



AU FIL DU PATRIMOINE

Cryptos, la lente marche forcée des CGP

Ambivalence Malgré sa défiance amplifiée par la chute de FTX, la profession se mobilise pour répondre aux demandes des clients.

PAR
GAÉTAN PIERRET

Ce n'est pas de la conviction. Encore moins de l'envie. Pas de la crainte non plus. Mais presque de la résignation. Bon gré mal gré, les conseillers en gestion de patrimoine (CGP) font le dos rond et commentent, enfin, à se mettre aux cryptomonnaies. Jusque-là, seuls les crypto-convaincus se montraient très loquaces sur la question. A coups de prises de parole, de tribunes ou autres interventions médiatiques, ils savaient se distinguer de leurs confrères, coincés dans un scepticisme teinté de méconnaissance. Mais le vent tourne. Le marché prend lentement un virage qu'il s'était jusqu'à présent refusé à emprunter. Alors que certains partent avec leur

bâton de pèlerin enseigner aux « Moldus » ce que sont ces actifs d'une autre nature, d'autres se mettent déjà à développer une offre. L'écosystème de la finance décentralisée (DeFi) a bien compris que les conseillers en investissements financiers (CIF) pouvaient devenir ses meilleurs alliés et drague ouvertement les CGP. Jusqu'à s'immiscer au sacro-saint salon Patrimonia. Une dynamique qui pourrait bien se voir enrayée par la faillite éclair de FTX.

Plateformes et groupements forment leurs pupilles

Première étape de la conversion aux cryptomonnaies : la formation ! Voire, pour les plus sceptiques, l'évangélisation. Un peu partout, des « Monsieur et Madame Cryptos » sont recrutés et se voient confier la tâche de former les troupes en interne. C'est le cas notamment chez Cyrus Conseil, DLPK, Pri-

monial... Les plus grands noms de la gestion de patrimoine se mettent au diapason et ont bien compris que si le vent tournait, il valait mieux être du bon côté.

Chez DLPK, c'est Laurent Ovion, directeur innovation du groupe, qui enfle le costume d'expert cryptos. Son rôle est avant tout de faire de la pédagogie et d'expliquer à ses CGP partenaires comment fonctionne l'écosystème, de rendre l'offre lisible et d'expliquer le statut de Psan (prestataire de services en actifs numériques). « Depuis le début de l'année, nous avons accompagné une quarantaine de cabinets partout en France », confie-t-il. Pour l'instant, il le reconnaît, côté business « c'est assez calme compte tenu des conditions de marché des actifs numériques », mais dit sentir une dynamique monter côté clients.

C'est ce même sentiment qui a poussé Primonial à accélérer dans la formation de ses

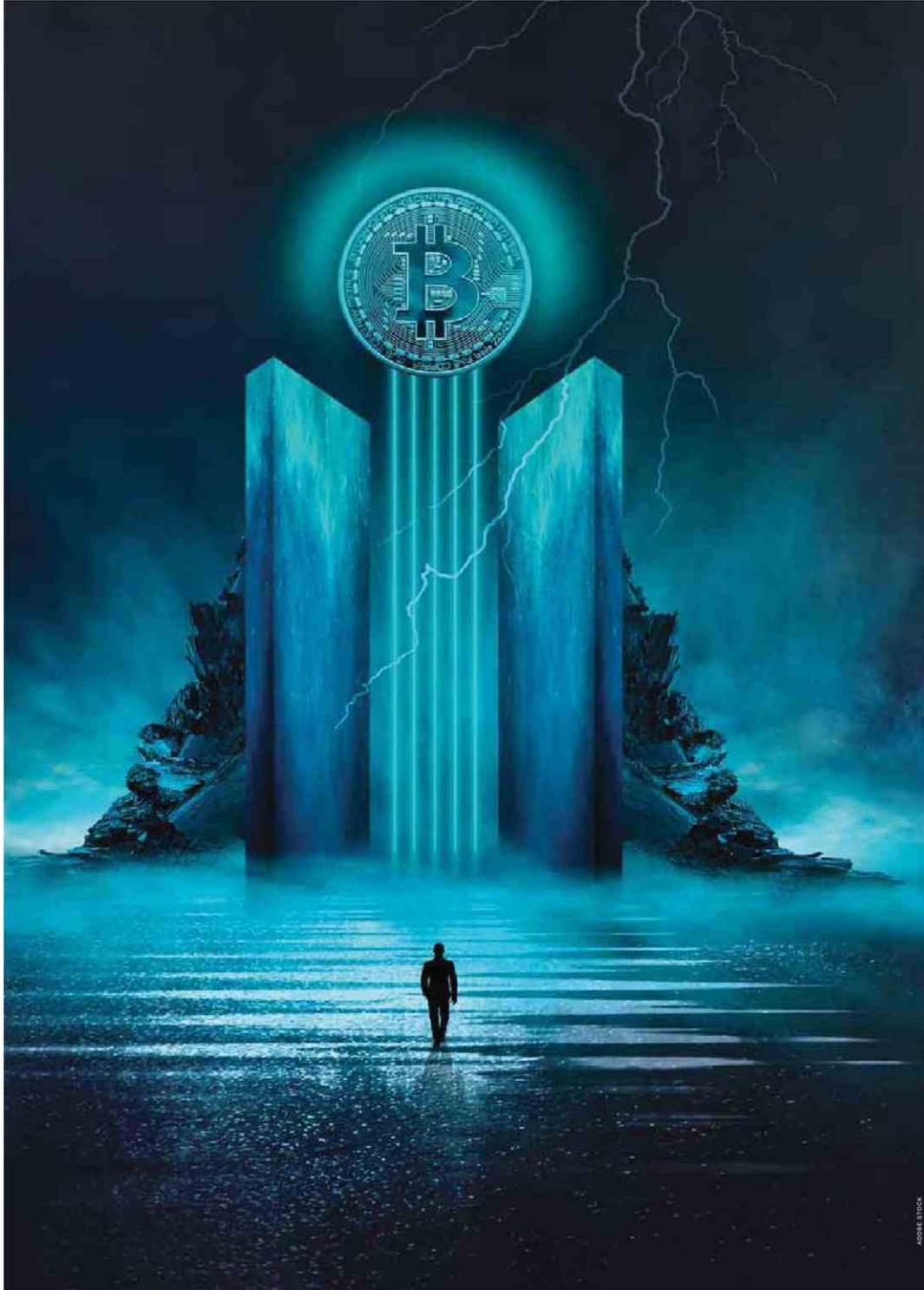
SUITE >>

38 %
des CGP disent que leurs clients sont intéressés par les cryptomonnaies.





► 18 novembre 2022



ADRIE STOCK



