

Experts Crypto

Bulletin d'information avril 2023

- « Success consists of desire combined with conviction, linked to perseverance, and expressed through action. »
- « Le succès consiste en un désir combiné à une conviction, lié à la persévérance et exprimé par l'action. »
- « Na sukces składa się chęć łączona z przekonaniem, związana z wytrwałością i wyrażona przez działanie. »

Thomas Alva Edison

INTRODUCTION

Bienvenue dans notre bulletin d'information mensuel dédié à l'écosystème des cryptoactifs et du trading. Dans ce bulletin, nous vous tenons informés des dernières actualités et tendances, des développements technologiques et des fluctuations du marché. Notre couverture des événements clés dans l'industrie est réalisé dans le but de vous aider à prendre des décisions éclairées en matière de trading et d'investissement.

Dans cette newsletter nous allons faire quelque chose d'un peu différent. Nous commencerons comme d'habitude par un petit volet d'analyse technique, plus précisément par un tutoriel sur une amélioration d'une technique d'investissement bien connue, le DCA. Nous ne proposerons pas d'analyse graphique ce mois-ci.

Suivi subrepticement par l'actualité du mois de mars. Pour finir sur quelques conseils liés aux valeurs de notre club privé d'affaires.

En conclusion, vous retrouverez une interview du fondateur de la plateforme d'échange Paymium, dans laquelle il partage sa vision de l'écosystème.

Nous vous souhaitons une bonne lecture.

PARTIE 1: Le DCA, en mieux.

Le **Dollar Cost Averaging** (DCA) correspond à une stratégie d'investisseur qui consiste à investir une somme fixe à intervalle de temps régulier. Par exemple 100 euros tous les premiers du mois.

Mais les marchés n'attendent pas le 1er du mois (ou le 15 ou le 30...) pour rebondir. Ne peuton pas faire mieux qu'un investissement régulier tous les X du mois ?

C'est notre conviction et voici une méthode possible :

L'accumulation rationnelle (AR), comme le DCA, défend l'idée que l'investissement doit être régulier. La différence est que cette méthode consiste à allouer tous les mois une même somme (100 euros) à investir mais à condition seulement que l'on soit sur un support graphique (appelée Zone d'accumulation rationnelle − ZAR−). Si l'on n'y est pas, alors les 100€ seront mis de côté et ce sont 200€ qui seront investis le mois prochain lorsque l'on sera sur une ZAR, voire 300€ le mois d'après si aucune ZAR n'a été touchée avant. Par comparaison, dans le cadre de la DCA, la somme aura été investie systématiquement à la date programmée.

En analyse technique, un support désigne une zone qui a historiquement servi de zone de rebond des cours, en d'autres termes, c'est une zone sur laquelle les cours ont cessé de baisser. Comme décrit visuellement ci-dessous :



Dans le graphique suivant, les rectangles gris sont des zones de support (et donc des zones d'accumulation rationnelle). Les ronds bleus sont les achats en accumulation rationnelle, déclenchés par des contacts sur les ZAR. Les ronds rouges correspondent à des achats

mensuels, arbitrairement décidés chaque 1er du mois. Ils ne coïncident généralement pas avec les dates d'accumulation rationnelle qui figurent sur le graphe.

Comme vous le constatez, les achats DCA ont lieu « n'importe où », alors que les achats en accumulation rationnelle sont ciblés sur les zones de support. Ce qui permet à l'investisseur de dégager beaucoup plus de profit. Dans l'exemple ci-dessous toujours, si nous calculons la moyenne des achats en rouge (DCA) et la moyenne des achats en bleus (AR), on constate que L'AR a permis de sécuriser des actions du CAC40 a 4250\$ en moyenne alors que le DCA a acheté les mêmes actions pour 4600\$ en moyenne. Soit une différence de 7,5% sur 13 mois d'accumulation.



Nous rappelons que le tracé des zones de support requiert très peu de connaissances et une zone mal tracée sera toujours plus pertinente que l'absence de support.

Finalement, l'AR permet de démultiplier ses gains sur le long terme sans trop d'effort. Néanmoins, cette technique est plus chronophage à mettre en œuvre qu'un simple DCA car elle demande à l'investisseur de regarder régulièrement les graphiques (3 à 4 fois par mois minimum).

PARTIE 2 : La fragilité du système bancaire

L'évènement le plus important du mois de mars fut le tremblement autour du système bancaire américain

La chute de trois grandes banques aux États-Unis a secoué l'économie et le monde bancaire. En effet, la <u>Signature Bank</u> est devenue la troisième plus grande faillite bancaire dans l'histoire des États-Unis. <u>La banque de la Silicon Valley (SVB)</u> a également échoué, tandis que <u>Silvergate Bank a annoncé la volonté de se mettre en liquidation judiciaire</u>.

<u>L'article de CNBC</u> explique que la faillite de **Signature Bank** a été causée par des prêts risqués et des investissements spéculatifs.

La banque de la **Silicon Valley** (**SVB**), qui était spécialisée dans le financement des start-ups de la technologie, a également échoué en raison d'une exposition trop importante aux obligations à long terme et d'un retrait massif des dépositaires. <u>Plus spécifiquement</u>, les obligations à long terme ont été fortement impactées par la hausse des taux d'intérêts et parallèlement les entreprises ont pioché dans leur réserve en banque car elles n'ont plus eu recours au crédit pour se financer, toujours à cause des taux d'intérêts qui augmentaient le coût de l'emprunt.

Finalement, **la Silvergate Bank**, qui était connue pour son implication dans le secteur des cryptomonnaies, a annoncé sa volonté de se mettre en liquidation <u>en raison de difficultés</u> financières.

Les stablecoins et les banques européennes ont été impactés eux aussi. En particulier **l'USD Coin** (**USDC**), qui était copieusement collatéralisé (25%) à la Silicon Valley Bank. La SVB, en tant que banque dépositaire de l'USDC, détenait les fonds sous-jacents qui garantissaient la valeur de son stablecoin. Cependant, avec la faillite de la SVB, la stabilité de l'USDC a été remise en question, car les fonds de garantie sont devenus **inaccessibles**. Cela a entraîné une perte de confiance des investisseurs et <u>a affecté la valeur de l'USDC ainsi que d'autres stablecoins</u> qui étaient, eux, dépendants de l'USDC.

<u>Binance a senti le désarroi</u> des investisseurs face à ces évènements, c'est pourquoi la plateforme a annoncé qu'elle convertirait une partie de ses réserves de stablecoins en BTC, ETH et BNB. Ce qui a sans doute alimenté la phase haussière du mois de mars et nous nous félicitons d'avoir réagi avec célérité sur cette actualité car nous avons commencé à transformer nos réserves avant Binance.

Par ailleurs, des grandes banques européennes qui étaient déjà en difficulté telles que <u>Crédit Suisse</u>, <u>BNP Paribas et Société Générale</u> se sont retrouvées dans des positions plus qu'inconfortables. Nous ne rentrerons pas dans les détails des **perquisitions** et des chutes de cours de leurs actions. Il nous paraît donc essentiel que les régulateurs et les institutions bancaires prennent des mesures pour renforcer la stabilité et la confiance dans le système afin d'éviter de telles crises à l'avenir.

Non seulement cela a entraîné une crise de confiance dans le secteur bancaire traditionnel en mettant en évidence la fragilité de ce dernier dans un contexte économique en évolution. Cela a également affecté l'écosystème des cryptomonnaies qui a profité d'un déversement depuis l'épargne fiduciaire vers un investissement plus crypto.



PARTIE 3: Les bienfaits d'un comportement positif

Si vous êtes un lecteur de longue date, vous devriez commencer à connaître notre style. Nous sommes pratiquement exclusivement des investisseurs et des traders en actifs cryptos. En plus d'écrire sur l'actualité de ce nouvel univers, nous écrivons également sur la gestion financière et sur la gestion de l'esprit. Et ce dernier volet est sans doute l'outil le plus essentiel dans notre arsenal de gestionnaire financier.

C'est pourquoi nous nous efforçons de :

• Prêcher la curiosité

L'histoire de l'humanité est une porte tournante de "vérité absolue". La science ne cessera jamais de s'interroger et de découvrir. Nous pouvons rire des croyances désuètes de nos ancêtres, mais un jour, on se rira de nous. Les questions sont plus importantes que les réponses.

• Prêcher la compassion

Dans un monde bouleversé par les disparités, les gens sont divisés et confus. Nous avons perdu les pratiques confortables de la conversation libre et polie qui tissent les liens sociaux.

• Prêcher la souveraineté

Nous devenons libres lorsque nous réalisons que personne ne nous soutient. Blâmer quelqu'un d'autre, c'est le mettre aux commandes. Ne jamais penser que quelqu'un d'autre est responsable des circonstances où l'on se trouve, mais plutôt toujours se demander ce qu'on aurait pu faire, personnellement, pour ne pas se retrouver dans ces circonstances.

• Prêcher la sobriété et l'économie circulaire

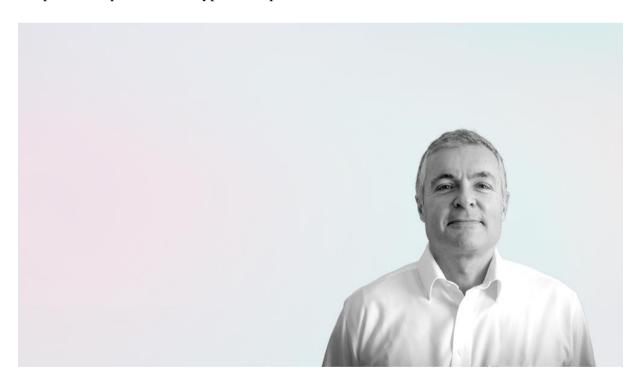
Nous avons la chance d'être entourés d'opportunités et de choix, il est donc de notre devoir de créer notre richesse personnelle. Qu'il s'agisse de connaissances ou simplement de moyens financiers, un surplus quelconque nous permet d'être un roc sur lequel d'autres peuvent s'appuyer. Il faut donc façonner son surplus, produire plus que l'on ne consomme, mettre ses richesses au travail et vivre en dessous de ses moyens pour contribuer à un équilibre.



CONCLUSION

Durant ces dernières années, nous avons mentionné à plusieurs reprises les bénéfices de passer par la plate-forme d'échange française Paymium pour acheter du bitcoin. Malheureusement ce n'est plus aussi attractif car ils changent de stratégie afin de créer plus de rentabilité et continuer de se développer. Désormais les endroits les plus intéressants pour acheter ses premiers actifs crypto et faire de la négociation (du trading) sont les places de marchés suivantes : ECA-n, Binance, Bybit, Bitget, Revolut, Kraken, DYDX...

En attendant, et pour vous aider à franchir le pas, nous vous partageons cette interview de Pierre Noizat (fondateur de Paymium) par Gregory Raymond (theBigWhale). Nous en avons appris beaucoup car Mr. Noizat touche de nombreux sujets et il est tout de même fondateur de l'une des premières plateformes crypto de la planète.



Après une année 2022 marquée par les scandales, on sent comme une accalmie. Est-ce que c'est votre point de vue ?

Pierre Noizat : Très clairement. Le début d'année 2023 est bien meilleur que la fin de l'année précédente (rires) et ça se ressent sur les marchés.

Je suis plutôt optimiste pour les mois à venir. J'anticipe une reprise des marchés pour la deuxième partie de l'année, surtout si l'on se fie aux performances passées du cours du bitcoin. Du côté de Paymium, on se prépare en tous cas pour ça!

L'année 2022 a été l'une des plus dures de la courte histoire de l'industrie crypto. Comment va Paymium ?

Paymium a été créé en 2011, donc nous avons déjà traversé plusieurs crises et effondrements des marchés, ce n'est pas nouveau pour nous. Nous sommes prêts à encaisser ce genre de choc. Alors que la plupart des entreprises du secteur ont été impactées et ont réduit leurs effectifs, nous avons continué à investir.

Où avez-vous investi?

Nous avons recruté du monde, et nous avons également travaillé sur la plateforme de Paymium, le back office surtout, c'est-à-dire l'infrastructure, ainsi que l'interface utilisateur.

Ces périodes de calme sur les marchés sont les meilleures pour améliorer le produit. Le but est que cela nous profite quand les marchés repartiront.

Paymium est-il rentable?

L'entreprise est sur la trajectoire de la rentabilité grâce aux frais de trading et de conservation des actifs numériques. Nous avons une stratégie d'acquisition clients qui devrait nous permettre d'être rentable en 2024.

Quels sont vos volumes?

Nous faisons entre 50 et 100 millions d'euros de volumes par an. Nous avons pour ambition d'arriver rapidement entre 400 et 500 millions.

Si Paymium n'est pas bénéficiaire, comment avez-vous réussi à dégager de la trésorerie ?

Dès notre lancement en 2011, nous avons investi une partie des fonds que nous avons levés (pré-seed) dans Bitcoin. À l'époque, il valait moins de 10 euros.

Nous n'avons jamais fait l'erreur d'en vendre lorsque le marché baissait. Ensuite, nous avons fait une nouvelle levée de fonds en 2015 (seed).

Comment avez-vous vécu l'effondrement de FTX ?

Nous l'avons vu comme une validation de notre modèle. Nous n'avons cessé de le rappeler : une plateforme ne devrait pas pouvoir utiliser l'argent de ses clients. Là en plus, FTX était une plateforme offshores (FTX était installée aux Bahamas, ndlr) et donc extrêmement opaque pour ses clients.

Pour nous, l'épisode FTX marque la fin des grosses plateformes offshores. Elles appartiennent désormais au passé. Ce qui fera la résilience du système, c'est la multiplication des acteurs locaux et régulés, comme Paymium.

Après avoir beaucoup embauché en 2020-2021, la plupart de vos concurrents licencient une partie de leurs effectifs. Quel regard portez-vous sur cette situation?

A chaque période de hausse des marchés, c'est la même chose : les start-up lèvent des fonds, beaucoup de fonds, parce que tout le monde est euphorique. Sauf que les attentes des investisseurs, elles aussi, progressent, donc les start-up embauchent beaucoup pour accélérer leur croissance. Mais rares sont celles qui anticipent un retournement de marché qui finit toujours par arriver. Surtout dans l'univers crypto. Résultat, les start-up doivent réduire la voilure et il y a des dégâts.

C'est typiquement la situation que nous voulons éviter chez Paymium. La croissance de nos effectifs est lente et progressive, mais constante.

Certains de vos actionnaires sont des fonds d'investissement. Vous laisse-t-il la main sur la stratégie ?

Nous travaillons avec des fonds qui comprennent bien notre business. Newfund est un fonds français très performant. Cela leur donne la possibilité d'accompagner des entreprises comme nous où l'horizon d'investissement est sur le long terme.

Beaucoup d'acteurs du Web3 pointent l'immaturité du marché. Est-ce votre point de vue ?

Beaucoup pensent encore, à tort, que les cryptos permettent de gagner de l'argent rapidement, mais on parle de quelque chose de beaucoup plus important. Les cryptos et tout l'univers derrière représentent une mutation profonde qui va prendre au moins 10 ou 20 ans, voire plus. Nous ne sommes qu'à mi-chemin, et être dans la crypto en 2023, c'est encore être des "early adopters".

Est-ce que vous détenez encore la majorité du capital de Paymium ?

Je détiens 26% du capital à titre personnel.

Avez-vous déjà reçu des offres de rachat pour Paymium ?

Oui, nous avons eu plusieurs discussions ces dernières années, mais celles-ci n'ont jamais abouti, faute d'accord sur la valorisation de l'entreprise.

Une nouvelle levée de fonds est-elle prévue en 2023 ou 2024 ?

Nous réfléchissons à une série A, mais il ne faut pas se précipiter. Le plus important pour nous est que les futurs investisseurs soient alignés avec notre vision.

Vous êtes historiquement un exchange de bitcoins, mais pas uniquement. Quelles sont vos autres activités ?

En plus de notre activité historique, nous faisons aussi du courtage sur d'autres cryptos et nous accompagnons les commerçants qui souhaitent accepter les paiements en bitcoins.

Avez-vous d'autres projets?

Cette année, nous allons ajouter l'ether et d'autres tokens ERC-20 sur notre plateforme, mais nous ne comptons pas en ajouter 300. Nous avons une responsabilité auprès de nos utilisateurs, donc nous sommes sélectifs.

Vous excluez donc tous les concurrents d'Ethereum?

Certains protocoles comme Solana sont intéressants, mais leurs écosystèmes ne sont pas assez mûrs pour qu'on les propose à nos clients. C'est le même chose avec Tezos.

Paymium dispose de sa propre solution de sécurisation des actifs. Pourquoi ne pas utiliser Ledger ?

Ledger est évidemment intéressant, mais nous n'avons pas besoin d'un outil qui, à mon sens, est plutôt réservé au grand public. Et il faut également rappeler que Ledger est une sorte de boîte noire qui crée une dépendance avec un acteur tiers.

Combien de fonds avez-vous sous gestion actuellement?

Nous ne publions pas ce chiffre pour des raisons concurrentielles.

Et le nombre de clients?

Nous avons environ 250.000 clients, dont 25.000 actifs, c'est-à-dire des gens qui ont fait des opérations au moins une fois par mois. Mais beaucoup de gens viennent chez nous pour investir et n'y touchent plus pendant des années. Une centaine d'entreprises, notamment des traders professionnels, utilisent également Paymium.

Vous avez longtemps été inflexible en considérant que seul le bitcoin avait de la valeur, mais on vous entend dire de plus en plus de bien d'Ethereum. Peut-on parler d'un coming out ?

Je considère qu'Ethereum est désormais suffisamment différent de Bitcoin pour offrir quelque chose d'intéressant depuis son changement d'algorithme de consensus (lire notre dossier The Merge). Bitcoin et Ethereum sont devenus complémentaires. En revanche, j'émets toujours autant de réserves vis-à-vis de la centralisation d'Ethereum et je suggère aux débutants de commencer par Bitcoin.

N'avez-vous pas raté des opportunités en vous montrant aussi conservateur ?

Il est certain que nous avons préféré la sécurité à la croissance, mais nous l'avons fait dans l'intérêt des clients. Nous sommes totalement à l'aise avec cette approche.

Quel regard portez-vous sur votre ICO (initial coins offering) réalisée en 2018 ?

Nous avons fait ce choix de manière défensive car nous risquions d'être beaucoup moins bien financés que nos concurrents qui eux surfaient la vague à fond. Il y avait

clairement le risque d'être invisibilisés. L'opération s'est révélée neutre pour nous : l'ICO nous a coûté quasiment autant qu'elle nous a rapporté.

Il reste que nous avons des investisseurs (dans le token BCIO) et nous ne voulons pas les décevoir. Petit à petit, nous allons remonter l'usage du token dans l'expérience de Paymium. Le but est de leur faire retrouver leur mise de départ, voire leur offrir une plus-value.

Vous êtes actuellement enregistrés en tant que PSAN. Allez-vous demander l'agrément ?

Nous le demanderons, mais pas avant qu'il soit obligatoire (2026 pour les sociétés déjà titulaires de l'enregistrement, ndlr).

Le gouvernement a récemment avancé le calendrier pour l'agrément des PSAN, ce qui a fait beaucoup réagir dans l'écosystème. Pourquoi ?

Il est beaucoup plus contraignant, et certains acteurs ne passeront pas la barre. Les exigences en termes de fonds propres sont par exemple assez contraignantes. C'est dommage d'imposer cette obligation à des acteurs qui ont déjà tous les avoirs de leurs clients en réserve. Nous n'avons aucun risque sur l'encours des clients...

Paymium a connu des problèmes avec les banques. Les choses se sont-elles apaisées ?

Je ne dirais pas qu'elles se sont apaisées, mais nous avons réussi à nous adapter. Nous sommes désormais capables de changer d'établissement facilement, mais ce n'est pas satisfaisant. Les banques sont encore trop changeantes sur le sujet. On ne fera pas de la France un leader sur les cryptos dans ce contexte.

La Société Générale a quand même une filiale crypto...

Cette filiale (Forge, ndlr) n'est pas une banque en tant que telle. C'est un laboratoire.

Xavier Niel, via son fonds Kima Ventures, est au capital de Paymium.

Est-ce qu'il vous a donné son opinion au sujet du bitcoin ? Il est très secret sur le sujet...

Je pense qu'il a un vrai intérêt personnel pour les cryptos. Il a bien compris l'intérêt de cette technologie. Après il est aussi l'un des grands bénéficiaires de la politique monétaire actuelle contre laquelle l'univers des cryptos s'est dressé, donc il est un peu pris entre deux feux. C'est pour cette raison qu'il n'a pas de position affirmée sur le sujet. Peut-être qu'un jour il retrouvera une liberté de parole, mais pour le moment je pense qu'il préfère rester discret.

Comment avez-vous vécu l'émergence éclair de Binance ?

Les plateformes cryptos qui grandissent trop vite sont suspectes. Ça a été le cas pour FTX, et c'est également le cas pour Binance. Je redoute qu'ils aient pris des

raccourcis en matière de lutte contre le blanchiment. Lorsqu'une plateforme attire autant d'argent, c'est souvent de l'argent qui n'est pas dans les circuits traditionnels et qui a besoin de se trouver une sortie...

Les débuts de Binance (en 2017, ndlr) ont créé ce que j'appelle une "dette réglementaire". Ils risquent d'être rattrapés par ce passé un peu douteux. Cela pourrait leur poser des problèmes dans certaines juridictions, notamment aux États-Unis où ils sont particulièrement sensibles sur ces questions.

Donc j'ai de gros doutes sur le modèle de Binance. Je sais de quoi je parle pour être à la tête d'une plateforme depuis plus de 10 ans.

Le régulateur français a-t-il été trop naïf en lui accordant un enregistrement PSAN ?

Oui, c'est assez incompréhensible d'autant que les profits ne restent pas en France. On ne sait d'ailleurs pas où ils vont...

Et que pensez-vous de l'américain Coinbase qui s'est lancé quasiment en même temps que vous ? Ils sont aujourd'hui cotés en Bourse et valent près de 15 milliards de dollars...

À la différence de Paymium, Coinbase a eu la chance d'être branché sur le réseau bancaire américain (ACH, ndlr) dès 2013-2014 et sans discontinuer. C'est un peu comme si on nous avait autorisé à nous brancher au réseau européen SEPA. Comme vous le savez, ça n'a pas été le cas...

L'autre grande différence, c'est que Coinbase a pu bénéficier de financements privés dont les montants sont difficiles, voire impossible, à trouver en Europe (500 millions de dollars au total, ndlr). De ce point de vue-là, les Américains ont bien compris qu'il y avait un sujet de souveraineté. En France, et globalement en Europe, ce sujet échappe totalement à la plupart des élus. C'est dommage. Paymium n'était pas plus risqué que des start-up comme Coinbase ou Uber...