LA LETTRE PATRIMONIALE

AUTOMNE 2026



ALIQUIS

n°4

RÉDACTION : ALIQUIS Conseil

Crédit photos : Unsplash & Getty Images
Couverture @ Anthony levlev x unsplash
4ème de couverture @ Serjan Midili-Kulo x unsplash
Maquette : RHIZOME STUDIO

sommaire

édito .5

météo des marchés .6

actualités macro-économiques & financières .7

hauts revenus : ce qui évolue avec la CDHR en 2026 .8

PER : un outil fiscal et patrimonial pour les dirigeants .12

marchés agités : quel impact la volatilité a-t-elle sur les produits structurés ? .16



ALIQUIS

LA LETTRE PATRIMONIALE

AUTOMNE 2026

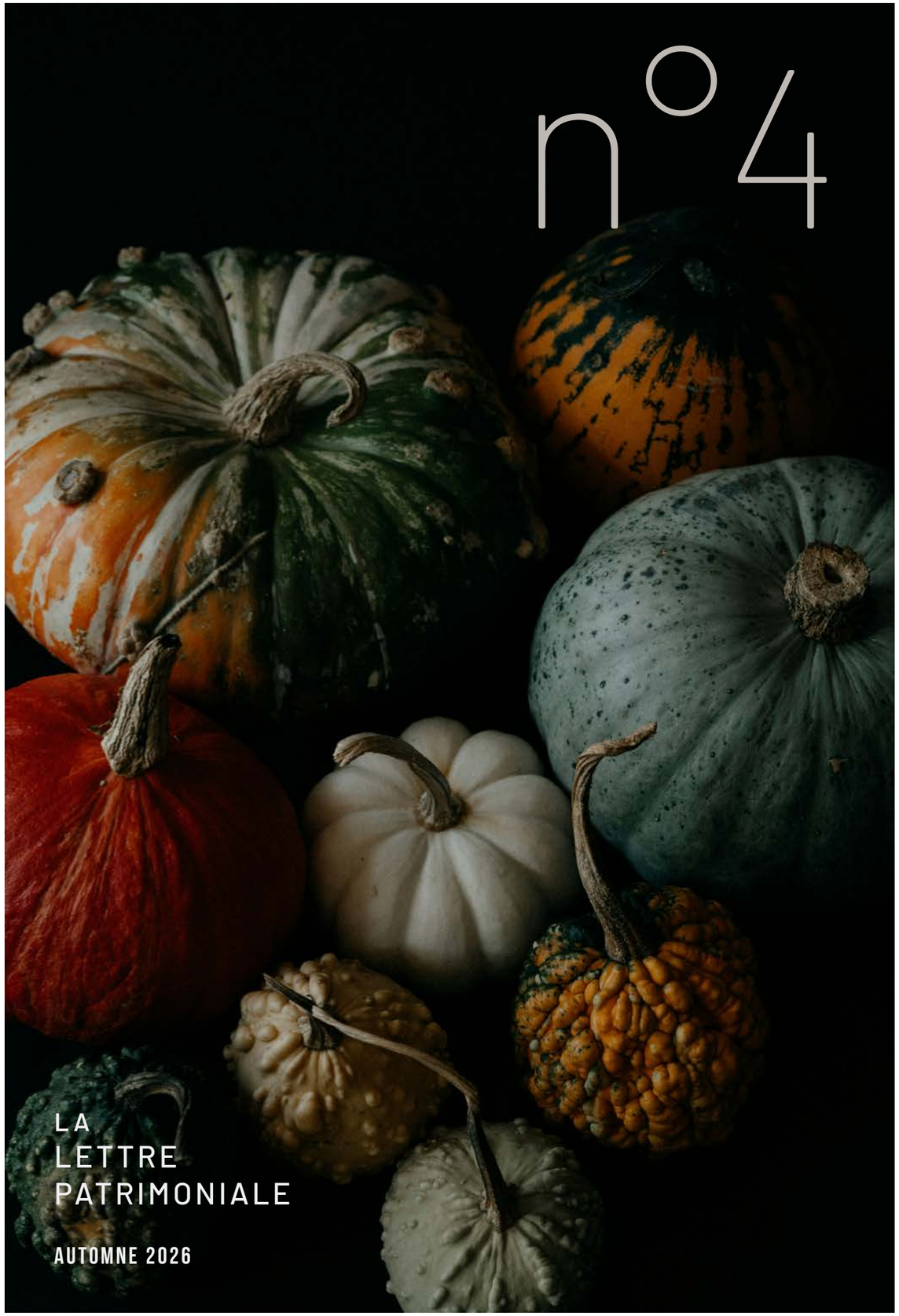
ALIQUIS Conseil – SAS au capital de 162 972 EUR
RCS Roanne 343 277 505 – APE 6622 Z – SIRET 343 277 505 00057 – TVA Intracommunautaire FR 17 343 277 505

Siège social :
15 rue Anatole France 42300 ROANNE

Établissements secondaires :
84 avenue Charles De Gaulle 69160 TASSIN LA DEMI LUNE
6 avenue de l'Europe 33170 GRADIGNAN
28 rue Jean Claret 63000 CLERMONT FERRAND
1 rue des Michottes 54000 NANCY
Coloft bâtiment E – 22 chemin du Vieux Chêne 38240 MEYLAN
4 rue André Besillon 01100 OYONNAX
97 bis rue Saint Fuscien 80000 AMIENS
7 Avenue de l'Europe, Espace Européen de l'Entreprise, 67300 SCHILTIGHEIM

Société de Courtage d'Assurance - Inscription à l'ORIAS N° 07 001 829 (www.orias.fr)
Activité de Démarchage Bancaire et Financier - N° 2052223966VB
Conseiller en Investissements Financiers, Intermédiaire en Opérations de Banque et en Services de Paiement - Adhérent de l'ANACOFI-CIF et IOBSP – Référencé sous le N° E002110. Association agréée par l'Autorité des Marchés Financiers - RC PRO souscrite auprès de MMA IARD Assurances Mutuelles Police N° 114 240 090 - CNIL N°1910929v0 - Carte professionnelle immobilière sans maniement de fonds direct CPI 0101 2020 000 044 706 délivrée par la CCI de Lyon Métropole Saint-Étienne Roanne . Garantie financière à hauteur de 115 000 € souscrite auprès de BDJ - Compte Séquestre N°30003 02413 00020031150 22 auprès de SG Auvergne-Rhône-Alpes – Centre d'Affaires Lyon Entreprises – 74 avenue Tony Garnier – 69007 LYON

Réclamations clients contact@aliquis-conseil.com



Crédit photo @ Annie Spratt x unsplash

édito

Dans un monde incertain, l'anticipation fait la différence.

L'automne 2026 s'inscrit dans un environnement économique et financier particulièrement exigeant. Entre tensions géopolitiques persistantes, inflation tenace, remontée des taux d'intérêt et incertitudes budgétaires, les repères traditionnels des investisseurs sont régulièrement bousculés.

Pour autant, derrière ces turbulences, l'économie mondiale continue de démontrer une réelle capacité de résistance. Les transformations technologiques, les investissements industriels et les mutations structurelles de nos économies constituent autant de moteurs de croissance et d'opportunités pour les investisseurs capables de conserver une vision de long terme.

Notre conviction demeure inchangée : l'incertitude ne doit pas conduire à l'immobilisme. Elle renforce, au contraire, la nécessité d'une gestion patrimoniale rigoureuse, sélective et opportuniste.

Dans cet environnement, la diversification, la maîtrise des risques et la capacité à saisir les bonnes fenêtres d'investissement prennent tout leur sens. La volatilité des marchés, souvent perçue comme une menace, peut également constituer une source d'opportunités. C'est notamment le cas des produits structurés, dont les conditions de rendement et de protection peuvent devenir particulièrement intéressantes lorsque les marchés connaissent des phases de tension.

Mais la performance financière ne constitue qu'une dimension de notre métier.

Les évolutions fiscales et réglementaires imposent également une vigilance accrue. Les nouvelles dispositions relatives à la Contribution Différentielle sur les Hauts Revenus (CDHR) illustrent parfaitement la nécessité d'anticiper les conséquences fiscales des décisions patrimoniales, particulièrement pour les dirigeants d'entreprise et les foyers disposant de revenus importants.

De la même manière, le Plan d'Épargne Retraite confirme son intérêt comme instrument de pilotage fiscal et patrimonial, notamment dans les périodes charnières de la vie d'un dirigeant : cession d'entreprise, évolution des revenus, préparation de la retraite ou organisation de la transmission.

Ces différents sujets, que nous avons choisi d'aborder dans cette nouvelle édition de notre lettre patrimoniale, témoignent d'une même réalité : **la qualité d'une stratégie patrimoniale repose moins sur une succession de décisions isolées que sur leur cohérence dans le temps.**

Chez ALIQUIS Conseil, nous sommes convaincus que notre valeur ajoutée réside précisément dans cette approche globale : comprendre vos objectifs, anticiper les évolutions de votre environnement et vous accompagner dans les décisions qui engagent durablement votre patrimoine.

Plus que jamais, notre ambition est de vous apporter la sérénité nécessaire pour aborder les périodes d'incertitude avec discernement, tout en conservant l'agilité indispensable pour saisir les opportunités qui se présentent.

Nous vous souhaitons une excellente lecture et vous remercions sincèrement de la confiance que vous nous accordez.

L'ÉQUIPE

ALIQUIS

météo
des marchés

MARCHÉS DE TAUX	Niveau au 13/10/2026	Niveau au 31/12/2025	Niveau au 31/12/2024
€STR (taux 1 jour) – Europe	2,44 %	1,92 %	2,91 %
Euribor 3 mois – Europe	2,63 %	2,03 %	2,71 %
Euribor 1 an – Europe	3,19 %	2,24 %	2,46 %
OAT 10 ans – France	4,85 %	3,57 %	3,15 %
Bund 10 ans – Allemagne	3,44 %	2,83 %	2,39 %
T-Bond 10 ans – États-Unis	5,21 %	4,17 %	4,58 %

DEVISES/OR/PÉTROLE	Niveau au 13/10/2026	Niveau au 31/12/2025	Niveau au 31/12/2024	Évolution 2026
Euro / Dollar	1,12	1,17	1.04	-4,27 %
Or / Gold ($/once)	4 187	4 338	2 625	-3,48 %
Pétrole / Brent ($/baril)	106,10	60,85	71.92	+74,36 %
Bitcoin ($)	83 107	87 519	93 391	-5,04 %

MARCHÉS ACTIONS	Niveau au 13/10/2026	Niveau au 31/12/2025	Niveau au 31/12/2024	Évolution 2026
CAC40 - France	7 828	8 149	7 380	-3,94 %
EURO STOXX 50 – Zone euro	6 167	5 796	4 896	+6,40 %
S&P 500 – États-Unis	7 805	6 845	5 881	+14,02 %
NASDAQ Composite – États-Unis	27 204	25 249	19 310	+7,74 %
FTSE 100 – Royaume-Uni	10 650	10 223	8 173	+4,18 %
NIKKEI 225 – Japon	67 778	50 339	39 895	+34,64 %
MSCI EM – Pays émergents	1 660	1 404	1 075	+18,23 %
MSCI WORLD – Pays développés	4 965	4 430	3 708	+12,08 %

Données au 13/10/2026. Bases 2025 et 2024 conservées. Évolutions calculées avant arrondi.
€STR : référence du 13/10, publiée le 14/10. Or : spot XAU/USD. Brent : échéance décembre 2026.

actualités
macro-économiques & financières

DES BANQUES CENTRALES EN MODE RESTRICTIF

En dépit d'un contexte international lourd et de taux d'intérêt plus élevés, la résilience de la croissance mondiale surprend. L'investissement massif que génèrent d'une part la révolution digitale en cours et d'autre part la course à l'armement est un facteur primordial de cette robustesse économique. Mais l'état global des finances publiques dans le monde et la persistance d'une inflation supérieure aux objectifs font peser un risque que seule à court terme une amélioration de la situation géopolitique permettrait de réduire.

ÉTATS-UNIS : UNE CROISSANCE TOUJOURS RÉSILIENTE

L'activité américaine repose sur une consommation toujours solide avec de bonnes ventes au détail et sur une activité industrielle soutenue. La révolution digitale et l'essor du secteur militaire génèrent toujours de forts investissements, contributeurs de croissance. Le PIB américain, à 2,2% , est plutôt stable facialement mais c'est sans tenir compte d'un effet négatif du commerce extérieur, talon d'Achille récurrent des États-Unis. Sans cet élément de faiblesse il s'afficherait au-dessus de 3%.

Une inflation persistante qui pousse la Fed à agir
L'inflation américaine s'établit à 3,4% sur un an en août 2026, soit bien au-dessus de l'objectif de 2%. La hausse du pétrole a évidemment contribué largement à cette remontée mais le risque provient maintenant d'éventuels effets de second tour plus difficiles à contrer. Ce contexte défavorable a obligé la Réserve Fédérale à adopter un ton plus restrictif.

La Banque Centrale a déjà procédé à une hausse de son taux directeur et devrait probablement le remonter une nouvelle fois en 2026. La progression des taux longs aux États-Unis, entraînant l'emprunt à 10 ans au-dessus de 5,2%, niveau inédit depuis 2007, est un vrai point de vigilance pour la Réserve Fédérale et pour les marchés financiers. À court terme, une accalmie au Moyen-Orient et une baisse du prix du pétrole permettraient un reflux des taux américains.

EUROPE : UNE REPRISE ENCORE FRAGILE

En Europe, la croissance est faible mais reste positive et semble même s'améliorer récemment. La confiance globale repart légèrement à la hausse, les ventes au détail se maintiennent et l'activité industrielle surprend. L'Allemagne refait lentement surface après des mois de marasme, même si cette tendance est encore fragile. Le contexte français est plus compliqué du fait d'un environnement politique explosif, d'une situation budgétaire très difficile et d'un chômage qui repart à la hausse depuis quelques mois.

La Banque Centrale Européenne reste très vigilante sur l'évolution des prix en Europe. Les deux hausses de taux votées récemment en annoncent probablement d'autres en dépit de la faiblesse de la croissance. Là aussi une baisse prochaine du pétrole permettrait à la situation de s'améliorer à court terme.

Crédit photo © Kelsey Knight via Unsplash



hauts revenus : ce qui évolue avec la CDHR en 2026

Crédit photo @ Getty Images x unsplash

ALIQUIS

La **Contribution Différentielle sur les Hauts Revenus (CDHR)** évolue en 2026. Pérennisé par la Loi de finances pour 2026, ce dispositif vise à garantir un niveau minimal d'imposition de 20 % pour certains foyers disposant de hauts revenus.

La réforme modifie notamment la manière dont certains avantages fiscaux sont intégrés au dispositif. Une évolution susceptible d'avoir une incidence sur le montant de CDHR dû par certains contribuables.

QU'EST-CE QUE LA CONTRIBUTION DIFFÉRENTIELLE SUR LES HAUTS REVENUS (CDHR) ?

Instaurée par la Loi de finances pour 2025, la CDHR a pour objectif d'assurer une imposition minimale de certains contribuables disposant de revenus élevés. Initialement mise en place pour une année, elle a été reconduite par la loi de finances pour 2026.

Elle concerne les contribuables fiscalement domiciliés en France dont le revenu fiscal de référence, après certains ajustements prévus par la loi, dépasse :

- **250 000 € pour une personne célibataire**, veuve, séparée ou divorcée ;
- **500 000 € pour les contribuables soumis à une imposition commune.**

Le franchissement de ces seuils ne signifie pas automatiquement qu'une CDHR est due. Le dispositif intervient lorsque l'imposition prise en compte pour son calcul est **inférieure à 20 %** du revenu fiscal de référence ajusté. La contribution vient alors, selon les modalités prévues par le Code général des impôts, combler tout ou partie de cet écart.

CDHR : QU'EST-CE QUI CHANGE EN 2026 ?

En 2026, les règles évoluent concernant la prise en compte de certains avantages fiscaux. Plusieurs dispositions transitoires applicables en 2025 ne sont pas reconduites, ce qui modifie le montant d'impôt retenu pour déterminer si le seuil minimal d'imposition est atteint. Selon la situation du foyer, cette modification peut donc avoir une incidence sur **le montant final de la CDHR**.

Concrètement, la plupart **des réductions et crédits d'impôt** qui pouvaient minorer la contribution en 2025 ne sont plus pris en compte de la même manière en 2026.

Cette évolution renforce l'intérêt d'une estimation individualisée : deux foyers disposant de revenus comparables peuvent être concernés différemment par la CDHR selon la nature de leurs revenus et les avantages fiscaux dont ils bénéficient.

RÉDUCTIONS D'IMPÔT POUR DONS : UN TRAITEMENT DIFFÉRENT EN 2026

Les dons constituent un point particulier de la réforme.

Pour les revenus 2025, la réduction d'impôt liée aux dons pouvait conduire à augmenter le montant de la CDHR. Pour les revenus 2026, cette réduction est désormais prise en compte dans le **mécanisme de calcul** de manière à ne plus produire cet effet. Le Code général des impôts intègre en effet désormais l'avantage fiscal prévu à l'article 200 parmi les éléments retraités pour déterminer l'impôt retenu dans le calcul de la CDHR.

Le traitement des dons devient ainsi plus favorable dans le cadre de la CDHR : l'avantage fiscal qui leur est associé n'a plus pour effet d'accroître le montant de la contribution selon le mécanisme applicable en 2026.

Il convient néanmoins de distinguer le fonctionnement de la réduction d'impôt elle-même de son traitement spécifique dans le calcul de la CDHR.

COMMENT EST CALCULÉE LA CDHR EN 2026 ?

Le principe peut être résumé simplement : la CDHR vise à porter l'imposition retenue pour son calcul à un niveau minimal de **20 % du revenu fiscal de référence ajusté**.

Son calcul repose notamment sur la comparaison entre 20 % de ce revenu et l'impôt sur le revenu ainsi que la Contribution Exceptionnelle sur les Hauts Revenus (CEHR), auxquels s'ajoutent certains montants prévus par la loi, notamment 1 500 € par personne à charge et 12 500 € pour les contribuables soumis à imposition commune.

Des règles spécifiques s'appliquent par ailleurs à certains revenus exceptionnels et à différents avantages fiscaux. Une simple comparaison entre le revenu fiscal de référence figurant sur l'avis d'impôt et le montant de l'impôt sur le revenu ne suffit donc pas nécessairement à déterminer le montant de la CDHR.

QUAND FAUT-IL DÉCLARER ET PAYER LA CDHR EN 2026 ?

Le calendrier constitue un autre point essentiel à anticiper.

Pour les revenus 2026, les contribuables concernés doivent verser un **acompte égal à 95 % du montant estimé de leur CDHR, entre le 1er et le 15 décembre 2026**. Le contribuable doit effectuer son estimation en tenant compte des revenus déjà perçus au 1er décembre ainsi que de ceux qu'il prévoit de percevoir jusqu'au 31 décembre.

Une estimation réalisée en amont permet d'anticiper le montant potentiellement dû et de préparer plus sereinement l'échéance de décembre.

Cette anticipation est particulièrement importante lorsque l'année a été marquée par des **revenus exceptionnels**, une cession, des distributions de dividendes ou d'autres opérations susceptibles de modifier sensiblement le revenu fiscal du foyer.

POURQUOI ANTICIPER SA CDHR AVANT DÉCEMBRE ?

La CDHR ne doit pas être analysée isolément. Son montant dépend de la composition des revenus du foyer, de leur caractère récurrent ou exceptionnel, de l'impôt déjà supporté et des avantages fiscaux concernés.

Une simulation en amont de l'échéance de décembre permet notamment d'identifier si le foyer entre dans le champ de la contribution, d'estimer le montant de l'acompte et d'intégrer cette échéance dans la gestion de sa trésorerie.

Pour les contribuables disposant de patrimoines complexes ou de revenus provenant de plusieurs sources, cette analyse peut également être replacée dans une vision plus globale de leur situation patrimoniale et fiscale.



Crédit photo @Jessy Maxwell x unsplash

Plan Épargne Retraite (PER) : un outil fiscal et patrimonial pour les dirigeants

Créé par la loi PACTE et disponible depuis le 1er octobre 2019, le **plan épargne retraite (PER)** a remplacé les anciens contrats Madelin et PERP. Pour les dirigeants, professions libérales et foyers à tranche marginale d'imposition élevée, ce n'est pas un simple produit de retraite : c'est un **outil d'arbitrage fiscal et de structuration patrimoniale**, particulièrement puissant lorsqu'il est activé au bon moment, typiquement l'année d'une cession d'entreprise ou d'un pic de revenus.



Crédit photo @ Florian Van Schreven sur unsplash

Le PER en bref : ce qu'il faut savoir avant d'investir

Le **PER individuel** est une enveloppe d'investissement qui permet de se constituer un capital sur une large gamme de supports (fonds en euros, OPC, immobilier, non coté), tout en bénéficiant en contrepartie d'une déduction fiscale à l'entrée. L'avantage est mécaniquement plus marqué pour les contribuables avec une TMI élevée qui anticipent une fiscalité plus légère à la retraite.

À la sortie, deux options coexistent : **la rente viagère** ou **le retrait en capital**, qui peut être fractionné. C'est ce choix de calendrier de sortie, autant que le choix d'y verser, qui fait la différence entre un PER bien utilisé et un PER subi.

LE PER, UN LEVIER FISCAL PUISSANT POUR LES TMI ÉLEVÉES

Les versements volontaires sur un PER sont **déductibles du revenu imposable**, dans la limite d'un plafond annuel. Pour 2026, les plafonds de déduction dépendent du statut professionnel et du régime fiscal applicable. :

- **pour les salariés et assimilés** : 10 % des revenus professionnels de l'année précédente, avec un minimum de 4 710 € et un maximum de 37 680 € ;
- **pour les travailleurs non salariés (TNS)**, un plafond plus avantageux pouvant atteindre 88 911 €.

Ces plafonds sont propres à chaque membre du foyer fiscal, mais peuvent être **mutualisés entre conjoints ou partenaires de PACS**. Les plafonds de déduction d'épargne retraite non utilisés peuvent être mobilisés lors de versements ultérieurs. Pour les droits constitués à compter de 2026, leur durée de report est portée à cinq ans, contre trois ans pour les droits antérieurs. Les versements s'imputent d'abord sur le plafond de l'année, puis sur les reliquats encore disponibles, du plus ancien au plus récent. Ainsi, un plafond 2026 non consommé pourra être utilisé jusqu'en 2031.

Le bon réflexe : raisonner en **différentiel de TMI**. L'avantage fiscal du PER ne se mesure pas au montant déduit, mais à l'écart entre la TMI au moment du versement et celle au moment de la sortie. Plus cet écart est favorable, plus l'opération est pertinente.

Au moment des retraits, la part correspondant aux versements déduits est imposée au barème progressif, tandis que les gains subissent depuis le 1er janvier 2026 un prélèvement forfaitaire de 31,4 % (12,8 % d'impôt sur le revenu et 18,6 % de prélèvements sociaux), sauf option pour le barème si elle est plus favorable. Étaler les retraits par rachats fractionnés permet d'éviter de basculer dans une tranche marginale supérieure au moment de la sortie.



À noter : depuis le 1er janvier 2026, les versements effectués **après le 70ème anniversaire** du titulaire ne sont plus déductibles. Le PER doit donc s'envisager dans une fenêtre de temps précise, idéalement anticipée plusieurs années avant la liquidation des droits.

LE MOMENT CLÉ : UTILISER LE PER LORS D'UNE CESSION D'ENTREPRISE

C'est sans doute l'usage le plus stratégique du PER pour un dirigeant. L'année de **cession d'une société** est souvent celle où le revenu imposable atteint son plus haut niveau, parfois pour la seule et unique fois dans la carrière du dirigeant. Utiliser le PER l'année de la cession, dans la limite du plafond disponible, et éventuellement gonflé par le report des années précédentes peut permettre de lisser cette pointe fiscale tout en redéployant une partie du capital vers une épargne de long terme. L'intérêt de ce versement s'analyse au cas par cas, et dépend notamment du régime d'imposition de la plus-value, des autres revenus du foyer et du plafond de déduction disponible. Une simulation globale est nécessaire.

Cette stratégie se combine naturellement avec **d'autres dispositifs de remploi** (150-0 B ter, holding de réinvestissement), le PER jouant alors un rôle de brique complémentaire dans une structuration plus large, plutôt qu'une solution isolée.

LE PER, UN OUTIL DE TRANSMISSION COMPLÉMENTAIRE DE L'ASSURANCE-VIE

Le PER n'est pas qu'un outil de **préparation à la retraite** : c'est également un **levier de transmission**, à condition de ne jamais être liquidé. Si le souscripteur décède avant le passage en rente, deux régimes s'appliquent selon son âge au décès.

- **Décès avant 70 ans** :
Un abattement de 152 500 € par bénéficiaire est appliqué sur les sommes versées sur le contrat. Le solde est soumis à un prélèvement de 20 % sur la quote-part taxable de chaque héritier jusqu'à 700 000 €, puis à 31,25 % au-delà.

- **Décès après 70 ans** :
L'intégralité du capital transmis, y compris les gains, entre dans la succession au-delà d'un abattement de 30 500 €.

Pour le conjoint survivant, la transmission est totalement exonérée de droits, l'avantage fiscal initial restant définitivement acquis et seuls les prélèvements sociaux s'appliquant sur les gains latents. Pour les enfants, la fiscalité de transmission (31,25 % avant 70 ans, droits de succession après) est généralement plus légère que l'économie d'impôt obtenue à l'entrée, ce qui en fait, dans bien des configurations, une opération fiscalement gagnante sur l'ensemble du cycle de vie du contrat.

Deux leviers permettent d'aller plus loin : le démembrement de la clause bénéficiaire, et une approche transgénérationnelle consistant à désigner directement les petits-enfants comme bénéficiaires.

Plan Épargne Retraite (PER) : un outil fiscal et patrimonial pour les dirigeants



Crédit photo @ Hasin Pa'rien • unsplash

PER OU ASSURANCE-VIE : COMMENT CHOISIR ?

Les deux enveloppes ne s'opposent pas, elles se complètent. L'assurance-vie offre une **disponibilité totale de l'épargne** à tout moment, sans contrainte de sortie. Le PER, en échange d'une épargne bloquée jusqu'à la retraite (sauf cas de déblocage anticipé : achat de la résidence principale, invalidité, décès du conjoint, surendettement…), offre un **avantage fiscal à l'entrée** que l'assurance-vie ne propose pas.

Pour un dirigeant ou un foyer à la TMI élevée, l'arbitrage typique consiste à utiliser le PER pour capter la déduction fiscale sur les années à forts revenus, et l'assurance-vie pour conserver une poche de liquidité disponible et un outil de transmission plus souple (bénéficiaires multiples, pas de contrainte d'âge au décès).

NOS CONVICTIONS

Le PER mérite une place dans une stratégie patrimoniale construite, à condition d'être activé au bon moment et avec le bon dosage. Pour un dirigeant, l'enjeu n'est pas de maximiser les versements chaque année, mais de calibrer l'effort d'épargne sur les exercices où la TMI est la plus élevée, au premier rang desquels l'année d'une cession d'entreprise, tout en préservant la lisibilité du plafond de déduction sur le moyen terme. Couplé à une assurance-vie pour la liquidité et à une réflexion de transmission dès la souscription, **le PER devient un outil de pilotage fiscal et patrimonial** à part entière, et non un simple produit d'épargne retraite parmi d'autres.

marchés agités : quel impact la volatilité a-t-elle sur les produits structurés ?



Crédit photo @_joshua.fuller x unsplash

Les **marchés financiers** traversent depuis plusieurs mois des phases de turbulences accrues. Tensions géopolitiques, révisions des anticipations de taux, incertitudes macroéconomiques, incertitudes fiscales : dans ce contexte, les investisseurs cherchent naturellement à sécuriser leur patrimoine tout en maintenant un niveau de performance satisfaisant. **Les produits structurés**, souvent perçus comme des instruments complexes, offrent en réalité une réponse particulièrement adaptée à cet environnement.

LA VOLATILITÉ, ENNEMIE OU ALLIÉE DES PRODUITS STRUCTURÉS ?

C'est l'une des méconnaissances les plus répandues : **la volatilité** est souvent redoutée par les investisseurs. Pourtant, pour **les produits structurés**, elle joue un rôle fondamentalement différent de celui qu'elle occupe sur les marchés actions en direct.

La construction même d'un produit structuré repose sur deux composantes : **une partie obligataire**, qui assure la protection ou la garantie du capital à échéance, et **une partie dérivée** (options), qui génère la performance. Or, les options se valorisent précisément quand la volatilité est élevée. **Un pic de volatilité** se traduit donc, pour les émetteurs, par la capacité à proposer des conditions plus attractives : rendements cibles plus élevés, barrières de protection plus larges, ou les deux.

En d'autres termes, une période de marchés agités est souvent un point d'entrée privilégié sur cette classe d'actifs.

À retenir : Contrairement aux actions, un environnement volatile améliore généralement les conditions d'émission des produits structurés, et donc leur attractivité pour l'investisseur.

UN CADRE DE RISQUE DÉFINI DÈS L'ORIGINE

C'est précisément ce qui distingue les produits structurés de la plupart des placements financiers : les règles du jeu sont fixées à l'avance, et ne changent pas en cours de route.

Dès la souscription, l'investisseur connaît :

- **Le rendement cible** (actuellement autour de 7,50 % par an en moyenne pour un profil équilibré)
- **Le niveau de protection** ou de garantie du capital
- **Les conditions de remboursement anticipé**, généralement activées en moyenne au bout de deux ans
- **L'horizon de placement maximal**

Lorsque les marchés s'emballent, cette lisibilité devient un atout considérable. Là où un portefeuille actions peut perdre 15 à 20 % en quelques semaines, un produit structuré bien calibré continue de suivre sa trajectoire définie, protégé par ses mécanismes internes, à condition, bien sûr, que les barrières de protection (capital, coupon..) n'aient pas été franchies.

VOLATILITÉ ET STRATÉGIES : ADAPTER LE SOUS-JACENT AU CONTEXTE

La flexibilité des produits structurés tient aussi à la diversité des sous-jacents mobilisables. Contrairement à une idée reçue, ces instruments ne se limitent pas aux indices actions. Ils peuvent être indexés sur :

- Des indices actions (Eurostoxx 50, S&P 500, indices multisectoriels ou transatlantiques)
- Des taux d'intérêt courts ou longs
- Du crédit Investment Grade européen
- Des matières premières, dont l'or
- Des paniers d'actions thématiques (santé, luxe…)

Dans le contexte actuel, marqué par la hausse des taux longs et des tensions persistantes sur les marchés, les stratégies indexées sur le crédit Investment Grade européen ou sur des indices actions diversifiés présentent un profil de risque/rendement particulièrement attractif.

Chez ALIQUIS Conseil, nous privilégions une sélection des solutions en fonction des conditions de marché, de leur formule et du profil de chaque investisseur.

CAPITAL GARANTI, CAPITAL PROTÉGÉ : QUEL NIVEAU DE SÉCURITÉ CHOISIR ?

La volatilité invite aussi à reconsidérer le curseur **entre performance et sécurité**. Les produits structurés offrent un spectre très large.

SOLUTIONS À CAPITAL GARANTI

Pour les investisseurs souhaitant une sécurité totale du capital à échéance, quel que soit le scénario de marché. **Les rendements garantis** s'établissent actuellement autour de 5 % par an, avec des rendements conditionnels pouvant atteindre 6 à 8 %. Une option défensive qui retrouve toute sa pertinence dans un environnement incertain.

SOLUTIONS À CAPITAL PROTÉGÉ

Une barrière de protection (généralement entre 30 et 50 % de baisse du sous-jacent) permet de viser des rendements plus élevés, tout en conservant un filet de sécurité conséquent. Pour un indicateur de risque SRI de 4 ou 5 sur 7 (cf DIC des produits), ces solutions offrent un rendement cible autour de 8 % par an.

SOLUTIONS DYNAMIQUES

Pour les investisseurs acceptant une prise de risque plus marquée, des rendements de 10 % par an ou davantage sont accessibles, moyennant une exposition plus directe aux aléas du sous-jacent.

En période de forte volatilité, il est souvent judicieux de déplacer légèrement le curseur vers des solutions à protection renforcée : les conditions de marché permettent d'obtenir des rendements attractifs même sur les segments les plus défensifs. Pour les investisseurs dynamiques, il s'agira d'une période opportuniste leur permettant d'aller chercher encore plus de rendement.

En fonction de son profil, on utilisera la valeur provenant d'une hausse de volatilité pour obtenir des produits soit avec plus de protection, soit avec plus de rendement.

LA LIQUIDITÉ : UN AVANTAGE SOUVENT SOUS-ESTIMÉ

Dans les phases de stress de marché, la liquidité des placements devient soudainement une priorité. C'est l'un des atouts méconnus des produits structurés : leur liquidité est obligatoire, réglementée et journalière.

Tout investisseur peut céder son produit avant l'échéance (sur le marché secondaire), selon les conditions prévues dans la documentation du produit. Cette cession s'effectue à un prix de marché susceptible d'être inférieur au capital investi. La liquidité peut se dégrader en période de tension, et les conditions de cotation varient selon les produits et les émetteurs.

Par ailleurs, la grande majorité des produits structurés intègre des mécanismes de remboursement anticipé automatique : lorsque les conditions préétablies sont atteintes (généralement après 1 à 2 ans en moyenne), le capital et le rendement sont restitués, libérant ainsi des liquidités pour de nouvelles opportunités, précisément au moment où le marché en offre.

ALIQUIS

QUELLE PLACE DANS UNE ALLOCATION PATRIMONIALE EN PÉRIODE DE TURBULENCES ?

Dans une allocation diversifiée, les produits structurés jouent un rôle stabilisateur. Ils apportent une source de performance décorrélée des marchés directionnels, tout en maintenant un cadre de risque défini. En période de volatilité, ce double avantage prend toute sa valeur. Concrètement, ils peuvent :

- **Amortir la volatilité globale du portefeuille**, en compensant les phases de baisse des actifs plus directionnels ;
- **Générer des revenus réguliers ou un remboursement anticipé**, apportant des liquidités au bon moment ;
- **Diversifier les sous-jacents**, en s'exposant à des moteurs de performance variés (taux, crédit, actions, matières premières).

EN RÉSUMÉ

Contexte de marché	Impact sur les produits structurés
Volatilité élevée	Améliore les conditions d'émission (rendements et/ou protection)
Hausse des taux	Renforce la composante obligataire (protection du capital)
Marchés baissiers	Les barrières de protection absorbent les chocs jusqu'à leur niveau
Incertitude macro	Favorise les stratégies à capital garanti ou fortement protégé

« Un produit structuré est un instrument financier complexe. Selon sa formule, il peut prévoir une garantie ou une protection conditionnelle du capital à l'échéance. Cette protection ne s'applique pas nécessairement en cas de vente anticipée et reste exposée au risque de défaut de l'émetteur ou du garant. Ces informations sont communiquées à titre indicatif et ne constituent pas un conseil en investissement »

marchés agités :
quel impact la volatilité a-t-elle sur les produits structurés ?

ALIQUIS

LA LETTRE PATRIMONIALE

AUTOMNE 2026



n°4

ALIQUIS Conseil

Siège social :

15 rue Anatole France 42300 ROANNE

Établissements secondaires :

84 avenue Charles De Gaulle 69160 TASSIN LA DEMI LUNE
6 avenue de l'Europe 33170 GRADIGNAN
28 rue Jean Claret 63000 CLERMONT FERRAND
1 rue des Michottes 54000 NANCY
Coloft bâtiment E – 22 chemin du Vieux Chêne 38240 MEYLAN
4 rue André Besillon 01100 OYONNAX
97 bis rue Saint Fuscien 80000 AMIENS
7 Avenue de l'Europe, Espace Européen de l'Entreprise, 67300 SCHILTIGHEIM

Cette lettre est réalisée sur papier 100% recyclé