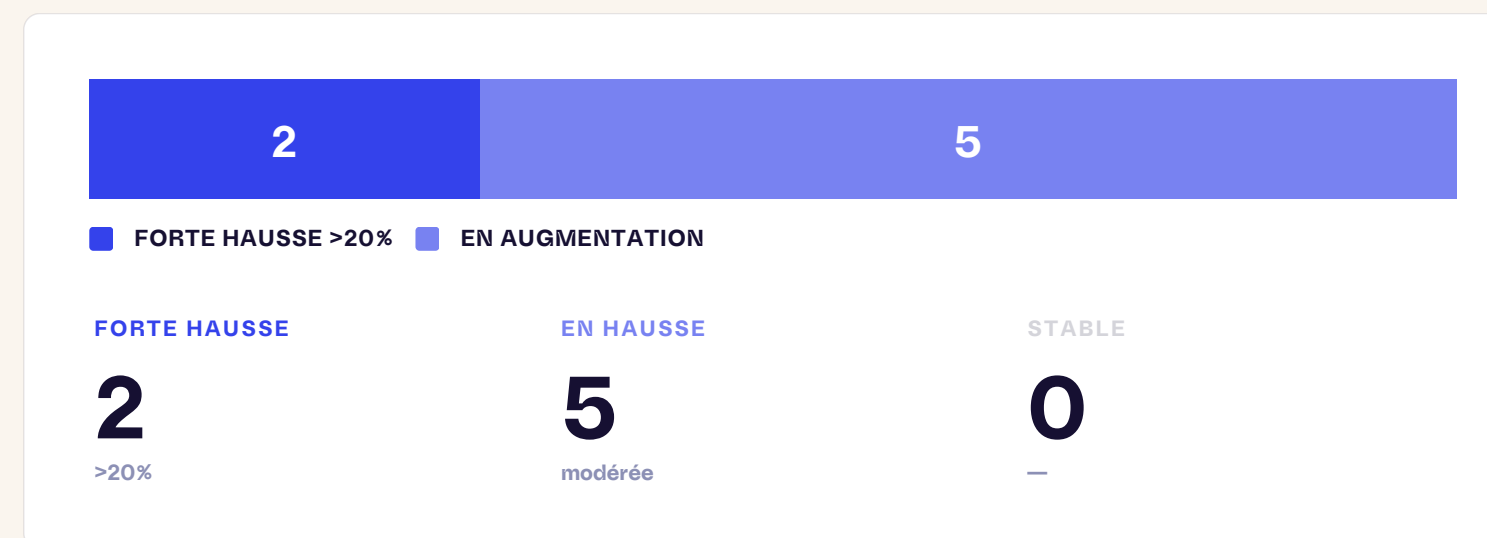
Budgets en hausse partout, aucun statu quo, aucune baisse. Un signal sans équivoque : les grandes banques basculent.

7/7

Toutes les banques interrogées augmentent leur budget digital assets.

Aucune baisse. Aucun statu quo. Deux établissements affichent une hausse **supérieure à 20%**, les cinq autres sont en augmentation.

RÉPARTITION DES HAUSSES



La conformité devient un avantage concurrentiel.

Un marché de l'emploi qui s'ouvre

~300

POSTES OUVERTS DANS LES BANQUES FRANÇAISES

Un volume qui signe la **phase de consolidation industrielle** : les banques ont dépassé les expérimentations isolées et recrutent désormais pour sécuriser, intégrer, et déployer à grande échelle. Les embauches se font principalement sur le compliance.

RÉPARTITION DES POSTES OUVERTS



■ Conformité & Risques	45 %
■ Ingénierie technique	35 %
■ Développement produit	20 %

CHAPITRE · 07

Asset managers.

Entre conviction et attentisme, le segment le plus contrasté de la place.

Entre conviction et attentisme

Le segment le plus contrasté : quelques acteurs convaincus qui avancent vite, une majorité qui attend.

MATURITÉ DE L'OFFRE — UN SEGMENT ÉCLATÉ

Un pure-player en avance, un leader en production, une majorité encore en observation



Amundi et Spiko (leader des fonds monétaires tokenisés en Europe) ont lancé en mars 2026 un fonds de trésorerie tokenisé (SAFO) qui utilise un mécanisme de total return swap avec BNP Paribas pour offrir un rendement supérieur aux fonds monétaires classiques (2,2 % en euros, 4 % en dollars), accessible dès 1 euro et 24h/24. Amundi a également lancé un ETP Bitcoin en avril 2026.

CAMP 1 · LES CONVAINCUS

+20% d'actifs tokenisés en 2030

Une minorité d'AM anticipe une bascule rapide.

CAMP 2 · LES PRUDENTS

Moins de 5% en 2030

La majorité voit le marché rester marginal.

Des budgets en hausse

La quasi-totalité des asset managers du panel prévoit d'augmenter ses investissements digital assets en 2026-2027, y compris ceux qui n'ont pas encore d'offre commerciale. Les allocations budgétaires précèdent le déploiement, ce qui signale un point d'inflexion : la gestion d'actifs passe d'une logique de veille à une logique de pré-industrialisation.

Des segments de tokenisation identifiés

Contrairement aux fintechs, qui restent vagues sur leurs ambitions en matière de tokenisation, les asset managers ciblent des segments précis : crédit privé, fonds monétaires, stablecoins. Chaque gérant se positionne sur la verticale la plus proche de son ADN. La conviction est forte ("l'avenir de la finance"), mais les projets restent au stade de l'intention.

Aucun AM ne parie sur un boom à court terme, ce qui constitue une fenêtre confortable pour les retardataires.

CHAPITRE · 08

Analyse onchain.

Focus sur l'EURCV de SG-FORGE, un stablecoin institutionnel.

08

Le stablecoin **EURCV** de **SG-FORGE**



Longtemps confidentiel, l'EURCV connaît un véritable boom depuis le 1^{er} janvier 2026. Il est désormais le 2^{ème} plus gros stablecoin euro du marché (derrière Circle). Seule l'autre banque française, ODDO BHF, émet un stablecoin de qualité bancaire sur le seul européen.

<p>ÉMETTEUR Société Générale- FORGE filiale SG</p>	<p>STATUT E-Money Token régime MiCA</p>	<p>CHAÎNE DE BASE Ethereum + Solana, Stellar, XPRL (Ripple)</p>	<p>SUPPLY AGRÉGÉE ~100 M€ multichain · avr. 2026</p>	<p>DÉTENTEURS ETHEREUM 3 346 adresses wallets uniques</p>
--	---	---	--	---

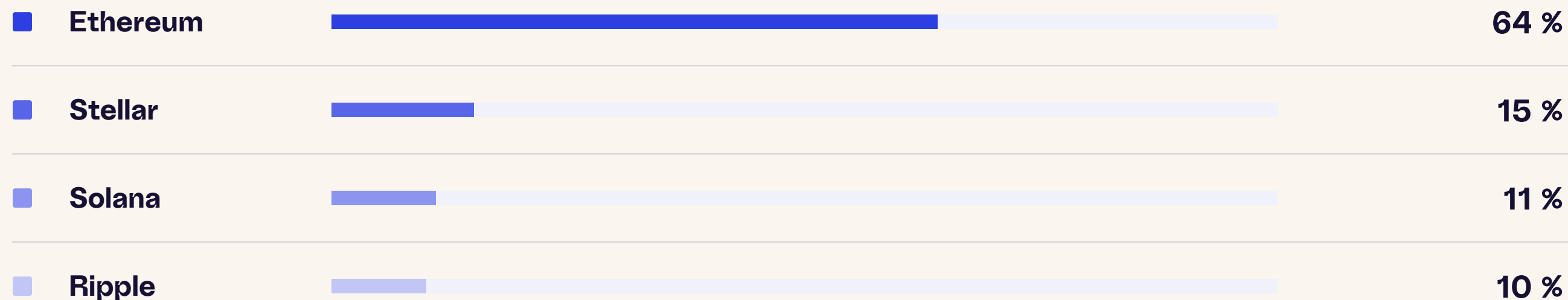
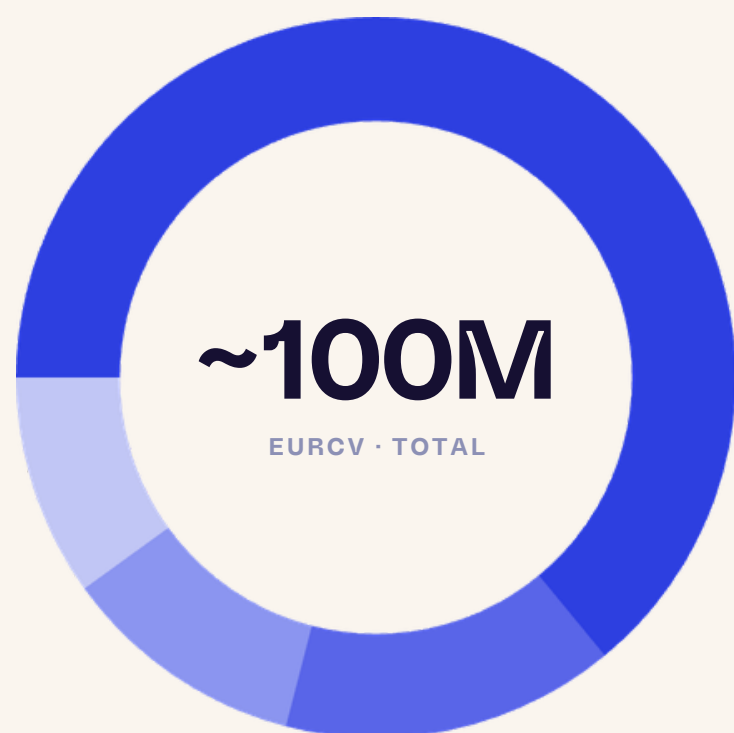
+52 %

OFFRE EN CIRCULATION DEPUIS LE 1ER JANVIER 2026

66M → 100M EURCV en quatre mois. Une courbe quasiment plate pendant trois ans, puis un décollage vertical déclenché par l'ouverture de la pool Morpho × Deblock mi mars.

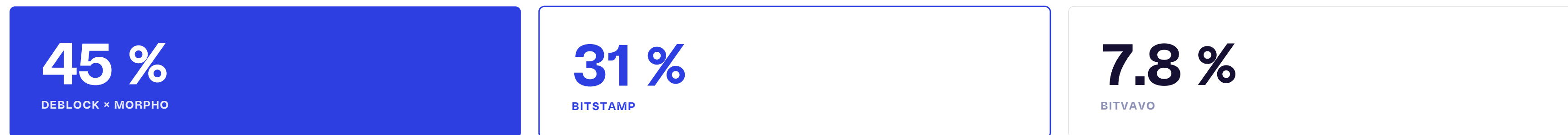
Quatre blockchains, une domination Ethereum

L'EURCV est déployé sur quatre blockchains publiques. Mais près des deux tiers de la supply vivent sur Ethereum et c'est là que se joue la vraie adoption.

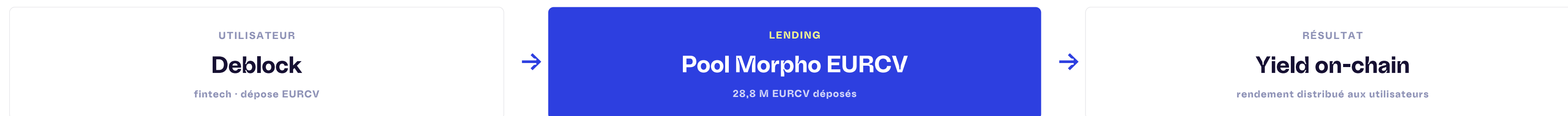


29% des EURCV toutes chaînes confondues sont déposés dans la pool Morpho du partenariat Deblock.

Trois entités concentrent 83 % des EURCV sur Ethereum



Entité	Montant (M)	Pourcentage
Deblock × Morpho	28.8 M	45.0 %
Bitstamp	19.7 M	30.7 %
Bitvavo	5.0 M	7.8 %
Bullish	2.5 M	3.9 %
Bitpanda	1.5 M	2.3 %
Autres (wallets, OTC, DEX)	6.5 M	10.2 %



Un rail de **règlement** pour les institutions

Au-delà du rendement DeFi retail via Deblock, l'EURCV trace deux autres chemins beaucoup plus institutionnels qui ancrent le token dans la plomberie bancaire européenne.

RÈGLEMENT INTERBANCAIRE

SWIFT

L'EURCV est utilisé pour dénouer des transactions d'**obligations tokenisées** en liaison avec le réseau **SWIFT**, positionnant le token comme **rail de règlement interbancaire** et non comme un stablecoin de paiement grand public.

BANQUE PUBLIQUE

Bpifrance

Bpifrance utilisera l'EURCV comme **actif de règlement** pour plusieurs opérations sur blockchain : marchés de capitaux, échanges de crypto-actifs, besoins de **trésorerie et de liquidité** de la banque publique, de ses fonds et de ses entités affiliées.

CHAPITRE · 09

Paroles de dirigeants.

Sept entretiens exclusifs

09

Sept voix, trois segments.

Des entretiens avec les dirigeants qui construisent, aujourd'hui, l'offre digital assets de la place française.

03

BANQUES

03

FINTECHS

01

ASSET
MANAGER

01 _

Julien Clause · BNP Paribas

HEAD OF ASSETFUNDRY

BANQUE

02 _

Paul Bureau · Banque Delubac

DIRECTEUR OFFRE ACTIFS NUMÉRIQUES

BANQUE

03 _

Guy de Leusse · ODDO BHF

DEPUTY COO

BANQUE

04 _

Nicolas Louvet · Coinhouse

CEO

FINTECH

05 _

Alexandre Roubaud · Bitstack

CEO

FINTECH

06 _

Jean Meyer · Deblock

CEO

FINTECH

07 _

Yves Chouefaty · Tobam

CEO

ASSET MANAGER

INTERVIEW · BANQUE

“On avance de **manière progressive**, ce qui est cohérent avec notre statut de **banque systémique**”

Le responsable digital assets de BNP Paribas CIB revient sur six ans d'expérimentations en tokenisation, le positionnement de la première banque européenne face à l'accélération américaine, et sa vision d'une transformation qui prendra encore dix ans.



Julien Clause
HEAD OF ASSETFUNDRY (BNP PARIBAS)

Q1.

Quel retour d'expérience tirez-vous de vos différentes expérimentations en digital assets ?

Nous avons testé plusieurs formats (financement de projet, dette, money market funds) et participé aux expérimentations de la BCE sur les monnaies de banque centrale de gros (wholesale CBDC). Tout cela nous a permis de mieux comprendre l'ensemble des nouvelles chaînes de valeur. On parle souvent de la capacité de la blockchain à déplacer un actif de A à B. Ce qui compte pour nous, c'est ce qu'il y a avant A et après B dans les marchés financiers. À chaque expérimentation, on construit en production, on ajoute progressivement des briques. L'apprentissage porte beaucoup sur les aspects juridiques (responsabilité des différents acteurs, gestion du risque de contrepartie) parce que la blockchain ne supprime pas ces enjeux : il y a toujours un acteur qui garantit l'actif inscrit sur le réseau. Là où la valeur ajoutée est la plus immédiate, c'est le règlement livraison on-chain, avec règlement atomique. La rapidité et la réduction du risque opérationnel de règlement sont particulièrement intéressantes.

Q2.

Les banques américaines semblent accélérer. Comment vous positionnez-vous ?

Le marché est encore naissant. Les fonds monétaires tokenisés représentent aujourd'hui environ 10 milliards de dollars d'encours au total. La clé va être dans les architectures. Il existe des architectures fermées, y compris chez certaines banques américaines, qui fonctionnent grâce à un effet réseau existant. Et des architectures plus ouvertes, interopérables, plus proches dans l'esprit de la blockchain. Les architectures ouvertes gagnent en traction pour certains types d'actifs, et l'Europe a pris le sujet réglementaire plus tôt. Le cadre réglementaire est aujourd'hui mieux défini. Je ne pense pas qu'il y ait un décalage structurel. Ce sont deux approches, deux trajectoires, dans un marché encore en construction. L'Asie avance également sur ce sujet. Au sein de BNP Paribas, on avance de manière progressive, ce qui est cohérent avec notre statut de banque systémique. Dans un marché encore de taille limitée, la notion de leader ou de fast follower n'est pas déterminante à ce stade.

Q3.

Vos clients institutionnels formulent-ils déjà des demandes précises ?

On est dans une configuration assez classique : une majorité de clients n'est pas encore engagée, une partie souhaite tester et comprendre, et une minorité dispose déjà de cas d'usage identifiés. On observe notamment des demandes autour de la gestion de trésorerie. Les parts de fonds tokenisées suscitent de l'intérêt dans la perspective d'un monde plus continu. Mais attention, le token peut circuler en 24/7, l'ensemble de l'infrastructure et de l'écosystème ne fonctionne pas encore ainsi. On parle d'une transformation de long terme comparable à d'autres transformations technologiques majeures qui prend en général une vingtaine d'années. Si l'on prend en point de départ autour de 2015, nous sommes encore dans une phase intermédiaire. Le marché est en phase d'apprentissage, mais tout ce que nous testons aujourd'hui vise à poser les briques des futurs produits, dans une logique de construction progressive.

INTERVIEW · BANQUE

“Nos clients corporate viennent nous voir avec des problématiques concrètes”

Le responsable des actifs numériques de la Banque Delubac revient sur la stratégie crypto de l'établissement, sa croissance sur les mandats de gestion et l'utilisation de stablecoins.



Paul Bureau
BANQUE DELUBAC, DIRECTEUR
OFFRE ACTIFS NUMÉRIQUES

Q1.

Votre offre de gestion sous mandat semble être un succès, que change-t-elle pour vous ?

C'est notre relais de croissance. Pour un CGP, la gestion sous mandat, c'est un produit qu'il connaît parfaitement : reporting, rebate, mandats équilibrés, mandats dynamiques, tout le vocabulaire est familier. On leur propose de la diversification crypto avec un niveau de service institutionnel et la conservation assurée par une banque française agréée. En plus, on a signé des accords de distribution avec de gros cabinets de gestion de patrimoine qui intègrent désormais notre offre dans leurs allocations. C'est de la sticky money : les clients investissent tous les mois, les encours s'accumulent, on capte la performance. Sur 2025, on a fait environ 300 % de croissance, aussi bien en encours qu'en nombre de clients. Le timing de marché ne nous a pas aidés car nous avons obtenu MiCA fin octobre, mais la dynamique est là.

Q2.

Quelles utilisations avez-vous des stablecoins au sein de la banque ?

C'est du cross-border et du trade finance, purement et simplement. Nos clients corporate viennent nous voir avec des problématiques concrètes : rapatrier de la trésorerie depuis une filiale au Gabon, trouver une route de transfert dans des pays où le système bancaire traditionnel est lent ou coûteux. On identifie un partenaire local, on structure la solution, et le stablecoin devient un rail de paiement. Il n'y a pas de logique de yield, les clients s'en moquent. Ce qui les intéresse, c'est la vitesse et la fiabilité du transfert. L'avantage qu'on a, c'est qu'on parle le langage de ces marchés : on est capables de challenger les intermédiaires locaux et d'ouvrir de nouvelles routes.

Q3.

Vous déclarez concentrer vos efforts de tokenisation sur les fonds monétaires. Comment vous positionnez-vous sur ce segment ?

On est déjà disponible sur IZNES, qui est une forme de tokenisation même si ce n'est pas de la tokenisation native sur blockchain publique. En parallèle, on travaille sur un projet de tokenisation réelle sur un layer 1 qui n'est pas Ethereum. L'objectif est concret : 90 % de nos clients sont des corporates qui ont besoin d'optimiser leur trésorerie. Un fonds monétaire tokenisé me permet de passer en T+0 ou au minimum en T+1, et d'aller chercher du rendement sur des liquidités qui dorment. On avait déjà un algorithme de placement automatisé de trésorerie pour nos clients corporate. La tokenisation va nous permettre d'en faire une V2, beaucoup plus fine. L'idée, c'est d'utiliser le rail SG-Forge pour le settlement on-chain, avec CACEIS comme dépositaire de notre fonds monétaire existant. Le triangle est en place.

INTERVIEW · BANQUE

“Nous avons **une conviction forte** sur la tokenisation des actifs financiers”

Guy de Leusse (ODDO BHF) détaille la stratégie digital assets du groupe : un stablecoin euro en phase d'amorçage, une offre crypto en attente du bon moment, et une conviction assumée sur la tokenisation.



Guy de Leusse
ODDO BHF, DEPUTY COO

Q1.

Comment articulez-vous votre conviction long terme avec un positionnement encore exploratoire aujourd'hui ?

Quand on parle d'importance stratégique aujourd'hui, on se réfère au niveau de maturité sur les crypto-actifs en tant que classe d'actifs. En revanche, on voit clairement un trend se dessiner sur la tokenisation des actifs financiers. En interne, nos équipes commerciales (notamment en banque privée) constatent que les clients commencent à leur parler de Bitcoin. Le sujet est entré dans les conversations, et tout le monde reconnaît qu'il faudra structurer une offre. Mais côté asset management et brokerage, l'idée que les actifs réels seront tokenisés et que les bourses elles-mêmes pourraient l'être (on le voit avec les projets de NYSE, Nasdaq, LISE) est plus mature.

Q2.

Où en êtes-vous dans votre stablecoin euro et quelle est la roadmap ?

Nous avons démarré il y a six mois. Le stablecoin est listé chez Bit2Me, et nous avons des discussions en cours avec plusieurs exchanges pour élargir la distribution sur la partie centralisée. Ce qui comptait, c'était de trouver un acteur avec des volumes significatifs sur les stablecoins en euro et des cas d'usage concrets sur ce marché. Bit2Me est leader en Espagne et au Portugal, et s'apprêtait à obtenir sa licence MiCA pour déployer son expertise à l'échelle européenne. On s'est dit que c'était le bon partenaire pour accompagner leur développement en Europe tout en créant un premier cas d'usage pour notre stablecoin. En parallèle, nous menons un travail d'éducation en interne et ouvrons des discussions avec nos équipes compliance sur la finance décentralisée. La capitalisation reste modeste pour le moment : environ 5 millions d'euros.

Q3.

Quel facteur pourrait faire basculer les digital assets en priorité stratégique ?

Une vraie demande affirmée des clients. C'est aussi une question de génération. Nos clients en banque privée ne sont pas des 20-25 ans, ce sont des personnes qui ont constitué un patrimoine, donc plus âgées. Pour l'instant, ils sont curieux, ils posent des questions. Les plus déterminés ont ouvert par eux-mêmes des comptes chez des brokers ou des exchanges. Certains achètent des ETP ou des ETN. Nous offrons cet accès de manière très discrétionnaire, sans l'avoir marketé. C'est l'investisseur particulier patrimonial qui est notre cible principale. Les institutionnels, eux, sont grands : s'ils veulent mettre de la crypto, ils le font déjà. Nous avons une grosse activité de brokerage actions, nous parlons à des hedge funds, à des assureurs, à des gérants de fonds. Les hedge funds font du crypto depuis longtemps, ils n'ont pas besoin de nous et ne nous attendent pas pour ça.

INTERVIEW · FINTECH

“Il va falloir racheter des entreprises, se faire racheter, fusionner”

Le patron de Coinhouse revient sur le positionnement stratégique de la plateforme historique française, sa vision de la consolidation du marché et son ambition de devenir une "crypto-banque".



Nicolas Louvet
COINHOUSE, CEO

en France

Q1.

Coinhouse fait partie des acteurs les plus matures présent dans ce benchmark. Comment expliquez-vous que si peu d'acteurs français aient atteint ce niveau de maturité ?

Il y en a quand même quelques-uns. J'ai une vision à peu près européenne du classement des acteurs par chiffre d'affaires. Et contrairement à ce qu'on pourrait penser, les acteurs purement français ne sont pas si nombreux à ce stade. Bitstack est dans un niveau comparable au nôtre. Mais nous sommes très en retard par rapport à d'autres pays européens, où l'acteur local (je ne parle pas de Coinbase, Binance ou Kraken) est beaucoup plus gros. J'aurais plutôt tendance à renverser la question : pourquoi n'avons-nous pas un acteur au moins équivalent à l'acteur local espagnol, néerlandais ou allemand ? Prenez CoinMerce aux Pays-Bas ou Bit2Me en Espagne : ce sont des plateformes très locales, peu connues en dehors de leur marché, mais bien plus importantes en taille.

Q2.

Comment comptez-vous évoluer ?

Nous n'avons jamais été un exchange, donc l'infrastructure n'a pas de sens pour nous. Notre direction, c'est la fourniture de services d'investissement, de services patrimoniaux digitaux à la clientèle. Nous devons aller beaucoup plus vite vers les actifs tokenisés. Il faut que j'arrive à fournir une assurance-vie à mes clients, c'est vital. Un jour, l'assurance-vie sera tokenisée. Il y a déjà des produits accessibles par la tokenisation (certains money market funds, certains véhicules intéressants, etc.). Il faut créer des ponts simples pour les épargnants. Le vrai modèle, c'est un Trade Republic ou un Revolut, mais tokenisé. Et on y va progressivement.

Q3.

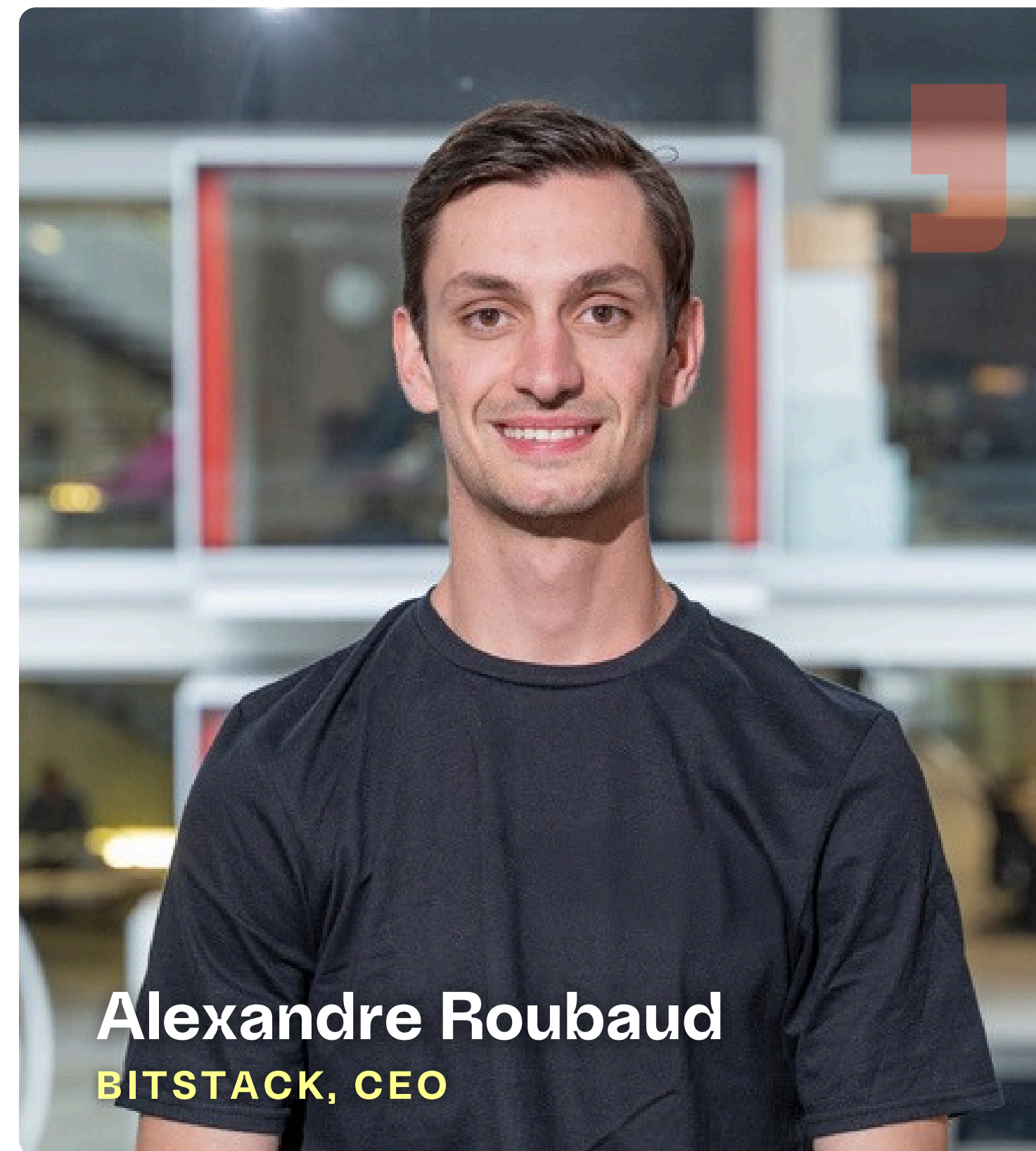
Vous décrivez un modèle qui ressemble beaucoup à la banque, l'avenir de Coinhouse passe-t-il par licence bancaire ?

Les acteurs que je cite sont des banques ou visent le modèle bancaire. Notre vrai modèle, c'est ce que j'appelle depuis 2019 la "crypto-banque" : un acteur qui gère réellement l'argent de ses clients, leurs investissements, leur épargne, mais via des rails basés sur la blockchain. Est-ce qu'on aura un jour une licence ? Oui, à très long terme. Je ne sais pas dire combien de temps. Et jamais seul. Nous n'y arriverons jamais seul. Il va falloir racheter des entreprises, se faire racheter, fusionner. Des opérations de build-up, de consolidation, des partenariats stratégiques, sans doute avec d'autres acteurs de la place.

INTERVIEW · FINTECH

“On a le meilleur produit, la marque la plus forte autour du Bitcoin en France”

Le patron de Bitstack, première application d'épargne Bitcoin en France avec plus de 300 000 utilisateurs, explique comment la fintech se prépare à l'arrivée des banques.



Alexandre Roubaud
BITSTACK, CEO

Q1.

Votre budget est en forte hausse. Sur quels postes investissez-vous en priorité ?

Nous avons bouclé une Série A de 15 millions de dollars, complétée par une opération de crowdequity de 4,5 millions de dollars. Avec ces moyens, les deux axes prioritaires sont le produit et la croissance. On investit dans les équipes produit pour développer de nouvelles fonctionnalités (la carte Visa avec cashback, le compte euros avec IBAN) et déployer la carte aux 200 000 personnes qui l'ont précommandée. En parallèle, on renforce le growth marketing pour accompagner notre expansion dans la dizaine de pays européens que nous avons ouverts depuis le début de l'année. En second rang, nous recrutons sur les fonctions support, notamment la conformité, pour accompagner la croissance et remplir nos obligations sous l'agrément MiCA. Notre sommes actuellement agent de Xpollens (filiale du groupe BPCE), mais cela pourrait évoluer à l'avenir.

Q2.

Vous avez déclaré être en simple observation sur les stablecoins et considérer la tokenisation comme un bénéfice à évaluer. Pourquoi cette prudence ?

Il faut revenir à notre mission : aider les gens à épargner sur un horizon long. La tokenisation d'actifs réels (equities, fonds monétaires avec des acteurs comme Spiko), ce sont des cas d'usage intéressants, mais ils ne remplissent pas le même besoin qu'une épargne de long terme. Bitcoin remplit ce rôle. Le reste, aussi pertinent soit-il, ne répond pas à la problématique que nous résolvons. Sur les stablecoins, c'est plus nuancé. Il y a de vraies synergies entre Bitcoin et les stablecoins. Nos utilisateurs demandent parfois à convertir leurs bitcoins en stablecoin plutôt qu'en euros. Ils voudraient avoir la possibilité pour revenir sur du Bitcoin plus tard, accéder à des produits DeFi, ou effectuer des paiements. Ce sont des cas d'usage complémentaires à notre proposition de valeur principale. Le sujet est à l'étude, mais il y a une contrainte réglementaire : la nouvelle directive nous oblige à être établissement de paiement pour offrir ce service. Il nous faut la double licence CASP et établissement de paiement.

Q3..

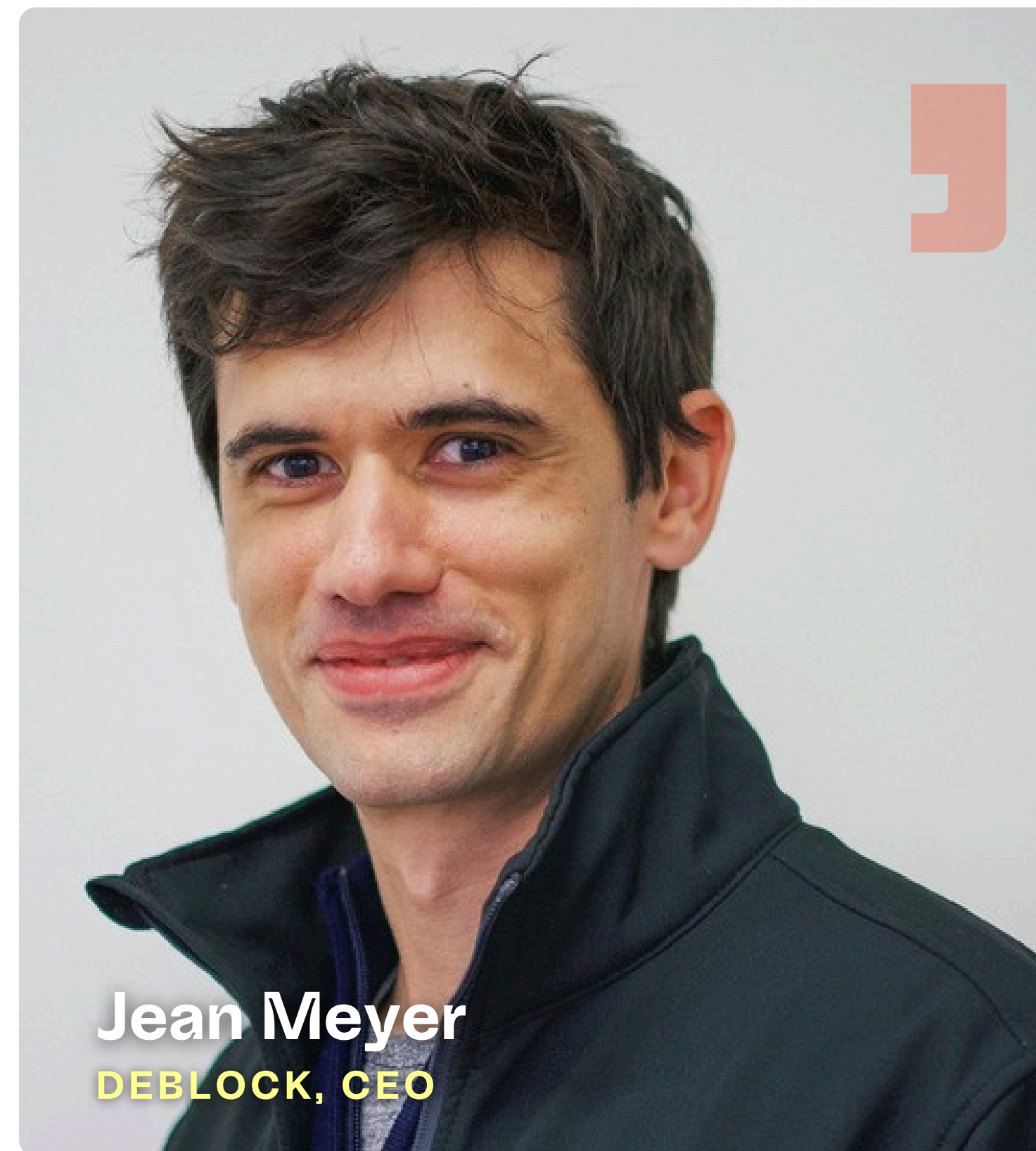
Les banques commencent à lancer des offres, comment voyez-vous cette concurrence ?

Je vois deux choses. D'abord, c'est une bonne nouvelle : ça confirme qu'il y a un vrai besoin client. Les banques ont construit ces produits parce que leurs clients leur posaient la question. Ça valide aussi qu'il y a une conviction institutionnelle : Bitcoin est une classe d'actifs, il y a un cadre réglementaire, et il y a un business model. Quand BlackRock annonce que c'est son ETF le plus rentable de tous les temps, ça fait réfléchir. Le deuxième point, c'est que malgré cette concurrence accrue, on est très optimistes. Bitstack a créé un produit agnostique : n'importe quel client de n'importe quelle banque peut épargner en Bitcoin depuis des années, à partir d'un euro. Comme toutes les banques ne le proposent pas encore, on reste un point d'entrée universel. Et là où on va continuer à être concurrentiel, c'est sur l'avance qu'on a prise. On a le meilleur produit, la marque la plus forte autour du Bitcoin en France. Quand les gens pensent Bitcoin, ils pensent Bitstack. Et on est bien plus compétitifs sur les frais que ce qui a été annoncé par les banques.

INTERVIEW · FINTECH

“La banque de demain sera à la croisée de la DeFi et de la TradFi”

Le cofondateur de Deblock, première fintech française agréée MiCA, explique comment son compte courant crypto-natif entend fusionner finance décentralisée et services bancaires traditionnels.



Jean Meyer
DEBLOCK, CEO

Q1.

Deblock se positionne comme un compte courant crypto-natif avec IBAN. Comment vous différenciez-vous d'une néobanque comme Revolut ou d'un Coinbase ?

Notre vision est simple : le futur de la banque sera à la croisée de la DeFi et de la TradFi. La TradFi est meilleure pour certains usages. Typiquement payer avec Apple Pay : il n'y a rien de plus simple. Et la DeFi est meilleure pour d'autres : les règlements instantanés, les transferts internationaux, la tokenisation des actifs. Nous faisons une sorte de fusion des deux, et nous pensons que ce sera la banque de demain. Le schéma est assez limpide quand on prend du recul : dans les années 2000, les banques en ligne ont remplacé le guichet. Entre 2010 et 2015, les néobanques ont pris le relais. Et la vague 2025-2030, ce sera la fusion entre la blockchain et l'expérience bancaire à la Revolut. C'est exactement ce que construit Deblock.

Q2.

Quels stablecoins utilisez-vous et comment les choisissez-vous ?

D'abord, il nous faut un stablecoin régulé. C'est la loi. Ensuite, parmi les acteurs solides, on pense à Circle et à SG-Forge avec l'EURCV. La décision a été en partie idéologique : on est une boîte française, et quitte à contribuer à la TVL d'un stablecoin, autant soutenir un stablecoin français. Aujourd'hui, Deblock représente plus d'un tiers de la TVL de l'EURCV. Notre objectif est de dépasser 50 %.

Q3.

Vous estimez que plus de 20 % des actifs seront tokenisés d'ici 2030. Pour une fintech comme Deblock, le cas d'usage concret, c'est quoi ?

Proposer à nos utilisateurs des actions tokenisées. Aujourd'hui, pour proposer du stock trading, il faut l'agrément MiFID, ce qui implique notamment de récupérer les identifiants fiscaux de chaque utilisateur. C'est un frein considérable. Avec des actions tokenisées, on contourne cette complexité. Et il y a deux choses sous-évaluées par le marché : la première, c'est l'investissement en actions directement en USDC. Beaucoup de gens détiennent des stablecoins et veulent investir sans reconvertir en fiat. La seconde, c'est le règlement quasi instantané. Si je vends une action sur une plateforme classique et que je veux récupérer mes fonds pour les réinvestir, j'attends trois jours. En tokenisé, c'est quelques secondes. On devrait lancer ce service dans les prochaines semaines.

INTERVIEW · ASSET MANAGER

“Nous pourrions tokeniser nos propres fonds en 2026 ou 2027”

Le fondateur de TOBAM, l'un des tout premiers asset managers au monde à avoir lancé un véhicule Bitcoin en 2017, revient sur dix ans d'investissement crypto, le virage vers les Bitcoin treasury companies et la tokenisation de ses propres fonds.



Yves Choueifaty
TOBAM, CEO

Q1.

Votre fonds historique est passé d'un fonds passif à un véhicule investi dans les Bitcoin treasury companies. Comment s'est opéré ce virage ?

Notre fonds, qui s'appelait à l'époque Bitcoin CO2, a changé de nom pour devenir Bitcoin Enhanced. Il n'est plus du tout passif : il investit principalement dans des titres émis par des Bitcoin treasury companies. Ce repositionnement est intervenu au premier trimestre 2025. Notre logique est simple : TOBAM ne se met jamais en face de BlackRock. On va dans des salles où BlackRock n'est pas encore. On chauffe la salle, et quand BlackRock arrive, on leur laisse la place. Sur un produit passif, si les investisseurs doivent choisir entre TOBAM et BlackRock, ils choisiront toujours BlackRock. Donc on se positionne sur ce qu'on pense être la prochaine génération de l'investissement Bitcoin. Nous sommes investis dans Strategy, Capital B, Metaplanet, et d'autres. On les suit tous, on est en contact avec tous, et on sélectionne ceux qui font le travail le plus sérieux dans leur zone géographique.

Q3.

Quel est le profil de vos investisseurs sur ce véhicule ?

Des fonds souverains, des endowments d'universités, des family offices, et des particuliers fortunés (des investisseurs professionnels, avec un ticket d'entrée à 100 000 euros). Deux événements ont rythmé cette diffusion institutionnelle : la cotation des futures Bitcoin au CME, qui a permis aux hedge funds d'entrer massivement sur ce marché, et les ETF spot, qui ont fait comprendre à tout le monde que Bitcoin était incontournable. Si vous êtes un one-stop-shop et que vous n'avez pas d'offre Bitcoin, vous êtes en train de dire à vos clients : « Je ne fais pas tout, allez voir ailleurs. »

Q3.

Vous anticipez plus de 20 % d'actifs tokenisés d'ici 2030 et vous envisagez de tokeniser vos propres fonds. Quelles sont vos convictions sur le sujet ?

Je pense d'abord aux fonds, aux actions et aux perpétuels. TOBAM pourrait tokeniser ses propres fonds cette année ou l'année prochaine. Le marché des valeurs mobilières est compliqué : logistique lourde, réglementation incohérente d'un pays à l'autre, nombre d'intermédiaires considérable. La tokenisation va nous permettre d'accéder à de nouvelles clientèles de manière beaucoup moins coûteuse que par les circuits classiques. Sur l'infrastructure, honnêtement, je n'ai pas de religion. Aujourd'hui, les blockchains publiques dominant, mais les infrastructures sont toujours en concurrence les unes avec les autres. Je ne pense pas qu'une seule blockchain s'imposera. Au début, pas mal vont se planter, et la sélection naturelle fera son œuvre.

— BENCHMARK

Méthodologie

Comment nous avons travaillé

Méthodologie

Ce benchmark repose sur un questionnaire propriétaire conçu par The Big Whale, adressé aux principaux acteurs de la finance traditionnelle en France (banques, sociétés de gestion, fintechs) engagés ou en phase d'engagement sur les actifs numériques.

Le questionnaire couvre une vingtaine de questions structurées autour de sept axes : positionnement stratégique (importance des actifs numériques, équipes dédiées, trajectoire budgétaire, maturité de l'offre) ; réglementation (agrément MiCA, impact sur les projets) ; infrastructure opérationnelle (architecture de custody, trading stack, services de rendement) ; tokenisation (perception du potentiel, segments prioritaires, choix des réseaux blockchain) ; stablecoins (intégration dans les flux, projet de stablecoin propriétaire) ; gouvernance interne (acculturation du top management, principaux freins identifiés) ; et perspectives (projection de la part des actifs tokenisés à horizon 2030).

Les réponses ont été collectées auprès de décideurs (Directeurs Généraux, Directeurs des actifs numériques, Responsables stratégie) au sein de chaque organisation.

Pour chaque question, la possibilité de répondre "Ne se prononce pas" garantit la fiabilité des données exploitées en excluant les réponses par défaut.

Les résultats ont été croisés et enrichis avec les données propriétaires dont dispose The Big Whale via son activité d'intelligence de marché (insights, entretiens, veille sectorielle), permettant de contextualiser les réponses déclaratives et d'affiner l'analyse.

— BENCHMARK

Échangeons sur la suite

Pour participer à la prochaine édition, en savoir plus sur les données relevées, ou discuter avec nos analystes, contactez-nous.

RESEARCH

Grégory Raymond
graymond@thebigwhale.io

Head of Research

PARTENARIATS

Benoît de Jessey
benoit@thebigwhale.io

Institutional Lead

WEB

thebigwhale.io

Market Intelligence Platform