



ETSA PATRIMOINE

GUIDE PATRIMONIAL
ÉDITION 2026

LE GUIDE COMPLET

Les produits *structurés*

Fonctionnement, scénarios, risques, sélection et enveloppes : ce qu'il faut savoir avant de souscrire.



Une expertise de plus de 15 ans *au service de votre patrimoine.*

Fondé par Jonathan Rosen, Etsa Patrimoine est un cabinet de conseil en gestion de patrimoine installé à Levallois-Perret. Il accompagne dirigeants, cadres, professions libérales et familles sur trois terrains : les placements financiers, l'immobilier et l'ingénierie patrimoniale.

Chaque accompagnement commence par une analyse complète de votre situation et de vos objectifs. Nous proposons ensuite une stratégie, la mettons en œuvre et la suivons dans le temps : investissement financier, optimisation fiscale, préparation de la retraite, transmission.

Pour les dossiers qui le demandent, nous travaillons avec un réseau de partenaires : banques, assureurs, experts-comptables, avocats et notaires.

Chaque produit proposé a été testé, comparé et intégré à notre stratégie d'allocation avec un seul critère : ***le résultat attendu pour nos clients.***

01

Des solutions concrètes

Des recommandations claires et chiffrées, sans discours superflu.

02

Du sur-mesure

Des produits choisis pour vos objectifs, plutôt que des solutions standard.

03

Rigueur et indépendance

Une sélection guidée par la sécurité et la rentabilité des produits.

LE CABINET EST RÉFÉRENCÉ PAR



DÉCIDEURS
MAGAZINE



L'AGEFI



Club Patrimoine

Pratique de qualité

Classement Décideurs 2026, gestion de patrimoine, Île-de-France (3^e année).

Au *sommaire*

01	Un rendement défini à l'avance, sous conditions	04
02	Comprendre un produit structuré	05
03	Les scénarios, en pratique	07
04	À qui s'adressent-ils ?	08
05	Les atouts et les risques	09
06	Bien sélectionner un produit	10
07	Dans quelle enveloppe les détenir	11
08	Cas d'usage et erreurs à éviter	13
09	Notre accompagnement	14

AVANT DE COMMENCER

Ce qu'il faut *retenir*

Des règles connues dès le départ

Coupons, barrières, remboursement anticipé et échéance sont fixés à la souscription, pour chaque scénario de marché.

Un risque sur l'émetteur

Le remboursement dépend de la solidité de la banque qui émet le produit, quelle que soit l'évolution des marchés.

L'enveloppe change le résultat

Assurance-vie, contrat de capitalisation, PER, compte-titres ou holding : la fiscalité et la souplesse diffèrent sensiblement.

Une protection conditionnelle

Sous la barrière, la perte en capital peut être égale à la baisse du sous-jacent. Barrière ne veut pas dire garantie.

Une durée à respecter

Une sortie avant l'échéance se fait au prix de marché, qui peut être nettement inférieur au capital investi.

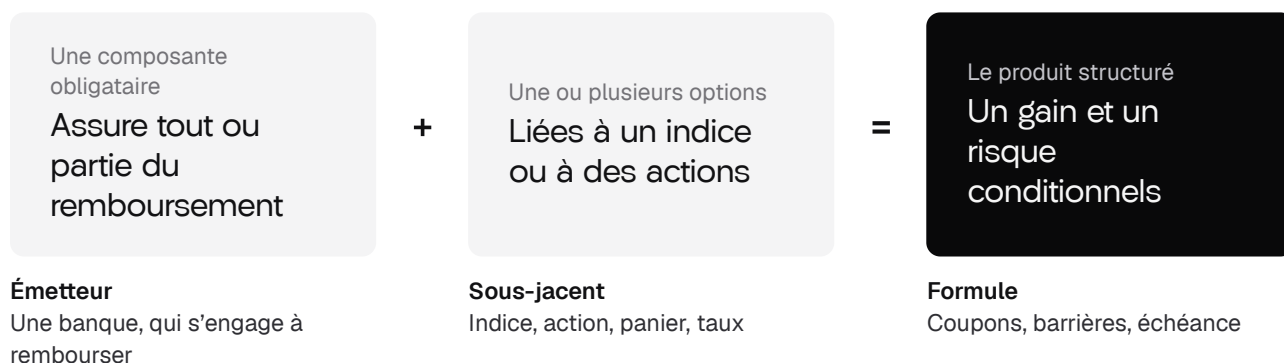
Un rendement défini à l'avance, *sous conditions*

Les produits structurés sont des placements dont le résultat dépend de l'évolution d'un actif de référence, selon des règles fixées dès la souscription. Ils peuvent viser un rendement dans un marché stable ou légèrement baissier, avec une protection partielle du capital.

Ni fonds classiques, ni placements garantis par nature, ce sont des instruments complexes. Leur intérêt dépend de leur construction, de la solidité de l'émetteur, de leur cohérence avec votre horizon et de l'enveloppe dans laquelle ils sont détenus.

Ce guide présente leur fonctionnement, les principales familles, les scénarios de gain et de perte, les critères de sélection, les enveloppes de détention et quelques cas d'usage, pour vous aider à décider en connaissance de cause.

CE QUI COMPOSE UN PRODUIT STRUCTURÉ



À JOUR 2026

Les règles fiscales présentées sont celles en vigueur au 15 octobre 2026, y compris la hausse des prélèvements sociaux sur les revenus de placement. Chaque produit fait l'objet d'un document d'informations clés, à lire avant toute souscription.

02 Comprendre *un produit structuré*

Un produit structuré se lit à travers quelques paramètres. Ils déterminent, ensemble, ce que vous pouvez gagner, ce que vous pouvez perdre et quand.

2.1

Les paramètres à connaître

PARAMÈTRE	DÉFINITION	CE QU'IL FAUT VÉRIFIER
Émetteur	La banque qui émet le produit et s'engage à le rembourser	Sa solidité et sa notation
Sous-jacent	L'actif de référence : indice, action, panier, taux	Sa volatilité, son mode de calcul
Maturité	La durée maximale du produit, souvent de 1 à 12 ans	Sa cohérence avec votre horizon
Coupon	Le gain versé ou capitalisé si une condition est remplie	Sa fréquence, l'éventuel effet mémoire
Remboursement anticipé	Fin du produit avant l'échéance si le sous-jacent atteint un niveau fixé	Les dates de constatation
Barrière de protection	Le niveau sous lequel le capital n'est plus protégé	Son niveau et sa date d'observation

2.2

Les grandes familles

01

Capital garanti à l'échéance

Le capital est remboursé à l'échéance, quelle que soit l'évolution du sous-jacent, sauf défaut de l'émetteur. Le gain potentiel est plus limité.

02

Capital protégé jusqu'à une barrière

Le capital est remboursé tant que le sous-jacent n'a pas baissé au-delà d'un seuil, par exemple 40 %. En dessous, la perte suit la baisse.

03

Autocall (Athena)

Remboursement anticipé, avec un gain, dès que le sous-jacent atteint un niveau fixé à une date de constatation.

04

Phoenix

Coupons réguliers, versés si le sous-jacent reste au-dessus d'un seuil, avec ou sans effet mémoire pour les coupons non versés.

2.3

L'effet mémoire, illustré

Un produit Phoenix verse un coupon de 2 % par an si le sous-jacent est au-dessus du seuil de coupon à la date de constatation. Avec effet mémoire, les coupons non versés sont rattrapés dès que la condition est de nouveau remplie.

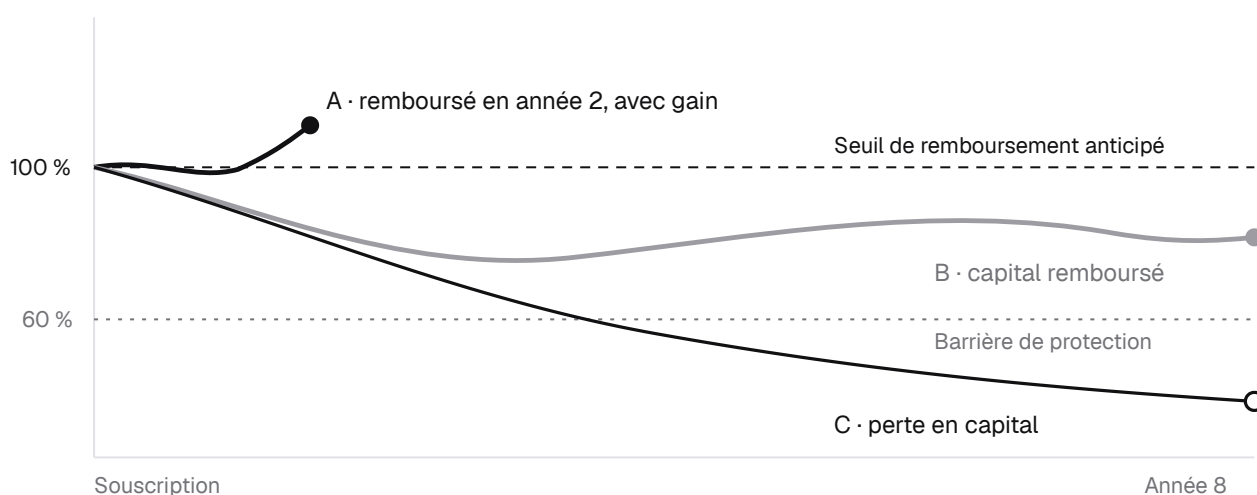
CONSTATATION	CONDITION REPLIE ?	AVEC EFFET MÉMOIRE	SANS EFFET MÉMOIRE
Année 1	Oui	2 %	2 %
Année 2	Non	0 %	0 %
Année 3	Non	0 %	0 %
Année 4	Oui	6 %, dont 4 % de rattrapage	2 %
Total sur 4 ans		8 %	4 %

Exemple théorique. L'effet mémoire a un coût : à conditions de marché égales, le coupon proposé est en général plus faible.

03 Les scénarios, *en pratique*

Prenons un produit de type autocall d'une durée maximale de 8 ans, avec une barrière de protection du capital à 60 % du niveau initial, observée à l'échéance seulement. Trois trajectoires du sous-jacent conduisent à trois résultats très différents.

ÉVOLUTION DU SOUS-JACENT, EN % DU NIVEAU INITIAL · SCHÉMA INDICATIF



TRAJECTOIRE	CE QUI SE PASSE	RÉSULTAT
A · Hausse	Le sous-jacent dépasse son niveau initial à une date de constatation	Remboursement anticipé du capital et du gain prévu
B · Baisse modérée	Le sous-jacent finit à 80 %, au-dessus de la barrière de 60 %	Capital remboursé, sans gain
C · Forte baisse	Le sous-jacent finit à 50 %, sous la barrière	Perte de 50 % du capital, égale à la baisse

Exemple théorique, hors frais et hors défaut de l'émetteur. Les gains et les seuils dépendent de chaque produit et sont détaillés dans son document d'informations clés.

04 À qui *s'adressent-ils* ?

Les produits structurés conviennent à des investisseurs qui comprennent leur mécanisme, acceptent un risque de perte en capital et peuvent conserver le produit jusqu'à son échéance.

01

Dirigeants

Pour placer une trésorerie personnelle ou de holding dont l'usage n'est pas prévu à court terme, avec un risque défini à l'avance.

02

Investisseurs avertis

Pour exprimer une vue de marché, par exemple une stabilité ou une baisse limitée d'un indice, dans un cadre contractuel précis.

03

Patrimoines en transition

Après une cession ou une réorganisation, comme brique de diversification au sein d'une allocation plus large.

4.1

Ce qu'un produit structuré n'est pas

IDÉE REÇUE	RÉALITÉ
« Il est garanti »	La protection est souvent conditionnelle, et dépend toujours de la solidité de l'émetteur
« Il est sans risque grâce à la barrière »	Sous la barrière, la perte peut égaler la baisse du sous-jacent
« On peut en sortir à tout moment »	Une sortie anticipée se fait au prix de marché, parfois avec une forte décote
« Le coupon affiché est un rendement »	Le coupon est conditionnel : il peut ne jamais être versé

BON À SAVOIR

Les produits structurés émis par les banques ne sont pas couverts par la garantie des dépôts. En cas de difficultés graves, l'émetteur peut faire l'objet d'une procédure de résolution bancaire, qui peut réduire la valeur des titres.

05 Les atouts *et les risques*

Un produit structuré échange une partie du potentiel de hausse contre une visibilité sur les scénarios et, le plus souvent, une protection partielle. Ce compromis a des contreparties précises.

CE QU'IL APPORTE	CE QU'IL IMPOSE
Un gain possible dans un marché stable ou en légère baisse	Un gain plafonné : la hausse au-delà du coupon prévu n'est pas captée
Des scénarios connus à la souscription	Une mécanique complexe, à comprendre avant de souscrire
Une protection partielle du capital	Une perte possible sous la barrière, et un risque sur l'émetteur
Une formule adaptable : sous-jacent, durée, coupons	Une durée à respecter : la sortie anticipée se fait au prix de marché

5.1

Les quatre risques à mesurer

01

Risque de marché

Une forte baisse du sous-jacent peut entraîner une perte en capital, partielle ou totale.

02

Risque de crédit

Si l'émetteur fait défaut, le capital et les coupons peuvent être perdus, quelle que soit la performance du sous-jacent.

03

Risque de liquidité

Revendre avant l'échéance dépend des conditions de marché et du prix proposé par l'émetteur.

04

Risque de compréhension

Un produit mal compris peut être mal adapté à vos objectifs, à votre horizon ou à votre tolérance au risque.

06 Bien sélectionner *un produit*

La qualité d'un produit structuré se juge sur l'équilibre entre le gain proposé et les risques pris pour l'obtenir. Cinq points d'analyse s'imposent.

1

L'émetteur

Sa notation, sa solidité financière, la diversification des émetteurs au sein de votre portefeuille.

2

Le sous-jacent

Un indice large est en général moins volatil qu'une action isolée. Un panier peut améliorer le coupon, mais accroît le risque.

3

Les barrières

Plus la barrière de protection est basse, plus le capital est protégé, et plus le coupon proposé est en principe faible. Une barrière observée à l'échéance est moins exigeante qu'une barrière observée en continu.

4

La durée et l'indicateur de risque

La maturité doit correspondre à votre horizon réel. L'indicateur synthétique de risque (SRI), de 1 à 7, situe le produit sur une échelle normalisée.

5

Les frais

Frais d'entrée, frais intégrés à la formule, frais de l'enveloppe : ils sont détaillés dans le document d'informations clés.

POINT DE VIGILANCE · LES INDICES « À DÉCRÉMENT »

De nombreux produits reposent sur des indices qui réinvestissent les dividendes puis retranchent chaque année un montant forfaitaire. Ces indices progressent en général moins vite que l'indice classique, ce qui augmente la probabilité de franchir une barrière. Leur méthode de calcul doit être lue avec attention.

07 Dans quelle enveloppe *les détenir*

Un même produit peut produire des effets très différents selon l'enveloppe qui le porte : fiscalité, souplesse, transmission.

ENVELOPPE	FISCALITÉ DES GAINS	ATOUTS	CONTRAINTES
Assurance-vie	Fiscalité de l'assurance-vie ; prélèvements sociaux de 17,2 %. Abattement annuel de 4 600 € (9 200 € pour un couple) après 8 ans	Arbitrages sans imposition, transmission hors succession	Offre de produits selon l'assureur
Contrat luxembourgeois	Fiscalité française pour un résident de France	Protection des avoirs, gamme élargie pour les patrimoines importants	Montants d'entrée plus élevés
Contrat de capitalisation	Proche de l'assurance-vie	Se donne et se transmet en conservant son antériorité	Entre dans la succession
PER	Versements déductibles dans certaines limites, imposés à la sortie	Préparation de la retraite	Épargne en principe bloquée jusqu'à la retraite ; plus de déduction après 70 ans depuis 2026
Compte-titres	31,4 % en 2026 : 12,8 % d'impôt et 18,6 % de prélèvements sociaux, ou barème sur option	Aucun plafond, grande liberté	Imposition à chaque gain ou coupon
Holding à l'IS	Impôt sur les sociétés sur les gains ; imposition personnelle lors de la distribution	Placement de la trésorerie sans distribution	Certains titres peuvent être imposés chaque année avant l'échéance

Sources : service-public.gouv.fr (prélèvements sociaux 2026, vérifié le 30 juin 2026) ; loi n° 2026-103 du 19 février 2026 pour le PER. Pour une holding, le traitement de chaque produit (article 238 septies E du CGI notamment) se vérifie avec l'expert-comptable.

7.1

Le contrat luxembourgeois, pour les patrimoines importants

01

Triangle de sécurité

Les avoirs sont déposés auprès d'une banque dépositaire, séparément des actifs propres de l'assureur.

02

Super-privilège

En cas de défaillance de l'assureur, le souscripteur est créancier de premier rang sur ces actifs.

03

Gamme élargie

Accès à des produits structurés et des gestions sur mesure, selon les montants investis.

Ces protections ne couvrent pas le risque de l'émetteur du produit structuré lui-même. Nous consacrons un guide dédié à l'assurance-vie luxembourgeoise.

7.2

La trésorerie d'une société

Pour une holding ou une société d'exploitation, un produit structuré peut compléter les placements monétaires, à condition de respecter le besoin de liquidité de l'entreprise. Échelonner les échéances, privilégier des formules lisibles et documenter la décision au niveau de la société sont trois règles de prudence.

POINT DE VIGILANCE · IFI

L'IFI ne porte que sur l'immobilier. Des liquidités ou des produits financiers n'y sont pas soumis, quelle que soit l'enveloppe : loger un produit structuré dans un contrat ou une holding ne réduit donc pas l'IFI.

VOTRE SITUATION

Quelle enveloppe *pour vos placements* ?

Lors d'un premier rendez-vous, nous analysons votre horizon, votre profil de risque et l'enveloppe la plus adaptée.

Prendre rendez-vous ➔

08 Cas d'usage *et erreurs à éviter*

Trois situations fréquentes illustrent la place que peut prendre un produit structuré. Elles sont théoriques et ne constituent pas un conseil personnalisé.

SITUATION	OBJECTIF	APPROCHE POSSIBLE
Après une cession d'entreprise	Préserver une partie du capital, diversifier	Une poche en produits à capital garanti à l'échéance ou à barrière basse, sur des indices larges, aux côtés d'autres placements
Trésorerie excédentaire d'une holding	Rémunérer un capital sans usage prévu à court terme	Des échéances échelonnées et des émetteurs diversifiés, en conservant une réserve disponible
Préparation de la retraite	Viser des revenus complémentaires	Des produits à coupons conditionnels, en sachant que ces revenus ne sont pas garantis

8.1

Les trois erreurs les plus fréquentes

01

Confondre protection et garantie

Avec une barrière à 60 %, une baisse de 45 % du sous-jacent à l'échéance entraîne une perte de 45 %.

02

Choisir une durée trop longue

Un besoin de liquidité dans 3 ans est incompatible avec un produit de 10 ans sans sortie anticipée prévisible.

03

Souscrire sans comparer

Comparer plusieurs émetteurs, formules et niveaux de frais permet d'apprécier le juste prix d'un produit.

CE QU'IL FAUT RETENIR

Un produit structuré offre des scénarios connus à l'avance, pas une absence de risque. Sa pertinence dépend de l'émetteur, du sous-jacent, des barrières, de la durée et de l'enveloppe qui le porte.

09 Notre *accompagnement*

Notre rôle : sélectionner avec vous les produits adaptés à votre objectif, puis les suivre jusqu'à leur échéance.

1

AUDIT OFFERT

Analyser votre situation

Profil investisseur, horizon, besoins de liquidité, connaissance des produits complexes, situation fiscale.

2

SÉLECTION

Comparer les solutions

Plusieurs émetteurs et formules, document d'informations clés, scénarios favorables et défavorables.

3

STRUCTURATION

Choisir l'enveloppe

Assurance-vie, contrat de capitalisation, PER, compte-titres ou holding.

4

DANS LA DURÉE

Suivre vos produits

Dates de constatation, remboursements anticipés, réinvestissement.

Tous nos rendez-vous sont sans engagement jusqu'à la souscription, en présentiel à Paris ou en visioconférence.

9.1

Deux formules d'accompagnement

À partir de 100 000 €

Gestion Privée

Aucun frais d'entrée sur toutes les enveloppes financières. Un accompagnement patrimonial (abonnement), fixé selon votre situation, qui ne démarre qu'à la souscription. Rendez-vous trimestriels, réallocations, aide à la déclaration de revenus, accès à notre réseau de partenaires.

À partir de 1 000 000 €

Family Office

Parts institutionnelles. Rémunération alignée sur vos résultats : une commission de 5 % sur la performance annuelle nette de vos contrats d'assurance-vie, de capitalisation et PER. Aucune commission de performance n'est prélevée sur une année de performance nulle ou négative.

Le détail de notre rémunération figure dans nos documents réglementaires, remis avant toute souscription.

9.2

Ce que vous gagnez

ENJEU	NOTRE RÉPONSE
Le choix	Plusieurs émetteurs comparés, sans produit maison
La transparence	Chaque scénario expliqué avant la souscription
L'enveloppe	Un produit logé dans le cadre fiscal le plus adapté
Le suivi	Un interlocuteur dédié jusqu'à l'échéance

AUDIT OFFERT

Quelle formule *pour votre patrimoine ?*

Échangeons sur votre situation et vos objectifs, en présentiel à Paris ou en visioconférence. Vous pouvez aussi nous joindre au 06 79 58 16 40.

[Réserver mon audit ↗](#)

PASSEZ À L'ACTION

Investissez en connaissant *chaque* *scénario.*

Vous souhaitez :

placer une trésorerie avec un risque défini à l'avance ?

comprendre les scénarios d'un produit qui vous a été proposé ?

diversifier un capital après une cession ?

choisir l'enveloppe la plus adaptée à vos objectifs ?

Prendre rendez-vous ➔

Un premier rendez-vous permet de vérifier si un produit structuré a sa place dans votre allocation, et sous quelle forme.

INTERLOCUTEUR

**Jonathan
Rosen**

Gérant, Etsa
Patrimoine

CONTACT

06 79 58 16 40
j.rosen@etsa-
patrimoine.com

BUREAUX

128 rue de Villiers, 92300 Levallois-Perret



ETSA PATRIMOINE

Des solutions concrètes pour faire *fructifier* *votre patrimoine.*

ETSA-PATRIMOINE.COM

Avertissement. Ce document a un caractère informatif. Il ne constitue ni un conseil personnalisé, ni une recommandation d'investissement, ni une consultation juridique ou fiscale. Les règles citées concernent les résidents fiscaux français et sont celles en vigueur au 15 octobre 2026 ; elles intègrent la loi n° 2026-103 du 19 février 2026 de finances pour 2026 et peuvent évoluer. Les exemples chiffrés sont théoriques. Les exemples et cas d'usage sont théoriques. Les produits structurés sont des instruments complexes, qui présentent un risque de perte en capital partielle ou totale, un risque de défaut ou de résolution de l'émetteur et un risque de liquidité en cas de sortie avant l'échéance. Toute souscription doit être précédée d'une analyse de votre situation et de la lecture du document d'informations clés. Les supports d'investissement non garantis présentent un risque de perte en capital et une liquidité réduite. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

Sources. Code général des impôts, articles 125 A, 200 A et 238 septies E ; loi n° 2025-1403 du 30 décembre 2025, article 12 ; loi n° 2026-103 du 19 février 2026 ; service-public.gouv.fr ; impots.gouv.fr. Consultation du 15 octobre 2026.

Etsa Patrimoine, SARL au capital de 5 000 €, RCS Nanterre 887 794 758, siège social : 128 rue de Villiers, 92300 Levallois-Perret. Immatriculée à l'ORIAS sous le n° 20006673 (orias.fr) en qualité de conseiller en investissements financiers, membre de l'ANACOFI-CIF, association agréée par l'AMF, de courtier d'assurance et d'intermédiaire en opérations de banque et services de paiement. Carte professionnelle immobilière n° CPI 9201 2020 000 045 329 délivrée par la CCI Paris Île-de-France.