

VOTRE GUIDE



ETSA PATRIMOINE

Bien investir en Produits Structurés : Le guide complet

**Guide complet réalisé par Etsa Patrimoine
Cabinet de conseil en Gestion Privée**

Brève Présentation du Cabinet de Gestion Privée Etsa Patrimoine

Fondé par Jonathan Rosen, Etsa Patrimoine est un cabinet de conseil en gestion de patrimoine dédié à l'accompagnement personnalisé de ses clients. Notre expertise couvre les investissements financiers, immobiliers et l'ingénierie patrimoniale, nous permettant de proposer des stratégies sur mesure, adaptées aux besoins uniques de chacun.

Nous collaborons étroitement avec un solide réseau de partenaires renommés, incluant des banques, assurances, experts-comptables, avocats et notaires, afin d'offrir des solutions optimales à nos clients.

Notre approche globale comprend l'analyse approfondie de votre situation patrimoniale, la définition de vos objectifs, la proposition de stratégies adaptées et un suivi régulier pour assurer la pérennité et la croissance de votre patrimoine. Nous intervenons dans divers domaines, notamment le conseil en investissement financier, l'optimisation fiscale, la préparation de la retraite et la transmission de patrimoine. Notre réputation est également renforcée par les témoignages positifs de nos clients, qui soulignent notre professionnalisme, notre écoute attentive et la pertinence de nos conseils.

Chez Etsa Patrimoine, nous nous engageons à être à vos côtés pour organiser, valoriser et transmettre votre patrimoine en toute sérénité.

1. Introduction	4
2. Produits structurés : comprendre l'essentiel avant d'investir	4
2.1. Qu'est-ce qu'un produit structuré	4
2.2. Comment fonctionne un produit structuré ? (maturité, sous-jacent, coupon, barrière...)	5
2.3. Les grandes familles : capital garanti, à barrière, à coupon, à effet mémoire...	5
3. À qui s'adressent les produits structurés ?	6
3.1 Dirigeants d'entreprise : sécuriser le cash et générer du rendement	6
3.2. Investisseurs avertis : chercher de l'alpha dans un univers maîtrisé	6
3.3. Profils patrimoniaux : forte trésorerie, besoin de revenus, optimisation fiscale	6
4. Avantages et inconvénients des produits structurés	7
4.1. Les points forts : rendement conditionnel, visibilité, personnalisation	7
4.2. Les contraintes à connaître : liquidité, compréhension, risque de marché	7
4.3. Ce que ne sont pas les produits structurés : erreurs fréquentes à éviter	8
5. Comment bien sélectionner son produit structuré ?	8
5.1. Solidité de l'émetteur et notation financière	8
5.2. Nature du sous-jacent : indices, actions, taux, matières premières	9
5.3. Barrières, scénarios de remboursement, horizon d'investissement, SRRI	9
6. Où loger intelligemment vos produits structurés ?	9
6.1. Assurance-vie luxembourgeoise, contrat de capitalisation, PER : quels avantages ?	10
6.2. Compte-titres personnel ou au sein d'une holding patrimoniale	10
6.3. Approche bilancielle : arbitrer avec la trésorerie d'entreprise	11
7. Cas d'usage concrets et stratégies sur-mesure	11
7.1. Post-cession d'entreprise : stratégie de préservation et rendement	11
7.2. Réduire son imposition via des enveloppes adaptées	12
7.3. Générer un revenu complémentaire optimisé pour la retraite	12
8. Les erreurs à ne pas commettre en produits structurés	13
8.1. Confondre garantie en capital et absence de risque	13
8.2. Souscrire un produit mal aligné avec son profil de risque ou sa liquidité	13
8.3. Se passer d'une analyse indépendante et sur-mesure	13
9. Conclusion – L'ingénierie patrimoniale au service de vos objectifs	14
9.1. Un outil puissant, mais à manier avec précision	14
9.2. Pourquoi passer par Etsa Patrimoine pour vos produits structurés ?	14
9.3. Demain se prépare aujourd'hui : structurons ensemble votre solution sur-mesure	15

1. Introduction

Dans un environnement économique incertain, où les taux oscillent, les marchés boursiers surprennent et les rendements sans risque se raréfient, les investisseurs avisés recherchent des solutions **à la fois performantes, lisibles et protectrices**. Les produits structurés répondent précisément à cette exigence.

Ni fonds classiques, ni placements spéculatifs, ces instruments financiers conçus sur-mesure par les plus grandes banques permettent de capter des opportunités de rendement **même dans des marchés neutres ou baissiers**, tout en intégrant des niveaux de protection prédéfinis. À condition de savoir les lire, les comprendre et surtout de **les répartir intelligemment**.

Mais attention : leur efficacité dépend **intégralement de leur structuration**, de leur cohérence avec votre profil patrimonial et de leur intégration dans une stratégie globale. C'est pourquoi **les produits structurés ne devraient jamais être choisis "sur étagère"**, mais construits et calibrés **avec rigueur, expertise et indépendance**.

Chez **Etsa Patrimoine**, nous accompagnons depuis plus de 5 ans des dirigeants, des actionnaires familiaux et des investisseurs fortunés dans la mise en œuvre de stratégies sur-mesure intégrant des produits structurés, **adaptés à leurs objectifs patrimoniaux, fiscaux et de trésorerie**.

Dans ce guide, nous vous proposons une approche claire, pédagogique et stratégique pour comprendre, sélectionner et intégrer les produits structurés au sein de votre patrimoine. Vous y découvrirez les mécanismes clés, les erreurs à éviter, les leviers d'optimisation fiscale et les cas d'usage concrets issus de notre pratique.

L'objectif ? Que vous puissiez prendre vos décisions en toute connaissance de cause, avec l'appui d'un cabinet expert, indépendant et reconnu.

2. Produits structurés : comprendre l'essentiel avant d'investir

2.1. Qu'est-ce qu'un produit structuré

Les produits structurés sont des instruments financiers sophistiqués, conçus pour offrir un couple rendement/risque prédéfini selon des scénarios de marché bien identifiés. Concrètement, il s'agit de **produits d'investissement « sur-mesure » créés par les banques d'investissement**, combinant généralement un produit obligataire (pour structurer la protection du capital) avec un ou plusieurs instruments dérivés (souvent des options), liés à un actif sous-jacent : indice, action, panier d'actions, taux, matière première, etc.

Ce type de placement peut être calibré selon plusieurs objectifs patrimoniaux : **sécurisation d'un capital après cession, recherche de rendement alternatif, génération de revenus complémentaires, ou diversification intelligente d'une poche de liquidité**. L'investisseur connaît, dès la souscription, les règles du jeu : scénarios de performance, niveaux de barrière, maturité, fréquence de constatation, et niveau de protection éventuelle du capital.

2.2. Comment fonctionne un produit structuré ? (maturité, sous-jacent, coupon, barrière...)

Le fonctionnement d'un produit structuré repose sur des mécanismes mathématiques précis, définis contractuellement dès le départ. Voici les principaux paramètres à connaître :

- **Sous-jacent** : Il s'agit de l'actif de référence dont l'évolution détermine la performance du produit. Cela peut être un indice boursier (Euro Stoxx 50, S&P 500...), une action, ou un panier d'actifs.
- **Maturité** : Chaque produit est conçu avec une durée déterminée, souvent entre 1 et 12 ans.
- **Coupons** : Certains produits versent des **revenus conditionnels** (mensuels, trimestriels, annuels), appelés "coupons". Ces revenus sont déclenchés si certaines conditions sur le sous-jacent sont remplies à une date donnée.
- **Barrières** : Ce sont des seuils prédéfinis (de protection ou de déclenchement) qui conditionnent soit le paiement des coupons, soit la protection du capital à échéance.
- **Mécanisme de remboursement anticipé** : Certains produits sont remboursés avant l'échéance si le sous-jacent remplit certaines conditions (ex. : dépassement d'un niveau de performance à une date de constatation).

Ce fonctionnement permet à l'investisseur de se projeter sur plusieurs scénarios à l'avance, et de connaître les risques associés à chaque hypothèse.

2.3. Les grandes familles : capital garanti, à barrière, à coupon, à effet mémoire...

Les produits structurés se déclinent en une **grande variété de structures**, adaptées à des objectifs de gestion distincts. En voici les principales typologies :

- **Produits à capital garanti** : À échéance, le capital est remboursé intégralement, quelle que soit la performance du sous-jacent. Le rendement est souvent modeste, mais la sécurité est maximale.
- **Produits à capital protégé partiellement** : L'investisseur bénéficie d'une protection jusqu'à un certain niveau de baisse du sous-jacent (ex. : barrière à -40 %). Au-delà, il peut subir une perte.
- **Produits de type "Athena" ou "Autocallables"** : Ces produits prévoient un remboursement anticipé si le sous-jacent atteint un certain niveau à des dates de constatation périodiques.

- **Produits de type "Phoénix"** : Ils versent des coupons conditionnels réguliers, avec ou sans effet mémoire (c'est-à-dire que les coupons non versés sont rattrapés si la condition est remplie à une date ultérieure).

Chaque famille répond à une **philosophie d'investissement différente**, et doit être sélectionnée en cohérence avec les objectifs patrimoniaux du dirigeant : génération de revenus, sécurisation d'un capital, placement d'une trésorerie excédentaire, ou prise de position tactique sur un marché.

3. À qui s'adressent les produits structurés ?

3.1 Dirigeants d'entreprise : sécuriser le cash et générer du rendement

Les chefs d'entreprise disposent souvent d'une trésorerie excédentaire, personnelle ou logée dans une holding qu'il convient d'investir intelligemment, sans exposition excessive aux aléas boursiers. Dans ce contexte, les produits structurés représentent une solution d'investissement particulièrement pertinente.

Pourquoi ? Parce qu'ils permettent de **moduler le niveau de risque**, d'intégrer une **protection partielle du capital** et d'optimiser le rendement à travers des mécanismes de versement conditionnel. C'est donc une réponse directe au dilemme classique du dirigeant : **comment faire travailler un capital en attente d'usage sans le mettre en péril ?**

Les produits structurés trouvent leur place aussi bien dans une **gestion de trésorerie d'entreprise (via une holding)** qu'en placement personnel, notamment **dans un contrat d'assurance-vie ou un compte-titres**. Cette approche permet au dirigeant de profiter d'un rendement supérieur aux livrets ou placements traditionnels, sans s'exposer pleinement à la volatilité des marchés.

3.2. Investisseurs avertis : chercher de l'alpha dans un univers maîtrisé

Pour les investisseurs patrimoniaux expérimentés, les produits structurés sont une **source d'alpha asymétrique**, c'est-à-dire de **performance potentielle supérieure au marché, tout en limitant l'exposition au risque**. Cette capacité à encapsuler des scénarios de marché dans un cadre contractuel précis séduit de plus en plus les profils qui ne se satisfont plus des fonds classiques.

En contexte de marché incertain, un produit structuré peut permettre de **générer du rendement même dans des conditions latérales ou légèrement baissières**, à condition que les seuils soient bien définis. Cette gestion "conditionnelle" permet d'introduire une logique de performance **non corrélée aux indices traditionnels**.

C'est également un outil puissant pour mettre en œuvre des convictions de marché ciblées sur un sous-jacent (indice, secteur, panier de valeurs) tout en conservant une gestion du risque finement paramétrée.

3.3. Profils patrimoniaux : forte trésorerie, besoin de revenus, optimisation fiscale

Les produits structurés sont particulièrement indiqués pour des profils disposant de **fortes liquidités à investir**, que ce soit post-cession, post-réorganisation, ou dans une phase de transition patrimoniale. Dans ce contexte, ils permettent :

- De **générer des revenus complémentaires** à travers des coupons conditionnels (mensuels, trimestriels, annuels).
- D'**optimiser la fiscalité** en les logeant dans des enveloppes adaptées comme **l'assurance-vie luxembourgeoise, le contrat de capitalisation, le PER, ou la trésorerie d'une holding IS**.
- De **répartir les risques** en ajoutant une brique d'investissement non linéaire à un portefeuille global (par exemple via un produit à capital protégé indexé sur un indice international).

Autrement dit, les produits structurés ne sont pas des produits standards, mais bien des **instruments d'ingénierie patrimoniale**, à manier avec précision, et destinés à **répondre à des objectifs spécifiques de rendement, de sécurité et d'optimisation**.

4. Avantages et inconvénients des produits structurés

4.1. Les points forts : rendement conditionnel, visibilité, personnalisation

Les produits structurés offrent un éventail d'avantages particulièrement attractifs pour les investisseurs exigeants. En premier lieu, ils permettent de **générer du rendement dans des contextes où les marchés stagnent ou évoluent latéralement** — un environnement dans lequel de nombreux placements traditionnels peinent à performer.

Grâce aux mécanismes de **coupons conditionnels**, il est possible de percevoir des revenus réguliers tant que certaines conditions simples sont remplies (par exemple, un indice boursier qui ne baisse pas de plus de 30 %). Mieux encore, ces revenus peuvent être assortis d'un **effet mémoire**, permettant de rattraper les coupons non versés à des échéances précédentes.

[Prenez rendez-vous avec le Cabinet de Gestion Privée Etsa Patrimoine](#)

Autre avantage de poids : la **visibilité des scénarios**. Contrairement à de nombreux placements où le risque est difficile à anticiper, les produits structurés offrent une **lecture claire et contractualisée du comportement du produit** dans chaque configuration de marché (hausse, stagnation, baisse modérée, baisse forte).

Enfin, ils permettent une **personnalisation fine** selon le profil de risque, les besoins de liquidité, l'horizon d'investissement, et le type d'enveloppe fiscale. Chez Etsa Patrimoine, nous structurons des solutions **sur-mesure**, en collaboration directe avec les émetteurs institutionnels les plus solides du marché.

4.2. Les contraintes à connaître : liquidité, compréhension, risque de marché

Les produits structurés, s'ils sont puissants, nécessitent également une **approche rigoureuse et accompagnée**. Ce sont des instruments parfois **moins liquides**, notamment si le produit est logé dans un contrat d'assurance-vie ou si les conditions de marché sont défavorables avant l'échéance. L'investisseur doit donc **prévoir un horizon minimum cohérent avec la maturité du produit** (généralement 3 à 8 ans).

Autre point d'attention : leur **complexité technique**. Sans accompagnement adapté, un investisseur pourrait souscrire un produit dont il ne maîtrise pas les tenants et aboutissants, ou dont le profil ne correspond pas à ses objectifs patrimoniaux.

Enfin, comme tout placement financier, les produits structurés sont exposés à certains **risques de marché**. Si le sous-jacent baisse fortement sous la barrière de protection, une **perte en capital peut survenir à l'échéance**. De plus, **la qualité de l'émetteur** est cruciale : un défaut bancaire pourrait impacter le remboursement du produit.

4.3. Ce que ne sont pas les produits structurés : erreurs fréquentes à éviter

L'une des erreurs les plus répandues est de croire qu'un produit structuré est **un produit miracle sans risque**, simplement parce qu'il comporte une barrière de protection. Cette vision erronée peut conduire à des décisions inadaptées. Il ne s'agit **ni d'un produit garanti par l'État**, ni d'un placement à capital garanti dans tous les cas.

De même, il est risqué de **choisir un produit structuré « prêt-à-souscrire »** sans en comprendre la logique profonde, les scénarios défavorables possibles ou les frais associés. C'est pourquoi une **analyse professionnelle, indépendante et sur-mesure** est indispensable.

Chez **Etsa Patrimoine**, chaque solution est **conçue ou sélectionnée en fonction de votre profil, de votre fiscalité, de votre horizon d'investissement, et de vos contraintes de liquidité**. Notre rôle : vous protéger des erreurs fréquentes, tout en identifiant les produits les plus performants du marché avec des émetteurs de premier rang.

5. Comment bien sélectionner son produit structuré ?

Investir dans un produit structuré sans en comprendre la mécanique, c'est comme signer un contrat sans en lire les clauses. La performance réelle d'un produit structuré repose sur **un équilibre subtil entre protection, rendement potentiel et qualité d'exécution**. Or, cet équilibre ne s'improvise pas : il se construit avec méthode, rigueur et objectivité.

Chez **Etsa Patrimoine**, nous analysons chaque paramètre en profondeur afin de vous proposer **les meilleures opportunités du marché**, adaptées à votre situation patrimoniale, fiscale et financière.

5.1. Solidité de l'émetteur et notation financière

Premier critère fondamental : **la qualité de l'émetteur**. Un produit structuré est un engagement contractuel pris par une banque ou une institution financière. En cas de défaillance de cet émetteur, **le remboursement du capital et des coupons peut être compromis**, quelle que soit la performance du sous-jacent. Cette vigilance est indispensable. Trop d'investisseurs souscrivent des produits attractifs sur le papier, mais sans mesurer l'importance de ce risque d'émetteur, parfois sous-estimé par les réseaux généralistes.

5.2. Nature du sous-jacent : indices, actions, taux, matières premières

Le **sous-jacent** est l'actif de référence qui détermine la performance du produit. Il peut s'agir d'un **indice boursier (Euro Stoxx 50, S&P 500)**, d'une action individuelle (Total, LVMH...), d'un panier de valeurs sectorielles, ou même de matières premières ou de taux d'intérêt.

Chaque choix a ses implications :

- Un **indice large** offre généralement plus de stabilité.
- Un **panier sectoriel** peut améliorer le rendement potentiel, mais accroît aussi le risque.
- Une **action individuelle** nécessite une conviction forte sur son comportement.

[Prenez rendez-vous avec le Cabinet de Gestion Privée Etsa Patrimoine](#)

Chez Etsa Patrimoine, nous procédons à une **analyse macro et micro-économique du sous-jacent**, croisant les tendances de marché, la volatilité attendue, et votre appétence au risque. Ce travail permet de bâtir une structure cohérente, réaliste et adaptée.

5.3. Barrières, scénarios de remboursement, horizon d'investissement, SRRI

Enfin, la **construction technique** du produit est décisive. Plusieurs paramètres clés doivent être parfaitement ajustés :

- **La barrière de protection en capital** (ex. : 60 %, 70 %, etc.) : plus elle est basse, plus le risque est maîtrisé... mais le rendement attendu peut être inférieur.
- **La barrière de déclenchement des coupons** : elle doit être atteignable sans être trop facile, pour maintenir un bon niveau de performance.
- **Le SRI (Synthetic Risk and Reward Indicator)** : ce score de risque (de 1 à 7) vous permet de situer le produit sur une échelle de risque normalisée.
- **La maturité** : elle doit correspondre à votre horizon d'investissement réel. Opter pour un produit à 8 ans alors que vous avez besoin de liquidité dans 3 ans est une erreur classique, que nous vous aidons à éviter.

Notre rôle chez Etsa Patrimoine est de **filtrer, analyser et simuler chaque scénario**, afin de vous présenter uniquement les produits présentant **un bon équilibre entre risque maîtrisé et rendement potentiel solide**. Nous négocions également, pour nos clients, des conditions d'émission avantageuses directement auprès des desks de structuration, ce qui vous donne **accès à des produits parfois exclusifs**.

6. Où logger intelligemment vos produits structurés ?

L'efficacité d'un produit structuré ne repose pas uniquement sur sa formule ou son sous-jacent. Elle dépend tout autant de **l'enveloppe juridique et fiscale dans laquelle il est logé**. Un bon produit, mal placé, peut engendrer une fiscalité inefficace ou limiter votre capacité à en tirer profit à long terme. C'est pourquoi le **choix de l'enveloppe est stratégique**, et doit être analysé dans le cadre global de votre architecture patrimoniale.

Chez **Etsa Patrimoine**, nous structurons non seulement le produit, mais également **son cadre de détention optimal**, en fonction de vos objectifs (retraites, transmission, cash management, fiscalité, etc.).

[Prenez rendez-vous avec le Cabinet de Gestion Privée Etsa Patrimoine](#)

6.1. Assurance-vie luxembourgeoise, contrat de capitalisation, PER : quels avantages ?

L'assurance-vie reste une enveloppe de choix pour les produits structurés. Mais **tous les contrats ne se valent pas** : pour un patrimoine significatif, nous privilégions l'assurance-vie luxembourgeoise, qui offre des avantages majeurs :

- **Triangle de sécurité luxembourgeois** : vos avoirs sont juridiquement séparés de ceux de l'assureur.
- **Super-privilège du souscripteur** : priorité absolue en cas de défaillance de l'établissement.
- **Accès à une large gamme de produits structurés institutionnels** souvent indisponibles via les contrats français.

Le **contrat de capitalisation** présente quant à lui les mêmes atouts que l'assurance-vie, mais il est transmissible par donation ou succession, ce qui le rend précieux dans des stratégies patrimoniales intergénérationnelles.

Enfin, pour les dirigeants qui souhaitent **optimiser leur retraite et déduire fiscalement leurs versements**, les produits structurés peuvent être intégrés dans un **Plan d'Épargne Retraite**, dans sa version assurance ou compte-titres, selon la structure juridique du foyer.

6.2. Compte-titres personnel ou au sein d'une holding patrimoniale

Le compte-titres permet une **grande liberté d'investissement** sans plafond ni contrainte réglementaire. Il convient parfaitement aux investisseurs en quête de performance qui ont déjà optimisé leurs autres enveloppes (assurance-vie, PER).

Pour les dirigeants, l'alternative la plus puissante reste le **compte-titres au sein d'une holding IS**. Ce schéma offre plusieurs avantages :

- **Placement de la trésorerie d'entreprise dans des supports performants sans distribution immédiate** ;
- **Fiscalité différée des plus-values** tant que les fonds restent au sein de la société ;
- **Possibilité de réinvestissement rapide via des produits à échéance courte ou à remboursement anticipé.**

Chez Etsa Patrimoine, nous avons une **expertise fine des montages holding**, et savons articuler les produits structurés à une stratégie plus globale (Pacte Dutreil, démembrement, arbitrages post-cession...).

[Prenez rendez-vous avec le Cabinet de Gestion Privée Etsa Patrimoine](#)

6.3. Approche bilancielle : arbitrer avec la trésorerie d'entreprise

Dans un contexte de taux monétaires élevés mais fiscalement peu attractifs, de nombreux dirigeants se posent la question : **comment valoriser la trésorerie dormante de ma société sans la surexposer ?**

Les produits structurés offrent une alternative : **rémunérer intelligemment cette trésorerie** avec un niveau de risque prédéfini. Ils sont particulièrement adaptés à une **approche bilancielle**, car ils permettent :

- Une projection précise du cash-flow futur ;
- Une diversification par rapport aux produits monétaires classiques ;
- Une allocation modulable en fonction de la durée de détention et des besoins de liquidité.

Chez **Etsa Patrimoine**, nous concevons pour nos clients des produits structurés **spécifiquement calibrés pour leur holding** ou leur société d'exploitation, en intégrant les contraintes comptables, fiscales et prudentielles.

Vous l'avez compris : **un même produit structuré peut produire des effets très différents selon l'enveloppe dans laquelle il est logé**. Notre valeur ajoutée chez **Etsa Patrimoine** réside dans notre capacité à articuler **le produit, l'enveloppe et votre stratégie patrimoniale** de manière fluide, cohérente et optimisée.

7. Cas d'usage concrets et stratégies sur-mesure

Les produits structurés ne sont pas des placements de catalogue. Ils prennent tout leur sens lorsqu'ils sont **intégrés dans une stratégie patrimoniale globale**, cohérente avec les objectifs de vie, les enjeux fiscaux et les contraintes personnelles de l'investisseur. C'est précisément la démarche que nous adoptons chez **Etsa Patrimoine** : partir de vos besoins pour construire, ajuster et piloter des solutions sur mesure.

Voici trois cas d'usage réels qui illustrent la puissance des produits structurés quand ils sont intelligemment intégrés à une stratégie patrimoniale haut de gamme.

7.1. Post-cession d'entreprise : stratégie de préservation et rendement

Après la cession d'une entreprise, l'ex-dirigeant se retrouve souvent face à un capital significatif, mais aussi à **de nouveaux enjeux** : préserver son patrimoine, générer du revenu sans impacter sa fiscalité à court terme, et sécuriser une partie de l'actif transmis à ses héritiers.

Dans ce contexte, nous structurons régulièrement des produits dits à **capital protégé à échéance**, logés dans une **assurance-vie luxembourgeoise** ou dans un **contrat de capitalisation**, avec des sous-jacents larges (ex. : paniers d'indices internationaux). L'objectif : **offrir de la visibilité**, tout en **garantissant une protection partielle ou totale du capital**, avec un rendement net supérieur aux fonds euros.

Nous pouvons également prévoir des **produits à rendement progressif**, permettant de sortir anticipativement avec une performance attractive dès que les conditions de marché le permettent.

7.2. Réduire son imposition via des enveloppes adaptées

Un patrimoine immobilier important peut exposer l'investisseur à une forte pression fiscale via l'IFI. En basculant une partie des liquidités vers des **produits structurés logés en assurance-vie** ou **dans une holding IS**, l'investisseur **sort ces actifs de l'assiette taxable**, tout en continuant à faire travailler son capital.

En parallèle, les produits structurés versant des **coupons non distribués** (capitalisés) permettent de **reporter la fiscalité** (flat tax ou impôt sur les sociétés) à une échéance future, voire de la neutraliser en fonction de la structure juridique choisie.

Chez **Etsa Patrimoine**, nous intégrons systématiquement **l'impact fiscal dans la conception du produit**, en lien avec votre fiscaliste ou notre propre réseau de partenaires spécialisés.

7.3. Générer un revenu complémentaire optimisé pour la retraite

De nombreux dirigeants souhaitent anticiper leur retraite tout en conservant une **source de revenus réguliers**. Les produits structurés de type **Phoénix à coupon périodique** constituent une réponse efficace : en intégrant une **barrière de versement réaliste**, ils permettent de percevoir un **revenu mensuel ou trimestriel** tout en maintenant un risque maîtrisé sur le capital.

Logés dans un **PER (Plan d'Épargne Retraite) assurance**, ces produits permettent également une **déduction fiscale à l'entrée** et une **gestion sur mesure de la phase de sortie**. L'effet de levier fiscal est d'autant plus fort pour les TNS, gérants majoritaires ou professions libérales.

Nos équipes bâtissent des **portefeuilles hybrides de produits structurés** permettant d'alterner entre performance et distribution, en fonction de votre âge, de vos objectifs successoraux et de votre tolérance au risque.

Vous l'avez compris : un produit structuré performant est toujours le fruit d'une **ingénierie patrimoniale adaptée à votre réalité**. C'est notre spécialité chez **Etsa Patrimoine** : traduire vos objectifs concrets en architecture financière sur-mesure, avec **des solutions solides, cohérentes et fiscalement intelligentes**.

8. Les erreurs à ne pas commettre en produits structurés

Les produits structurés peuvent être des leviers puissants de performance, de diversification et de protection du patrimoine. Mais mal choisis, mal compris ou mal logés, ils peuvent aussi devenir source d'incompréhension, de désillusion, voire de pertes. Trop souvent, ces erreurs proviennent **d'un manque d'accompagnement stratégique**, d'une analyse incomplète ou d'un conseil biaisé.

Chez **Etsa Patrimoine**, nous nous engageons à **sécuriser chacune de vos décisions** en éliminant ces pièges fréquents. Voici les principales erreurs que nous vous aidons à éviter.

8.1. Confondre garantie en capital et absence de risque

C'est sans doute l'erreur la plus courante : croire qu'un produit structuré est « sans risque » parce qu'il mentionne une **barrière de protection du capital**. Or, cette barrière est **conditionnelle** : tant que le sous-jacent ne franchit pas un certain seuil à l'échéance, le capital est protégé. Mais **en cas de forte baisse durable du sous-jacent**, cette protection disparaît.

Exemple : un produit avec une barrière à -40 % signifie que si l'indice baisse de 45 % à l'échéance, **l'investisseur subit l'intégralité de la baisse**.

Notre rôle chez Etsa Patrimoine est de vous expliquer **clairement et en toute transparence les scénarios de pertes possibles**, avec des simulations à l'appui si souhaité. Nous vous orientons vers des produits **adaptés à votre tolérance au risque**, sans vous vendre de fausses certitudes.

8.2. Souscrire un produit mal aligné avec son profil de risque ou sa liquidité

Un autre écueil fréquent : choisir un produit structuré dont la **durée ou la structure de remboursement ne correspond pas à vos besoins réels**. Un dirigeant ayant besoin de liquidité à horizon 3 ans ne devrait pas souscrire un produit avec une maturité de 10 ans sans sortie anticipée possible. De même, un profil prudent ne devrait pas être exposé à des sous-jacents très volatils sans barrière de protection solide.

Chez Etsa Patrimoine, nous établissons systématiquement une **analyse de votre profil investisseur**, intégrant votre horizon de placement, votre besoin de liquidité, vos engagements futurs et votre fiscalité. Cela nous permet de **filtrer les produits réellement compatibles avec votre situation**.

8.3. Se passer d'une analyse indépendante et sur-mesure

De nombreux investisseurs souscrivent encore leurs produits structurés via leur banque ou leur assureur, **sans savoir si le produit est objectivement le plus adapté** ou s'il a été sélectionné pour répondre à des logiques internes de marge ou de volume. C'est une erreur coûteuse.

Chez Etsa Patrimoine, nous sommes **totalelement indépendants** des émetteurs et assureurs. Notre seul critère : **votre intérêt patrimonial**. Nous comparons des dizaines de produits chaque semaine, négocions en direct avec les salles de marché, et avons accès à des offres institutionnelles souvent réservées aux professionnels de la gestion de fortune.

Notre engagement est simple : **vous éviter les erreurs structurelles et stratégiques** qui nuisent à la performance ou à la cohérence de votre allocation. C'est pourquoi de plus en plus de dirigeants et d'investisseurs nous confient **la structuration de leur poche en produits structurés**, dans une logique d'accompagnement global, précis et sans compromis.

9. Conclusion – L'ingénierie patrimoniale au service de vos objectifs

9.1. Un outil puissant, mais à manier avec précision

Les produits structurés sont à la croisée des chemins entre **performance, protection et personnalisation**. Ils permettent à un investisseur averti – comme un dirigeant, un actionnaire ou un professionnel libéral au patrimoine élevé – de répondre à des objectifs patrimoniaux exigeants : **diversification, sécurisation du capital, génération de revenus, optimisation fiscale...**

Mais leur richesse intrinsèque en fait aussi des outils **techniquement complexes**, où chaque paramètre compte. Un bon produit peut s'avérer inefficace s'il est mal logé, mal structuré, ou simplement inadapté à votre profil. C'est pourquoi il est indispensable de s'appuyer sur **un cabinet spécialisé**, capable de vous accompagner de bout en bout, avec une vision stratégique.

9.2. Pourquoi passer par Etsa Patrimoine pour vos produits structurés ?

Chez **Etsa Patrimoine**, nous avons fait le choix de l'exigence et de l'indépendance. Nous ne vous proposons jamais de produits standardisés ou pilotés par une logique commerciale. Nous construisons avec vous **des solutions sur mesure**, à partir d'une double analyse : votre situation patrimoniale d'un côté, et le marché des produits structurés de l'autre.

Concrètement, notre accompagnement repose sur :

- Une **analyse de votre stratégie patrimoniale globale** : situation familiale, fiscale, sociétaire, successorale.
- Une **étude d'allocation d'actifs et d'enveloppes fiscales adaptées** (assurance-vie luxembourgeoise, PER, holding IS...).
- Une **sélection rigoureuse et indépendante des meilleures offres du marché** (grandes banques internationales, structurations ad hoc).
- Une **négociation directe auprès des desks de structuration** pour obtenir des conditions exclusives.
- Un **suivi périodique des performances et des fenêtres de sortie anticipée**.

Notre objectif est simple : **faire des produits structurés un levier puissant et fiable de votre stratégie patrimoniale à long terme.**

[Prenez rendez-vous avec le Cabinet de Gestion Privée Etsa Patrimoine](#)

9.3. Demain se prépare aujourd'hui : structurons ensemble votre solution sur-mesure

Vous l'avez vu : bien investir en produits structurés ne se résume pas à choisir un rendement affiché. Cela suppose de **maîtriser la logique contractuelle du produit, d'anticiper les scénarios de marché, et surtout de l'intégrer dans une vision patrimoniale cohérente.**

Chez **Etsa Patrimoine**, nous construisons ce lien entre ingénierie financière et stratégie patrimoniale, au service de votre sécurité, de votre performance et de vos objectifs personnels.

[Prenez rendez-vous avec le Cabinet de Gestion Privée Etsa Patrimoine](#)