

ANALYSE

Les cryptoactifs et la gestion de patrimoine

ALORS QU'IL DEVIENT AUJOURD'HUI IMPOSSIBLE D'IGNORER LES CRYPTOACTIFS, QUELS SONT LE RÔLE ET LA VALEUR AJOUTÉE POUR LES CONSEILLERS EN GESTION DE PATRIMOINE SUR CETTE NOUVELLE CLASSE D'ACTIFS ?

En février 2022, l'Adan, l'association pour le développement des actifs numériques, publiait un sondage réalisé en décembre 2021 par Ipsos : 8 % des Français auraient déjà investi dans une cryptomonnaie ou un NFT. Bien sûr, ce pourcentage est à relativiser, les sommes mobilisées sont limitées, mais ce taux est néanmoins supérieur à celui des détenteurs en actions.

Chaque investisseur cryptoactif est différent, mais on peut néanmoins distinguer 3 grandes familles :

– La première, la moins nombreuse, comprend un faible nombre d'investisseurs, mais ils ont plus de moyens à leur disposition, nous les appellerons les « analystes ». Ils investissent sur les cryptoactifs dans le cadre d'une allocation globale d'actifs pour leur effet décorrélaté dans un portefeuille et pour optimiser le couple rendement/risque de ce dernier.

– La famille suivante est celle des « croyants », il se sont beaucoup informés sur les cryptoactifs, la blockchain, la finance décentralisée... Ils sont persuadés que nous sommes à l'aube d'une révolution et que tout cet écosystème représente le futur. Ainsi, ils investissent par conviction dans la classe d'actifs.

– La dernière famille est celle des « audacieux » attirés par le gain, la forte volatilité (plutôt celle à la hausse) et la capacité de générer un rendement très important très rapidement. C'est, a priori, la plus grande famille d'investisseurs (en nombre – cf. les 8 % évoqués précédemment). Les reportages, les vidéos, les tutos, les réseaux sociaux ou encore des amis d'amis ayant fait « fortune en cryptoactifs » les ont amenés à détenir des cryptoactifs.

Les 2 premières familles investissent seules, en étant soit menées par leur expertise soit par leur conviction. Cependant, la dernière famille, celle des « audacieux », est davantage menée par le FOMO (« Fear of Missing Out ») ou la crainte de passer à côté d'une martingale. Ces investisseurs risquent ainsi d'être livrés à eux-mêmes.

Si les risques traditionnels (risques de marché, de liquidité, de contrepartie, risques opérationnels...) sont généralement connus



Par **Martin Alix**, directeur du développement produits de Primonial Ingénierie et Développement

et sont les mêmes sur d'autres investissements, de nouveaux risques spécifiques à cette classe d'actifs émergent : l'absence des mécanismes européens de sauvetage en cas de faillite, le risque de piratage des portefeuilles électroniques... À cela s'ajoutent la nouveauté des cryptoactifs, la « hype » générale sur le sujet et un cadre réglementaire logiquement en phase de construction qui impliquent par conséquent une vigilance accrue.

Ainsi, la valeur ajoutée du conseiller en gestion de patrimoine, de la même manière que toutes autres classes d'actifs dites « traditionnelles », sera ici d'autant plus la bienvenue.

Plus spécifiquement sur les cryptoactifs, le conseiller a pour rôle de donner une approche globale d'allocation avec pour objectif de permettre aux particuliers de tendre vers l'approche des « analystes ». Sans jusqu'à aller à en faire des « croyants », il donne des éléments et les clés de compréhension de la classe d'actifs et propose des solutions d'investissement pertinentes en matière d'accessibilité, de sécurité ou d'efficacité de marché. Il accompagne aussi le client sur la fiscalité, d'autant plus que ce sujet connaîtra des évolutions dans les prochaines années.

Pour ce faire, le conseiller en gestion de patrimoine doit probablement, de son côté et selon le degré d'accompagnement qu'il souhaite proposer à sa clientèle, comprendre, s'informer et se former sur l'écosystème cryptoactifs. Il doit identifier des solutions d'investissement avec des indicateurs « habituels » d'allocation d'actifs : rendement, volatilité, corrélation, note de risque... lui permettant de suivre et d'intégrer ces investissements dans une approche holistique du patrimoine, puis de sélectionner des acteurs spécialistes et de confiance dans le cadre réglementaire et juridique de son activité de conseiller en investissements financiers.

Évidemment, l'appropriation de cet univers sera progressive, mais il est à noter que certains acteurs du marché de la gestion de patrimoine ont déjà lancé plusieurs initiatives avec un objectif commun : accompagner les conseillers en gestion de patrimoine sur ces thématiques et dans leur ambition de transformer leurs clients « audacieux » en investisseurs. ■

