

# Produits structurés: priorité au rendement et non plus aux labels

Forte de plusieurs décennies d'expertise dans l'investissement structuré, la Suisse s'impose aujourd'hui comme la première place financière mondiale des produits structurés. Le marché poursuit d'ailleurs sa dynamique, avec un chiffre d'affaires dépassant 235 milliards de francs en 2025, soit une hausse de près de 20%. L'attractivité durable des produits structurés en Suisse reflète leur rôle central dans la diversification des profils de rendement et dans la recherche de performances ajustées au risque.

Le segment des produits de rendement (yield enhancement) représente à lui seul 50% des volumes échangés, devant les produits à effet de levier, qui concentrent 26% du marché. Cette répartition reflète une demande soutenue pour des solutions à la fois polyvalentes et hautement personnalisables. En permettant aux investisseurs d'arbitrer entre potentiel de hausse et protection partielle contre les risques baissiers, les produits structurés se sont imposés comme un outil tactique de gestion de portefeuille, y compris dans des environnements de marché incertains.

Historiquement, les investisseurs désireux d'investir dans ce type de produits commençaient par choisir entre différentes catégories – notes, certificats ou fonds. Chacune était considérée comme un univers distinct, doté de ses propres processus opérationnels, de ses circuits de distribution et ses cadres réglementaires, même lorsque la logique économique sous-jacente restait similaire. Cette approche évolue toutefois rapidement: les investisseurs se soucient désormais moins du nom de tel ou tel produit que de son effet réel. En d'autres termes, les profils de rendement priment désormais sur les labels.

## Complexité et transparence accrue

L'un des moteurs de cette évolution réside dans un environnement de marché devenu plus exigeant: la hausse de la volatilité, les fluctuations des taux d'intérêt, les pressions inflationnistes ainsi qu'une dispersion beaucoup plus marquée entre les classes d'actifs ont accentué la sensibilité des investisseurs au risque de baisse et à l'asymétrie des rendements. Dans ce contexte, les investisseurs accordent désormais une attention plus soutenue aux mécanismes de génération de performance ainsi qu'aux scénarios susceptibles d'engendrer des pertes.



**Tara York**  
Responsable EMEA,  
Luma Financial Technologies

Le renforcement de la transparence et une meilleure comparabilité des produits structurés contribuent également à faire évoluer l'approche des investisseurs. En Suisse, par exemple, la SIX Swiss Exchange et l'Association Suisse des Produits Structurés (SSPA), aux côtés d'autres acteurs du secteur, ont considérablement fait progresser la standardisation des classifications de produits, tout en renforçant la transparence et en clarifiant les mécanismes de pricing.

Par ailleurs, des plateformes technologiques de pointe ont permis d'augmenter notablement tant la transparence que la standardisation, facilitant ainsi la description de stratégies axées sur les résultats et la comparaison entre différents profils de rendement. Ces avancées simplifient l'analyse comparative des produits et permettent aux investisseurs de sélectionner les structures les mieux adaptées à leurs objectifs et anticipations, tout en offrant une meilleure lisibilité des parcours d'investissement.

## Le modèle des wrappers

Une exposition aux résultats peut être structurée au moyen d'un produit structuré classique, mise en œuvre via un AMC (Actively Managed Certificate) ou, sur certains marchés, proposée sous la forme d'un ETF à protection structurée. Si les modalités varient, l'exposition économique sous-jacente est souvent semblable. Ces enveloppes, ou wrappers, s'imposent de plus en plus comme des voies d'exécutions alternatives au service d'une même logique d'investissement.

Une fois l'objectif de rendement défini, le choix du véhicule devient avant tout une décision pratique. Les investisseurs et les conseillers en investissement accordent moins d'attention aux labels et se concentrent davantage sur des considérations telles que le régime fiscal, la liquidité ou les contraintes réglementaires. L'intention économique demeure constante, tandis que la forme juridique s'adapte à leurs besoins.

Notons qu'aucun wrapper n'est supérieur à un autre. Chacun présente des avantages spécifiques en fonction du profil de l'investisseur, de son horizon de placement et de son contexte opérationnel. Cette capacité de plus en plus marquée à instaurer une logique de rendement au travers de différentes structures permet d'intégrer davantage de flexibilité et de neutralité structurelle dans la construction d'un portefeuille.

## Une logique de coexistence

L'émergence de nouvelles enveloppes d'investissement suscite parfois des interrogations quant au risque de cannibalisation entre formats. Une question récurrente consiste notamment à

déterminer si des wrappers familiaux et destinés à une clientèle retail, tels que les ETF, pourraient détourner des flux d'investissement historiquement adressés à une clientèle institutionnelle?

L'autre lecture consiste toutefois à considérer tous ces formats comme complémentaires. Les solutions fondées sur des ETF peuvent abaisser les barrières à l'entrée en offrant un accès standardisé, de la transparence et une grande facilité d'utilisation. La familiarisation progressive des investisseurs avec les stratégies à rendement défini pourrait ainsi soutenir, à terme, une demande accrue pour des solutions plus personnalisées et distribuées via des notes structurées, des AMC ou d'autres enveloppes établies.

Même lorsque les structures basées sur des ETF impliquent, pour les émetteurs, un arbitrage entre capitaux propres et structure de bilan, elles peuvent constituer un moyen efficace d'introduire une approche orientée résultats auprès d'un public plus large d'investisseurs retail. Cette évolution revêt une importance particulière en Suisse, où plusieurs décennies d'expertise en ingénierie structurée ont façonné une culture d'investissement fondée sur la précision des scénarios de rendement et la sophistication des mécanismes de payoff.

L'innovation continue en matière de wrappers reflète l'évolution d'un marché qui dissocie de plus en plus la conception d'un actif de son profil de rendement. À l'avenir, le facteur déterminant de l'investissement dans les produits structurés ne résidera plus dans le véhicule utilisé, mais dans la clarté du résultat recherché, la transparence du couple rendement-risque et la rigueur avec laquelle ces profils seront conçus. ■

PUBLICITÉ

# Investir dans des solutions de prévoyance Sustainable, pourquoi pas maintenant ?

Misez sur des opportunités de rendement avec des investissements durables. Bénéficiez de solutions de prévoyance avec une part stratégique en actions pouvant atteindre 95%.  
[fondationplacement.ch/prevoyance](https://fondationplacement.ch/prevoyance)

Swisscanto  
Fondations de Placement

swisscanto

Ces informations sont exclusivement destinées à des fins publicitaires et ne constituent ni un conseil en investissement ni une offre. Les seules sources d'information faisant foi pour les investissements sont les statuts, les règlements, les directives de placement ainsi que les éventuels prospectus des fondations de placement Swisscanto ou Swisscanto Avant. Ces documents peuvent être obtenus gratuitement auprès des fondations de placement Swisscanto, Bahnhofstrasse 9, 8001 Zurich, ou sur [swisscanto.com](https://www.swisscanto.com). Les informations contenues dans ce document ont été soigneusement rassemblées par les éditeurs à partir de sources fiables, et les opinions exprimées sont jugées crédibles. Cependant, malgré une approche professionnelle, les éditeurs ne peuvent garantir l'exactitude, l'exhaustivité ou l'actualité des informations fournies. Ils déclinent donc expressément toute responsabilité quant aux décisions d'investissement fondées sur le présent document. Si la part en actions dépasse 50%, le quota d'actions défini par l'OPP 2 est excédé.