

### EDITO

#### Fonds structurés: un trio gagnant.

Les fonds structurés ont pris une place prépondérante dans les souscriptions passant de 23 Mds en 2021 à près de 50 Mds à ce jour. Dans cette nouvelle lettre Perspectives, Maurice Julliard, président de Club Elite Patrimoine Privé, fait un point sur l'environnement de marché dans lequel se font les souscriptions de fonds structurés, les indices à privilégier et le trio gagnant de C-First, la structure broker créée en 2024 en lien avec le Club.

PERSPECTIVES  
par aprédia

01 56 03 96 20



www.apredia.fr

## 3 questions à :



**Maurice Julliard,**  
Président de Club Elite  
Patrimoine Privé



### Les marchés sont bousculés et il existe une grande incertitude sur l'évolution des taux. Dans cet environnement très instable, la souscription de fonds structurés reste-t-elle pertinente ? Pensez-vous que les conditions de marché vont ralentir le développement des fonds structurés ?

Toutes les zones géographiques et économiques ne réagissent pas toujours de la même façon et dans la même séquence de temps. Il en est de même pour les taux.

Les taux US, chinois et européens pour ne citer qu'eux, n'ont pas notamment actuellement des mouvements de réplique identiques et synchronisés. Pour entrer plus directement dans les enjeux et l'actualité de votre question, je dirais plus encore que la pertinence des produits structurés reste entière, voire renforcée dans cet environnement d'incertitude et de complexité politique, économique, géostratégique, énergétique et climatique pour rassembler les thématiques.

Leur flexibilité intrinsèque permet d'adapter le couple rendement/risque à des contextes volatils et changeants, notamment en jouant sur la combinaison des sous-jacents, des barrières, des maturités et des mécanismes de protection du capital.

Il existe à minima 3 arguments clés et structurants l'efficacité des formules.

1. L'adaptation à des scénarios variés :

Contrairement aux produits traditionnels, un structuré peut être configuré pour capter la performance dans des marchés haussiers, baissiers ou latéraux. Par exemple, dans un environnement de taux élevés avec peu de visibilité sur leur direction future, un produit autocall à barrière basse permet d'envisager un rendement positif sans exiger une forte progression de l'actif sous-jacent.

2. Les effets de la remontée des taux sur les coupons :

La hausse des taux sans risque améliore mécaniquement les termes proposés par les produits. Les coupons conditionnels peuvent être plus attractifs, les barrières plus conservatrices, et la protection du capital plus solide, grâce à des structures plus importantes en volatilité implicite et en taux sans risque.

3. Les progrès liés à l'expérience :

L'écosystème des structurés est arrivé à maturité dans de nombreux pays européens. Les professionnels du pricing sont plus transparents, les régulateurs mieux informés, et surtout les investisseurs de plus en plus éduqués et mieux accompagnés. Cette maturité contribue à la résilience des offres proposées malgré les vents contraires macroéconomiques.

Par rapport à votre question, un ralentissement à cause des marchés ? Non, mais un déplacement du centre de gravité.

Le développement pourrait ralentir à l'avenir sur certains segments, notamment les produits à capital 100% capital garanti à échéance mais s'accélérer sur d'autres : les offres à capital « solidement » mais partiellement protégé, les solutions ESG, ou celles adaptées à la gestion de trésorerie comme à l'assurance-vie. En synthèse, pas de recul en vue, mais une transformation adaptée et qualitative au marché et à ses perspectives.

### Y a-t-il des indices à privilégier pour traverser les évolutions de marchés ?

Le choix de l'indice sous-jacent est stratégique. Dans un contexte de forte volatilité, de réajustements monétaires et de tensions géopolitiques, certains indices montrent une robustesse supérieure, tant par leur composition sectorielle que par leur construction. Certaines thématiques comme la Tech, le Luxe ou bien l'énergie sont évidemment intéressantes mais non exhaustives.

Certains grands axes sont à privilégier selon nous :

1. Des indices défensifs liés au quotidien,
2. Des Indices ESG,
3. Des indices propriétaires ou optimisés.

### Quelle est la bonne recette pour maintenir un trio gagnant : émetteur – conseiller – client ?

Selon moi, ce trio doit être penser et organiser exactement dans l'ordre inverse ! La connaissance des clients en capacité d'investir est essentielle.

La solidité du modèle repose sur trois piliers fondamentaux : transparence, formation, alignement des intérêts entre les parties en mettant bien le client final au centre du jeu.

1. Transparence du produit, de la valorisation et du risque :

L'investisseur final doit comprendre le fonctionnement du produit au-delà des documents réglementaires. Cela passe par des indicateurs clairs (distance à la barrière, valeur actuelle, scénario de marché) bien expliqués qui intègrent de réels mécanismes de protection. L'émetteur a ici un rôle clé en fournissant des outils de suivi (plateformes dédiées, alertes de marché, services post-marché efficaces) ainsi qu'un partage basé sur la confiance et l'expérience des indices proposés.

2. La formation continue, la curiosité du conseiller et l'accompagnement :

Le produit structuré exige un certain niveau de compétence. Le conseiller doit être formé non seulement aux mécanismes techniques, mais plus encore, à la lecture des marchés, à la gestion du risque et rester conscient de la nécessaire diversification des allocations.

3. L'alignement des intérêts commerciaux et patrimoniaux :

Un produit structuré doit être proposé dans un cadre patrimonial cohérent : profil du client, l'horizon de l'investissement, le niveau de liquidité, les objectifs de rendement, la compréhension et l'acceptation du risque.

Cela suppose une architecture de distribution éthique, une rémunération transparente et un devoir de conseil exercé pleinement. L'émetteur doit offrir des produits adaptés, le conseiller doit les intégrer intelligemment dans une stratégie globale, et le client doit percevoir la valeur ajoutée à long terme.

Clé du succès : une chaîne d'informations et de partage avec son client en continu.

Le conseiller ne peut pas tout savoir seul. L'émetteur a un rôle pédagogique important. Le client a besoin d'un accompagnement régulier, en particulier lorsque les marchés deviennent nerveux. Lorsque les acteurs impliqués fonctionnent ensemble, la fidélité augmente et la satisfaction dépasse celle observée sur les produits standards.

Dans une époque où les repères traditionnels sont remis en cause – taux directeurs, valorisations historiques, leadership sectoriel –, les produits structurés apportent une forme de réassurance : ils permettent de construire des solutions sur-mesure, orientées objectifs, et mieux calibrées aux risques d'aujourd'hui. À condition que les acteurs impliqués partagent la même exigence de transparence, de pédagogie et de rigueur.

Il existe plusieurs types de produits structurés. La diversification de l'offre est essentielle afin de profiter de solutions adaptées à votre profil, à vos besoins de performance et de rendement. L'engouement de cette classe d'actifs n'est donc pas le fruit du hasard. Elle représente une réponse adaptée, complémentaire, efficace et solide afin de traverser des périodes de marchés particulièrement incertains et complexes.

Pour contacter Maurice JULLIARD :

maurice.julliard@club-elite-patrimoine-privé.fr

01 46 49 16 66



Club Elite Patrimoine Privé

Pour plus d'informations sur aprédia :

Retrouver nos activités  
sur notre site internet

Suivez nous sur LinkedIn

Recevoir en avant  
première Perspectives,  
La Lettre d'aprédia

www.apredia.fr



Cliquez ici

