

Actualité

GESTION D'ACTIFS

« Un produit structuré est une brique dans une allocation d'actifs »

DS Investment Solutions est adossé au groupe Primonial et fait partie des acteurs qui comptent dans le domaine des produits structurés. Son président, Brice Gimeno, explique en quoi cette entité est originale et quels sont les atouts d'une classe d'actifs qui n'est pas toujours bien comprise.

Propos recueillis par Michel Lemosof

A quand la création de votre société remonte-t-elle ?

La société Derivative Solutions, désormais appelée DS Investment Solutions, est l'émanation d'une business unit qui existait depuis 2007 au sein de Primonial et qui, en 2017, a été créée de façon distincte.

Comment vos activités se déploient-elles ?

Avec une dizaine de collaborateurs, nous travaillons auprès des CGPI pour le compte de leurs clients. Nous sommes en veille permanente avec des émetteurs afin de réfléchir aux solutions les plus adaptées aux conditions de marché. Nous pouvons également répondre aux demandes spécifiques de nos partenaires (à partir de 200 000 €), avec des produits conformes aux cahiers des charges qu'ils ont élaborés. Pour bénéficier des meilleures conditions, nous nous adressons aux grandes salles de marché.

En début d'année, après deux ans de mise au point, nous avons lancé une offre innovante – la première du genre, en exclusivité chez DS IS – avec le sous-jacent LFDE International Selection, compartiment de la Sicav Solys, comme moteur de performance développé avec SG 29 Haussmann – Société Générale (pour son expertise quantitative) et La Financière de l'Échiquier (pour son savoir-faire en gestion de conviction). Une nouveauté qui s'inscrit à la fois dans le cadre de la mise en place des premiers « autocall »¹ sur gestion active, et dans celui de la démarche responsable que nous avons adoptée en 2019, puisque le sous-jacent répond aux critères d'analyse extra-financière. De plus, DS Investment Solutions est en cours de certification B Corp. Nous sommes aussi actifs auprès des trésoriers d'entreprises, à qui nous proposons des solutions alternatives aux comptes à terme.

Les produits structurés sont-ils difficiles à appréhender ?

Les produits structurés sont des titres de créances, à savoir des EMTN (euro medium terme notes) ou, pour la version française, BMTN (bons à moyen

terme négociables) émis par une banque de financement ou d'investissement. Inutile de souligner qu'il faut être vigilant sur la contrepartie. S'il y a une multitude de variantes, la base est la même. Un produit structuré n'est rien d'autre qu'une formule mathématique qui s'adapte aux conditions du marché ! Il n'y a pas de mauvais produits a priori. Il est néanmoins important de bien comprendre les mécanismes du produit avant toute décision d'investissement. En ce sens, nous faisons tout pour être transparents et ne pas perdre la confiance de nos partenaires.

Il faut d'abord choisir le sous-jacent (indice ou panier d'actions, par exemple, préférable à une seule valeur). Ensuite, il faut opter pour une maturité (durée de vie maximale), un niveau de protection du capital et une espérance de rendement. Si, par hypothèse, vous avez un produit qui vous prémunit contre la baisse de 35 % d'un sous-jacent et qui vous offre un rendement plafonné à 9 % pour toute constatation égale ou supérieure au niveau de départ sur une période qui peut aller de trois à douze ans, vous perdriez 40 % si la référence chutait de 40 % et vous ne gagneriez pas plus de 9 % si le sous-jacent bondissait de 30 %. Autrement dit, les scénarios extrêmes sont défavorables. Mais, dans tous les autres cas, vous avez eu raison de vous intéresser aux produits structurés. D'où leur succès ! En ce qui nous concerne, nous en commercialisons entre 150 et 200 par an. Le gros de notre offre porte sur des « autocall ».

Quelle place convient-il d'accorder aux produits structurés ?

Le produit structuré est une « brique » pour réaliser une allocation d'actifs diversifiée dans un contrat d'assurance vie ou un compte-titres. Il peut en représenter de 5 % à 15 %, selon le profil de l'investisseur. Il aide à amortir la volatilité globale d'un portefeuille (effet coussin). ■



Brice Gimeno
Président
DS Investment Solutions

« Nous sommes aussi actifs auprès des trésoriers d'entreprises, à qui nous proposons des solutions alternatives »

1. Produits pouvant être automatiquement rappelés par anticipation, ce qui donne lieu au versement d'un coupon.