ACTIVITÉS DE MARCHÉ - BFI - MARCHÉ ACTIONS, CRÉDIT, CHANGE ET MATIÈRES PREMIÈRES

Produits structurés sur actions : décomposer, valoriser et expliquer les risques

Un produit structuré se présente comme une promesse simple de rendement conditionnel. Derrière la brochure se cache l'assemblage d'une composante obligataire et de composantes optionnelles. Le client retient le coupon et oublie la barrière. La déception arrive alors à l'échéance. Ces deux jours portent sur les structurés adossés aux actions et non sur les instruments dérivés pris séparément. Vous décomposez un produit en briques élémentaires et identifiez les paramètres qui font le prix et la marge. Vous analysez le comportement du produit selon plusieurs scénarios de marché. Vous formulez enfin une présentation du risque compréhensible par un client non spécialiste.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel**	**À partir de 1 715 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Commerciaux conseillers en gestion de patrimoine collaborateurs des fonctions support et toute personne amenée à traiter des produits structurés.

PRÉREQUIS
Connaître les instruments financiers de base et le fonctionnement des marchés actions.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Décomposer un produit structuré en composante obligataire et composante optionnelle
- Identifier les paramètres de marché qui déterminent le prix du produit
- Analyser le comportement d'un produit selon plusieurs scénarios de sous-jacent
- Distinguer les mécanismes de protection du capital et leurs limites
- Présenter les risques d'un produit structuré à un client non spécialiste

03 Programme détaillé

M1 Anatomie d'un produit structuré

- Ce qu'il y a sous la brochure
- Composante obligataire et composantes optionnelles
- Sous-jacents actions et indices
- Formule de remboursement et conditions
- Acteurs de la chaîne d'émission
- À retenir : Un structuré n'est pas un instrument nouveau mais l'assemblage d'instruments connus donc son risque se lit brique par brique.

M2 Les familles de produits

- Reconnaître un montage à sa formule
- Produits à capital protégé
- Produits de rendement à barrière
- Produits de participation à la hausse
- Mécanismes de rappel anticipé
- Cas pratique : Les participants classent plusieurs brochures par famille et justifient leur lecture de la formule.

M3 Prix et paramètres de marché

- Ce qui fait la valeur et la marge
- Rôle de la volatilité et des dividendes
- Effet des taux et de la durée
- Frais de structuration et marge du distributeur
- Valeur du produit en cours de vie
- Atelier : Chaque binôme mesure l'effet d'une hausse de volatilité sur le coupon offert par un produit de rendement.

M4 Risques et information du client

- Expliquer sans rassurer à tort
- Comportement du produit selon les scénarios
- Risque de perte en capital et effet de barrière
- Risque de liquidité et sortie avant échéance
- Information du client et traçabilité du conseil
- Mise en situation : Un participant explique à un client le fonctionnement d'une barrière et les conséquences d'une baisse durable du sous-jacent.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 715 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr