

CRYPTOACTIFS : DE(S) FUTUR(S) EN CONSTRUCTION

Quand les CGP partent à la conquête des cryptoactifs

Le nouveau souffle sur les cryptomonnaies est venu des États Unis. En cause, le lancement d'ETF sur le bitcoin par de grandes institutions américaines comme Blackrock. Dès lors, bon nombre de CGP rattrapent leur retard sur cette classe d'actifs. Les Psan deviennent un partenaire privilégié pour se former et proposer des mandats sous gestion à leurs clients. L'enjeu concurrentiel est considérable pour les prochaines années.

Véronique Pierron

Longtemps spéculatifs et réservés aux investisseurs avertis, les cryptos actifs attirent désormais des épargnants soucieux de diversifier leur portefeuille. « L'année 2024 a été charnière pour les actifs numériques grâce au lancement d'une dizaine d'ETF en bitcoins par de grands gérants d'actifs américains comme Blackrock ou Fidelity », lance Thierry Lobjois, directeur commercial de Paymium, seule bourse française en cryptomonnaies. Grâce à ce retournement de situation, le monde de la crypto a pu respirer après une année 2023 placée sous le signe de la faillite de la plateforme d'échange FTX. « Les acteurs traditionnels comme les CGP et les CIF s'y sont intéressés car ils ne pouvaient plus taxer cette finance de pure spéculation d'autant plus que l'ETF Blackrock a collecté en 2024, 16 Md€, plus que l'or », s'enthousiasme Laurent Ovion, directeur de l'innovation au sein du groupe DLPK.

Et pour parfaire ce tableau, les annonces de Donald Trump ont encore boosté le marché en suscitant un intérêt croissant en France. Au lendemain de son investiture le 20 janvier, la plus célèbre des monnaies numériques avait atteint le chiffre record de 104 570 € le jeton. Trois jours plus tard, le 47^e président des États-Unis a signé un décret prévoyant l'achat d'un million de bitcoins en cinq ans par le Trésor américain, avec interdiction de les vendre avant vingt ans sauf pour réduire la dette fédérale. Enfin, la nouvelle réglementation européenne, MiCA, fortement inspirée des normes françaises sur les prestataires de services en actifs numériques (Psan) instaurées par la Loi Pacte en 2019, a permis de rassurer le marché. « Les Psan enregistrés ou agréés en France et les CIF ayant fourni du conseil en cryptoactifs avant le 30

décembre 2024 pourront poursuivre ces services en France jusqu'au 1^{er} juillet 2026 », précise Nicolas Ducros, délégué général de la CNCGP. Après cette date, ils devront avoir obtenu leur agrément de prestataires de services sur cryptoactifs (PSCA) pour exercer.

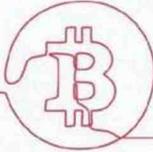
Des clients en demande

Face à une clientèle de plus en plus informée et friande de ces nouveaux actifs, les CGP doivent adapter leur expertise pour répondre aux attentes de leurs clients. « Leur profil a beaucoup évolué et aujourd'hui 50 % des moins de 35 ans s'intéressent aux actifs numériques et possèdent plus de comptes cryptos que de comptes traditionnels », explique David Charlet, président de l'Anacofi avant de poursuivre : « Notre clientèle va forcément s'y intéresser et si nous ne trou-

pons pas de partenariats, nos clients vont aller voir ailleurs ». Une prise de conscience qui atteint même les banques. BPCE a annoncé vouloir proposer des cryptoactifs à ses clients, alors que Crédit Mutuel Arkéa y travaille activement. Aujourd'hui, peu de CGP proposent ces produits. D'après l'Anacofi, le rapport est de 20 sur 100 professionnels du patrimoine. Plus inquiétant encore, une asymétrie de connaissances s'est installée. De nombreux investisseurs particuliers se sont formés aux cryptoactifs bien avant leurs conseillers.

Si l'on en croit l'étude faite par l'Association pour le développement des actifs numériques (Adan) et KPMG au printemps 2024, 12 % des Français détiennent des actifs numériques qui regroupent les cryptomonnaies, les NFT et les stablecoins. Et l'on peut s'attendre à ce que ce chiffre continue »





»» d'augmenter puisque 23 % des sondés envisagent d'en acquérir à l'avenir. Les CGP et CIF sont obligés de rattraper ce retard et s'informer car ils ne peuvent plus tourner le dos à cette classe d'actifs. « Le conseil de base, c'est d'y aller de manière progressive », explique Enzo Hallot, fondateur de Crypto Patrimoine, un Cif disposant de l'agrément Psan, dont la particularité est de ne proposer que des investissements en crypto à ses 25 clients avec un ticket moyen compris entre 30 et 50 K€. « Je suis d'abord un conseiller avant d'être un vendeur », assure l'expert qui est aussi président de la commission tech à l'Anacofi.



« Notre clientèle va forcément s'intéresser aux cryptoactifs et si nous ne trouvons pas de partenariats, nos clients vont aller voir ailleurs »

David Charlet
Président
Anacofi

Les CGP rattrapent leur retard

Si les fédérations professionnelles mettent en place des systèmes de formations, ce sont surtout les sociétés disposant de l'agrément Psan qui sont les partenaires privilégiés des professionnels du patrimoine. « La réglementation ne permet pas aux CGP de donner un conseil à leurs clients en matière de cryptomonnaies mais ils doivent malgré tout, élever leur niveau de connaissances afin d'orienter correctement leurs clients dans le cadre d'un partenariat avec un Psan », indique Marc Lécorché, président-fondateur de Qwarks qui propose des solutions de diversification en actifs numériques. Il multiplie ainsi les webinaires, tables rondes et conférences, tout en rédigeant une newsletter hebdomadaire sur les actualités du

secteur. Cédric Forman, président d'Equinance est devenu un convaincu. « En organisant une soirée-conférence sur les cryptoactifs à l'automne dernier, on s'est aperçu de l'intérêt de nos clients dont 80 sur 500 s'étaient déplacés », explique-t-il. Aujourd'hui, 2 % des 80 M€ d'encours gérés

par le cabinet sont des actifs numériques avec un ticket moyen compris entre 30 et 50 K€. Même son de cloche du côté de DLPK. « Nous proposons à nos CGP partenaires de les accompagner lors de leur premier rendez-vous clients afin d'aiguiser le discours

Paroles d'expert



« Les cryptos sont perçues par les banques comme un grand risque concurrentiel »

Faustine Fleuret, experte en cryptoactifs et ex-présidente de l'ADAN

Les banques restent prudentes voire réfractaire face à l'univers des actifs numériques...

C'est en effet très tendu entre les banques et les cryptomonnaies. Les institutions traditionnelles font plutôt dans la désinformation. De nombreuses banques continuent d'imposer des restrictions sur les virements vers des plateformes crypto, rendant plus difficile l'accès à ces investissements pour les particuliers et les entreprises. Certains établissements bloquent purement et simplement les transactions vers les prestataires de services sur actifs numériques (PSAN), invoquant des risques accrus de fraude. D'autres ferment les comptes en banque sans préavis. D'autres encore ont été jusqu'à faire signer des décharges à leurs clients en cas d'achat de cryptos.

Que craignent-elles ?

Les cryptos sont perçus comme un grand risque concurrentiel. Et cette saine en direction des actifs numériques freine la fluidité des échanges et complique la gestion des portefeuilles crypto dans un cadre patrimonial structuré. Pour se justifier, elles invoquent leur volatilité, des craintes liées au blanchiment d'argent et au financement du terrorisme (LCB-FT), mais en réalité ces actifs remettent en question le modèle bancaire traditionnel.

La réglementation a-t-elle apaisé les choses ?

Le dialogue a été un peu renoué mais les banques sont toujours de mauvaise foi. Grâce à la réglementation le risque est géré puisque le but de l'agrément Psan - et demain PSCA - est de limiter les risques de blanchiment. De plus, les banques n'ont théoriquement pas le droit de refuser d'ouvrir un compte en banque à un acteur régulé. Or, quand les banques poursuivent ce blocus envers les acteurs de la crypto, ceux-ci se tournent vers des pays moins régulés. C'est contreproductif.

Les banques ont-elles compris le changement de paradigme ?

Elles ont très bien compris le risque que présentait le dépoussiérage de la finance et surtout celui d'une concurrence nouvelle. Au lieu de s'aligner sur ces nouvelles technologies, elles les entravent. Pourtant comme les générations nouvelles sont appétentes aux cryptos, les banques vont se faire dépasser par de nouveaux acteurs qui vont proposer de nouveaux services très séduisants pour des populations jeunes qui ne sont pas clientes des banques.

CRYPTOACTIFS : DE(S) FUTUR(S) EN CONSTRUCTION



« Les cryptoactifs ont fait pivoter la banque »

Paul Bureau, directeur de l'offre actifs numériques
Banque Delubac & Cie

commercial », signale Laurent Ovion. Pourtant, ces actifs représentent encore une faible part de l'activité des gestionnaires de patrimoine. Le portefeuille moyen d'un investisseur français oscille entre 4 650 et 6 000 euros. Mais grâce à l'accompagnement des Psan, ils peuvent désormais répondre à la demande croissante des investisseurs tout en maîtrisant les risques. Ainsi, la plateforme Nortia, filiale du groupe DLPK s'est alliée à Coinhouse et Alphacap Digital Assets pour fournir des solutions d'investissement à ses 1 200 CGP actifs en cryptoactifs. « Notre métier, c'est agréger des produits pour en faire des solutions patrimoniales et nous avons identifié des Psan qui nous permettent de proposer une gestion pilotée ou sous mandat en actifs numériques », ajoute Laurent Ovion.

« Un actif tokenisé peut être recommandé en direct mais uniquement en mandat sous gestion »

Une gestion sous mandat presque classique

Pour les CGP qui n'appartiennent pas à un groupement, il est possible d'établir une relation bilatérale. C'est ce qu'a fait Cédric Forman avec Qwarks. « Aujourd'hui, une dizaine de nos clients ont souscrit un mandat sous gestion avec un ticket moyen entre 30 et 50 K€, c'est un très bon produit de diversification mais il doit se limiter à 5 % du portefeuille », observe le conseiller. Qwarks accompagne aujourd'hui 100 CGP sur les cryptos dont 50 sont vraiment actifs. Le prestataire propose plusieurs stratégies d'investissement, réparties en deux offres, avec la particularité d'avoir mis en place un système de rétrocessions sur l'une d'entre elles. Tilvest accompagne environ 350 CGP sur les cryptoactifs et propose une quinzaine de mandats thématiques clés en main. On retrouve par exemple, des stratégies de rendement, de grandes capitalisations, de trading algorithmique ou de long terme. « Depuis janvier 2025 en plus de la gestion sous mandat, nous proposons une gestion libre », précise Julien Romon, président de Tilvest avant d'ajouter :

En tant que banque privée, vous êtes précurseurs en matière de cryptoactifs...

Cette technologie a fait pivoter la banque. Nous sommes passés en quatre ans de 100 collaborateurs à presque 500 aujourd'hui. Un tournant qui s'est répercuté au niveau de la clientèle qui a triplé, car nous avons toujours été la banque de ceux qui avaient des difficultés à en trouver une. Un positionnement qui a explosé avec les cryptomonnaies puisque des investisseurs actifs qui ont vu leur compte clôturé se sont tournés vers Delubac, qu'il s'agisse de particuliers ou de Psan.

Quelle est la stratégie de la banque aujourd'hui ?

C'est de nous positionner comme acteur de référence pour accompagner les clients Web.3 et ceux qui veulent investir dans ces actifs que ce soit en France ou en Europe. Nous sommes en train de nouer des partenariats importants en Europe, mais aussi aux États-Unis et en Asie où nous avons été identifiés comme capable de fournir les services d'une banque Web.3. Notre approche est de suivre scrupuleusement la réglementation en lien étroit avec les autorités de régulation.

Vous avez aussi développé une stratégie de distribution...

Nos partenaires conseillers en gestion de patrimoine n'ont pas ou peu de solutions pour offrir des cryptoactifs à leurs clients. Nous conservons ces cryptos au plus haut niveau de sécurité dans une banque française familiale et centenaire. Ce discours rassure beaucoup les CGP et là, ils vont se sentir prêts à fournir des solutions d'achats à leurs clients. Nos clients ne font pas de trading mais veulent simplement diversifier leurs portefeuilles et viennent majoritairement nous voir pour acheter du bitcoin, de l'ethereum et du tezos. Nous allons bientôt ajouter solana.

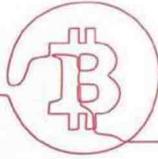
Vous avez des perspectives de création de nouveaux produits ?

En effet, nous travaillons sur un produit hybride entre finance traditionnelle et finance décentralisée qui mixera par exemple l'immobilier et le bitcoin. Et à terme, nous offrirons aussi la possibilité de fournir des crédits aux clients en échange d'un collatéral en cryptomonnaies. Par exemple, pour un prêt d'un million d'euros, on peut imaginer mettre 3 millions de bitcoins en collatéral.

« Nos CGP partenaires sont payés comme sur des classes d'actifs traditionnelles, grâce à une rétrocession sur les frais d'entrée. Commission qui oscille entre 0,6 et 0,8 % comme pour les unités de compte en assurance vie ». Quant à la place de marché Paymium, elle propose deux offres, une qui permet de lisser son investissement en le programmant ponctuellement et l'autre qui offre aux parents d'investir sur le long terme pour leurs enfants. Pour investir en toute sérénité, mieux vaut

choisir des valeurs sûres comme bitcoin ou ethereum. Toutefois, Julien Romon souligne que « si aujourd'hui, c'est encore de la diversification, le potentiel est énorme et c'est ce qui crée de la valeur ». De fait, la réglementation MiCA liée uniquement aux actifs numériques en direct ne restreint pas les champs d'actions et d'investissements qui restent largement ouverts. Ainsi, « un actif tokenisé, par exemple en immobilier, peut être recommandé en direct mais uniquement en mandat sous gestion », conclut Enzo Hallot. >>>





>>>



Expert & Patrimoine

Un client sur trois sur les cryptos dans cinq ans
 Morgan Martel a créé son cabinet en 2023, avec la ferme intention de proposer des investissements en cryptos car investisseur lui-même, ces actifs allaient de soi. « La gestion de ces contrats est plutôt faite en bon père de famille alors qu'à titre personnel je vais être beaucoup plus agressif et faire des effets de levier ». Aujourd'hui, environ une cinquantaine de ses clients, 5 % de son portefeuille, a investi dans ces actifs, plutôt des chefs d'entreprises et des cadres. « Le ticket d'entrée est de 20 000 € pour le premier contrat en gestion sous mandat et 80 000 € pour le second mais sans représenter plus de 5 % du patrimoine ». A cinq ans, le cabinet table sur un client sur trois positionnés sur ces actifs.



Synantis

Quand les cryptos séduisent les ruraux

Après de nombreuses discussions avec ses clients, le cabinet leur propose depuis huit mois, des mandats sous gestion en actifs numériques. Un succès puisque sur les 800 clients, 10 % ont aujourd'hui investi avec un encours de 500 K€ sur les 70 M€ d'encours gérés par le cabinet. « Nous travaillons à Ussel, sur un territoire rural en Corrèze et devons être plus facilement force de proposition pour nos clients », note le fondateur Kevin Vial. Et ça marche. Le cabinet a organisé à l'automne dernier une soirée crypto où, sur les 35 clients invités, 30 étaient présents. « Sur l'ensemble des prospects présents, 20 % nous ont rejoints car nous avons une offre différenciante par rapport aux banques, l'idée étant de prendre les plus values en assurance vie pour les placer sur des cryptos ».



Noun Partners

Une demande croissante en trésorerie d'entreprise

Aujourd'hui, sur les 200 clients du cabinet, 10 % sont investisseurs dans cette classe d'actifs. « Pour le cabinet, entre 2023 et 2024, ce segment a connu une croissance de 50 %. Nous avons de plus en plus de demandes sur des trésoreries d'entreprise et de holdings car les directeurs financiers sont prêts à dynamiser les portefeuilles avec ce type de sous-jacents qui répondent aux besoins, c'est une demande pertinente », assure son fondateur, Malek Ziane. Ainsi, le stablecoin Tether, un cryptoactifs stable, offre une perspective de 25 % de performance pour 2025. Pour l'instant, le ticket moyen est de 100 € mais le cabinet étend sa stratégie avec par exemple, l'introduction de Solana qui connaît une belle dynamique à Hong Kong et Singapour.



Ramify

un ticket d'entrée à 500 euros

Avec un ticket moyen de 2 000 euros, 10 % de clients ont décidé d'investir dans les solutions en cryptomonnaies proposées par la plateforme de banque privée Ramify, également titulaire de l'agrément Psan. « Nous avons aussi de nouveaux clients qui viennent nous tester sur cette classe d'actifs, ce qui nous permet aussi de nous différencier par rapport à une banque privée classique », souligne l'un des associés Olivier Herbout. Un test complètement accessible puisque Ramify se distingue des autres acteurs en proposant le ticket d'entrée le plus bas du marché à 500 €. « Nous tablons à deux ans sur un encours d'environ 50 M€ et je ne souhaite pas au-delà car nous sommes une alternative à la banque privée : si nos actifs sous gestion deviennent composés à 50 % de cryptos, nous serions obligés de nous réinventer ».



Rethores

cryptos friendly

« Au cabinet, on est plutôt cryptos friendly. Nous réfléchissons à bâtir une offre sur l'asset digital car depuis l'élection de Donald Trump, de plus en plus de nos clients veulent y investir et pas seulement en bitcoins et en ethereums », précise Nebojsa Sreckovic, directeur associé des opérations. Le cabinet a ainsi sélectionné six Psan qui possédaient entre 10 et 15 % de cryptos dans leurs capitaux propres car il a réalisé « qu'un certain nombre était fragile ». Ensuite, après avoir défini un cahier des charges incluant des modalités précises comme la volatilité, le cabinet a lancé une offre en mandat de gestion crypto. « En plus, comme nous sommes en relation avec des PSCA, on est capable d'assister le client pour faire la déclaration fiscale 2086 qui vise les revenus issus de cryptos ».

