ETSA PATRIMOINE

GUIDE PATRIMONIAL
ÉDITION 2026

LE GUIDE COMPLET

Céder son centre *d'ophtalmologie*

Valorisation, fiscalité, transmission et organisation du capital : préparer la vente de votre cabinet ou de votre centre.

LE CABINET

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

BFM BUSINESS · DÉCIDEURS MAGAZINE · GESTION de FORTUNE LE MAGAZINE DE LA GESTION PRIVÉE · L'AGEFI · ClubPatrimoine

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

Au *sommaire*

01	Céder son centre : un acte de stratégie	04
02	Le marché de l'ophtalmologie	05
03	Préparer la cession : un calendrier sur trois ans	06
04	La valorisation de votre centre	08
05	Les stratégies de cession	10
06	La fiscalité de la cession	12
07	La dimension humaine de la transmission	15
08	Après la vente : retraite, capital et transmission	17
09	Les trois piliers d'une cession réussie	19
10	Notre accompagnement	20

AVANT DE COMMENCER

Ce qu'il faut *retenir*

Une cession se prépare sur deux à trois ans
Exonérations, structure juridique et valeur du centre se travaillent bien avant la signature.

La valeur se lit dans l'EBE
Les repreneurs raisonnent en multiple de l'excédent brut d'exploitation retraité, ajusté du plateau technique et de la dépendance au praticien.

Le capital d'une SEL est encadré
Plus de la moitié doit rester entre les mains de médecins qui y exercent. Les offres des groupes doivent être analysées en conséquence.

La fiscalité dépend de ce que vous cédez
Titres de SEL ou activité exercée en nom propre ou en SCP : les exonérations liées à la retraite ne sont pas les mêmes.

Le prix de vente doit devenir un revenu
La retraite moyenne servie par la CARMF est de 2 967 € par mois. Le capital issu de la cession finance l'écart avec vos revenus d'activité, à condition d'être organisé.

Céder son centre : *un acte de stratégie*

Après des années à diagnostiquer, opérer, investir dans un plateau technique et bâtir une réputation, vient le moment de transmettre. La cession de votre cabinet ou de votre centre est souvent l'opération financière la plus importante de votre carrière.

Elle détermine votre niveau de vie à la retraite, la protection de votre famille et la continuité de ce que vous avez construit. Abordée tard, elle expose à un prix décoté, à une fiscalité plus lourde que nécessaire et à une transition difficile pour l'équipe et les patients.

Ce guide s'adresse aux ophtalmologues qui envisagent de céder leur activité dans les prochaines années, qu'ils exercent en nom propre, en SCP ou en société d'exercice libéral. Il présente le marché, la valorisation, les stratégies de cession, la fiscalité applicable et l'organisation du capital après la vente.

DÉMOGRAPHIE

30,4 %

des médecins en activité ont 60 ans ou plus, toutes spécialités confondues.

RETRAITE MOYENNE

2 967 €

par mois servis par la CARMF, tous régimes confondus.

PLUS-VALUE DE TITRES

31,4 %

d'imposition forfaitaire en 2026, avant exonérations.

Sources : CNOM, Atlas de la démographie médicale au 1er janvier 2025 ; CARMF, retraite moyenne en juin 2025 (base, complémentaire et ASV) ; Code général des impôts.

À JOUR 2026

Les règles présentées sont celles en vigueur au 15 octobre 2026. Elles intègrent la loi de finances pour 2026 (loi n° 2026-103 du 19 février 2026). Toute opération doit être validée à sa date par un professionnel habilité.

02 Le marché *de l'ophtalmologie*

Une demande soutenue, un plateau technique coûteux et des groupes qui se structurent : pour un ophtalmologue qui vend, ce contexte crée des opportunités et des exigences nouvelles.

2.1

Une spécialité très demandée et très équipée

Le vieillissement de la population augmente les besoins liés à la cataracte, au glaucome et à la DMLA, et les délais de rendez-vous restent longs dans de nombreux territoires. La spécialité repose sur un équipement important : OCT, lasers, topographes, parfois un bloc opératoire. Un centre bien équipé et bien organisé, avec des orthoptistes et un secrétariat efficaces, a une valeur propre, indépendante de son fondateur.

2.2

La montée en puissance des groupes

Des réseaux de centres, souvent adossés à des investisseurs, proposent de racheter tout ou partie de l'activité des praticiens. Ils apportent financement, outils de gestion et sortie rapide, avec des exigences fortes de rentabilité, de gouvernance et de présence après la vente.

BON À SAVOIR · QUI PEUT DÉTENIR LE CAPITAL D'UNE SEL ?

Plus de la moitié du capital et des droits de vote d'une société d'exercice libéral doit être détenue par des professionnels qui y exercent, directement ou par une société de participations financières de professions libérales (SPFPL). Le complément est réservé à certaines catégories, dont les anciens associés pendant dix ans au plus après leur départ. Les montages proposés par un groupe doivent donc être analysés par un avocat.

2.3

Une génération en transition

Beaucoup de jeunes ophtalmologues privilégient l'exercice salarié ou en collaboration, moins engageant financièrement. La reprise directe par un confrère devient plus rare : il faut souvent organiser une cession progressive, intéresser un repreneur dans la durée ou préparer une sortie vers un groupe.

03 Préparer la cession : *un calendrier sur trois ans*

Les leviers les plus utiles, fiscaux comme économiques, ne s'activent pas au moment de la signature. Voici la séquence que nous recommandons à un ophtalmologue qui envisage de vendre.

1

36 À 24 MOIS AVANT

Diagnostic patrimonial et retraite

Relevé de carrière CARMF, estimation des pensions, besoins de revenus, objectifs familiaux, patrimoine existant.

2

24 À 18 MOIS AVANT

Structure juridique et fiscale

Forme d'exercice, holding, donation éventuelle, vérification des conditions d'exonération et de leur calendrier.

3

18 À 12 MOIS AVANT

Préparation du centre

EBE retraité, comptes lisibles, contrats et bail à jour, plateau technique entretenu, délégations formalisées, data room.

4

12 À 6 MOIS AVANT

Évaluation et recherche du repreneur

Évaluation indépendante, choix du mode de cession, premiers contacts, lettre d'intention.

5

6 MOIS AVANT À LA SIGNATURE

Audits et négociation

Audits du repreneur, protocole de cession, garantie d'actif et de passif, complément de prix, non-concurrence.

6

APRÈS LA CESSION

Retraite et organisation du capital

Liquidation de la retraite dans les délais requis, allocation du prix de cession, transmission.

3.1

Pourquoi commencer tôt

Les exonérations liées au départ à la retraite imposent que la cession et la liquidation de la retraite interviennent dans une fenêtre précise. Une holding ou une donation doivent être mises en place avant la vente, avec une logique économique réelle. Dans le même temps, trois chantiers demandent 12 à 24 mois pour produire leurs effets.

01

La performance

Un EBE stable et documenté, des indicateurs fiables : flux de patients, taux de rendez-vous honorés, répartition de l'activité.

02

L'organisation

Des délégations écrites, des procédures documentées, des rôles clairs : un centre qui ne dépend pas que de son fondateur vaut davantage.

03

L'équipe

Des collaborateurs informés et stables rassurent un repreneur. Des départs ou des tensions justifient une décote.

3.2

La cession, pilier de votre retraite

Les médecins libéraux relèvent de la CARMF pour leur retraite de base, complémentaire et, pour les praticiens conventionnés, du régime des allocations supplémentaires de vieillesse (ASV). La retraite moyenne servie s'élève à 2 967 € par mois en juin 2025, très en deçà des revenus d'un ophtalmologue en activité.

Pour la plupart des praticiens, le prix de cession est donc la principale source de revenus complémentaires à la retraite. Son montant net d'impôt et la façon dont il sera placé comptent autant que le prix affiché.

À FAIRE DÈS MAINTENANT

Demandez votre relevé de situation individuelle et une estimation de vos pensions sur info-retraite.fr ou auprès de la CARMF. C'est le point de départ de tout calcul de besoins de revenus.

04 La valorisation *de votre centre*

Le prix d'un centre d'ophtalmologie repose sur sa rentabilité, son plateau technique et sa patientèle. Un repreneur paie une capacité à générer du résultat sans le cédant.

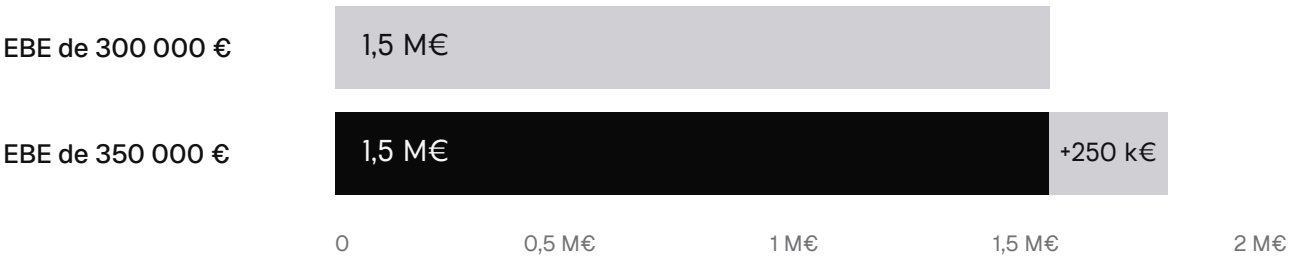
4.1

Les critères financiers

CRITÈRE	CE QUE REGARDE LE REPRENEUR
Chiffre d'affaires	Régularité, progression et répartition : consultations, actes techniques, chirurgie, actes délégués aux orthoptistes
EBE retraité	L'indicateur central, après rémunération normale du ou des praticiens. Les repreneurs raisonnent en multiple de l'EBE
Plateau technique	Âge, entretien et financement du matériel : un équipement à renouveler réduit le prix
Dépendance au praticien	Part de l'activité liée au cédant, autonomie de l'équipe

Le multiple varie selon la taille, la localisation, la part de chirurgie et la dépendance au praticien : seule une évaluation indépendante l'objective.

EXEMPLE · CENTRE VALORISÉ, PAR HYPOTHÈSE, À 5 FOIS L'EBE RETRAITÉ



Exemple théorique. 50 000 € d'EBE supplémentaire, durable et documenté, représentent 250 000 € de valeur d'entreprise. Pour une cession de titres, le prix tient aussi compte des dettes et de la trésorerie de la société.

4.2

La patientèle et la réputation

La valeur immatérielle pèse autant que les chiffres : patients suivis au long cours (glaucome, DMLA), qualité du fichier, délais de rendez-vous, avis en ligne, relations avec les médecins du territoire.

4.3

Un dossier de cession professionnel

01

Audit financier

Trois à cinq exercices retraités, répartition du chiffre d'affaires, EBE, charges fixes et variables.

02

Data room

Statuts, bail, contrats de travail et de prestataires, assurances, financements du matériel, litiges éventuels.

03

Gouvernance

Qui décide, qui fait quoi, qui remplace qui : une organisation lisible rassure un groupe ou un associé entrant.

4.4

S'entourer pour défendre son prix

	SON RÔLE	À QUEL MOMENT
Évaluateur ou expert-comptable spécialisé	Retraiter l'EBE, établir une valeur défendable, préparer la data room	12 à 24 mois avant
Avocat	Protocole de cession, garanties, complément de prix, non-concurrence, règles de détention du capital	Dès la lettre d'intention
Conseiller en gestion de patrimoine	Fiscalité de la cession, structure juridique, organisation du capital, transmission	Dès le diagnostic initial

VOTRE PROJET DE CESSION

Combien vaut *votre centre ?*

Lors d'un premier rendez-vous, nous faisons le point sur votre calendrier, la fiscalité de la vente et vos besoins de revenus à la retraite.

Prendre rendez-vous ↗

05 Les stratégies *de cession*

Transmettre à un associé, vendre à un confrère ou rejoindre un groupe : chaque voie a ses avantages, ses contraintes et son calendrier.

	ASSOCIÉ OU COLLABORATEUR	CONFRÈRE EXTÉRIEUR	GROUPE OU RÉSEAU
Modalités	Cession progressive, par tranches, sur plusieurs années	Cession en une fois	Rachat total ou partiel, parfois avec réinvestissement
Financement	Apport limité, crédit-vendeur fréquent	Emprunt bancaire, apport personnel	Financement structuré, plus rapide
Équipe et identité	Continuité forte	Variable selon le repreneur	Organisation souvent revue
Rôle du cédant	Reste associé pendant la transition	Accompagnement de quelques mois	Présence imposée après la vente, parfois plusieurs années
Point d'attention	Pacte d'associés et calendrier précis	Capacité de financement du repreneur	Garanties, complément de prix, non-concurrence

5.1

La cession progressive à un associé

Elle permet de préparer la relève en gardant la main pendant la transition. Le repreneur entre au capital par étapes, souvent avec un crédit-vendeur pour une partie du prix. Un pacte d'associés fixe la gouvernance, le calendrier et le prix des cessions successives. Des actions de préférence peuvent lier l'entrée au capital à la performance.

POINT DE VIGILANCE

Une cession par étapes peut faire perdre les exonérations liées à la retraite, qui exigent notamment de céder l'intégralité des titres, ou plus de 50 % des droits de vote pour l'abattement de 500 000 €, et de cesser toute fonction. Le calendrier doit être construit en conséquence.

5.2

La vente à un groupe ou à un réseau

Un groupe propose souvent un prix fondé sur un multiple d'EBE, des moyens de développement et une sortie plus rapide. En contrepartie, la cession est très encadrée :

- **des audits approfondis** : comptable, social, juridique et technique ;
- **un complément de prix** lié aux résultats futurs, et une garantie d'actif et de passif à négocier ;
- **des engagements personnels** : non-concurrence, durée de présence après la vente, parfois réinvestissement d'une partie du prix aux côtés du groupe.

Le réinvestissement aux côtés du repreneur permet de profiter de la croissance future, mais il doit être examiné avec soin : il peut être incompatible avec certaines exonérations liées à la retraite et suppose une évaluation rigoureuse des titres reçus.

5.3

Les erreurs les plus fréquentes

ERREUR	CONSÉQUENCE	COMMENT L'ÉVITER
Fixer le prix « au ressenti »	Échec de la vente, ou renégociation après les audits	Évaluation indépendante sur l'EBE retraité
Penser à la fiscalité à la signature	Exonérations perdues	Vérifier les conditions 24 mois avant
Annoncer la vente trop tard à l'équipe	Départs, baisse d'activité	Communication progressive et maîtrisée
Signer sans lire les engagements personnels	Présence ou non-concurrence plus longues que prévu	Négocier la durée, le périmètre et la rémunération

06 La fiscalité *de la cession*

L'impôt sur la plus-value peut représenter près d'un tiers du gain. Les règles applicables dépendent d'abord de ce que vous cédez : des titres de SEL, ou une activité exercée en nom propre ou en SCP.

QUE CÉDEZ-VOUS ?

Vous exercez en SEL à l'IS
Cession des titres

Plus-value sur valeurs mobilières

Prélèvement forfaitaire de 31,4 % en 2026, ou barème sur option

- Abattement retraite de 500 000 €
- Apport-cession (150-0 B ter)

Vous exercez en nom propre ou en SCP
Cession de l'activité ou des parts

Plus-value professionnelle

Long terme : 12,8 % d'impôt et prélèvements sociaux

- Exonération retraite (151 septies A)
- Valeur transmise jusqu'à 1 M€ (238 quindecies)

6.1

La cession de titres de SEL

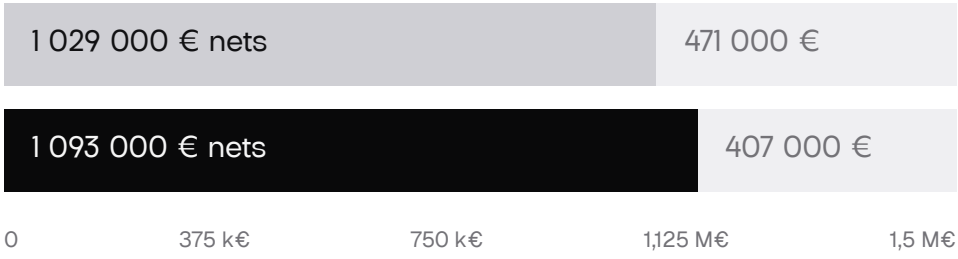
La plus-value est égale au prix de cession diminué du prix de revient des titres. Elle est soumise au prélèvement forfaitaire unique : 12,8 % d'impôt sur le revenu et 18,6 % de prélèvements sociaux en 2026, soit 31,4 %. L'option pour le barème progressif permet, pour les seuls titres acquis avant 2018, d'appliquer des abattements pour durée de détention.

L'abattement de 500 000 € pour départ à la retraite (article 150-0 D ter du CGI)

Prorogé jusqu'au 31 décembre 2031, il réduit de 500 000 € la plus-value soumise à l'impôt sur le revenu. Les prélèvements sociaux restent dus sur la totalité du gain. Principales conditions :

- avoir dirigé la société et détenu au moins **25 %** des droits de vote ou financiers pendant les 5 ans précédant la cession ;
- céder l'**intégralité** des titres, ou plus de 50 % des droits de vote ;
- cesser toute fonction et faire valoir ses droits à la retraite dans les **2 ans** qui précèdent ou suivent la cession ;
- ne pas détenir de participation dans la société qui rachète.

EXEMPLE · CESSION DE TITRES DE SEL POUR 1,5 M€, PRIX DE REVIENT NÉGLIGEABLE



Exemple théorique. Impôt sur le revenu de 12,8 % sur 1 M€ au lieu de 1,5 M€ ; prélèvements sociaux de 18,6 % sur 1,5 M€ dans les deux cas. Hors contribution exceptionnelle sur les hauts revenus et contribution différentielle, qui peuvent s'ajouter.

À JOUR 2026

La hausse de la CSG votée pour 2026 porte les prélèvements sociaux sur les plus-values de cession de titres à 18,6 %. L'apport-cession (article 150-0 B ter) a par ailleurs été durci : 70 % du prix à réinvestir en 3 ans dans des activités éligibles, pour les cessions réalisées depuis le 21 février 2026.

6.2

La cession d'une activité en nom propre ou de parts de SCP

Le praticien cède son droit de présentation à la patientèle et son matériel, ou ses parts de SCP. La plus-value relève des bénéfices non commerciaux : à long terme, pour les éléments détenus depuis plus de 2 ans, elle est imposée à 12,8 %, plus les prélèvements sociaux. La part correspondant aux amortissements du matériel est imposée au barème. Plusieurs régimes peuvent alléger l'impôt :

	EFFET	CONDITIONS PRINCIPALES
Départ à la retraite art. 151 septies A	Exonération d'impôt sur le revenu, sans plafond. Prélèvements sociaux dus.	5 ans d'activité, cession de l'activité ou de toutes les parts, cessation de toute fonction et retraite dans les 2 ans
Valeur transmise art. 238 quindecies	Exonération totale jusqu'à 500 000 €, partielle jusqu'à 1 M€	Transmission de l'ensemble de l'activité, 5 ans d'exercice
Faibles recettes art. 151 septies	Exonération totale jusqu'à 90 000 € de recettes, partielle jusqu'à 126 000 €	Activité non commerciale exercée depuis 5 ans : rarement applicable à un ophtalmologue

Source : impots.gouv.fr, mises à jour de juin et août 2026. Les régimes des articles 151 septies et 238 quindecies ne se cumulent pas entre eux. L'exonération retraite peut, sous conditions, se combiner avec l'un d'eux.

6.3

Apport-cession et donation avant cession

L'apport-cession. Les titres sont apportés à une holding avant la vente : l'imposition de la plus-value est reportée, à condition notamment que la holding réinvestisse 70 % du prix dans des activités économiques éligibles si elle vend dans les trois ans. Pour des titres de SEL, la holding doit être compatible avec les règles de détention du capital, ce qui conduit souvent à une SPFPL.

La donation avant cession. Donner des titres à ses enfants avant la vente efface la plus-value sur les titres donnés. La donation doit précéder tout accord définitif sur la vente, et le donateur ne doit pas se réapproprier le prix : à défaut, l'administration peut invoquer l'abus de droit. Les enfants qui ne sont pas médecins ne peuvent recevoir que dans les limites des règles de détention du capital.

07 La dimension humaine *de la transmission*

Un centre vaut aussi par son équipe, sa patientèle et sa réputation. Ces éléments ne figurent pas au bilan, mais un repreneur les paie, et une transition mal conduite les fragilise.

7.1

L'équipe : informer au bon moment

Orthoptistes, secrétaires, assistants, associés : une cession suscite des questions légitimes sur les postes, les conditions de travail et les méthodes. Des départs pendant la négociation pèsent directement sur le prix.

1. ### Associer les collaborateurs clés
   Informer en confidentialité ceux dont le rôle sera déterminant pendant la transition.

2. ### Rassurer l'ensemble de l'équipe
   Annoncer le projet une fois le repreneur choisi, en expliquant ce qui ne change pas.

3. ### Formaliser les engagements
   Faire préciser par le repreneur le maintien des postes, des contrats et des avantages.

7.2

La patientèle : transmettre la confiance

La fidélité des patients repose autant sur la compétence que sur la relation construite dans le temps. Des consultations communes avec le repreneur, une période d'accompagnement et le maintien des standards d'accueil et de suivi postopératoire en facilitent la transmission.

7.3

Le cédant : une étape de vie

Quitter un centre que l'on a bâti est un moment fort. Deux écueils sont fréquents : rester trop longtemps et freiner le repreneur, ou partir brutalement sans transmission. Une phase d'accompagnement définie à l'avance, et des projets personnels préparés, aident à aborder la négociation plus sereinement.

7.4

Les outils juridiques de la transition

	À QUOI IL SERT
Pacte d'associés	Organiser la gouvernance et les sorties en cas de cession progressive
Garantie d'actif et de passif	Encadrer la responsabilité du cédant pour les dettes antérieures à la vente
Complément de prix	Lier une partie du prix aux résultats futurs du centre
Non-concurrence	Protéger le repreneur, dans une zone et une durée limitées
Convention d'accompagnement	Définir le rôle du cédant après la vente : durée, missions, rémunération

NOTRE LECTURE

Une cession réussie ne se mesure pas seulement au prix. Elle se mesure aussi à la capacité du centre à continuer d'attirer et de soigner ses patients, sous un nom qui reste souvent associé au vôtre.

08 Après la vente : *retraite, capital et transmission*

La vente marque le passage d'un revenu d'activité à un revenu tiré du capital. Pour jouer ce rôle, le prix de cession doit être placé selon un plan précis.

8.1

Organiser le capital en trois poches

01

Sécurité

Une réserve disponible pour les imprévus et les projets proches : liquidités, fonds en euros.

02

Revenus

Des actifs qui produisent des revenus réguliers : immobilier, SCPI, rachats programmés sur assurance-vie.

03

Croissance

Une part investie à long terme : actions, fonds diversifiés, capital-investissement.

La répartition dépend de votre âge, de vos besoins de revenus, de votre patrimoine existant et de votre tolérance au risque. Les supports non garantis présentent un risque de perte en capital.

8.2

Les enveloppes à mobiliser

ENVELOPPE	INTÉRÊT	POINT D'ATTENTION
Assurance-vie, contrat de capitalisation	Après 8 ans, abattement annuel de 4 600 € sur les gains rachetés (9 200 € pour un couple). Transmission favorable	Supports en unités de compte non garantis
Location meublée	Loyers peu imposés grâce aux amortissements	Depuis 2025, les amortissements déduits sont réintégrés dans la plus-value à la revente
SCPI	Revenus réguliers, gestion déléguée	Capital et revenus non garantis, liquidité limitée
Société civile de portefeuille	Gérer à plusieurs un patrimoine financier et en transmettre les parts	Statuts, gouvernance et fiscalité à définir avec soin

8.3

Préparer la transmission dès la cession

La cession est souvent le bon moment pour organiser la transmission : le patrimoine devient liquide et sa valeur est connue. Chaque parent peut donner 100 000 € à chacun de ses enfants tous les 15 ans en franchise de droits. Au-delà, le barème atteint 45 %.

- **Donation-partage** : figer la valeur des biens donnés et prévenir les conflits entre héritiers.
- **Démembrement de propriété** : donner la nue-propriété en conservant l'usufruit, donc les revenus.
- **Assurance-vie** : désigner librement les bénéficiaires, avec un abattement de 152 500 € par bénéficiaire pour les primes versées avant 70 ans.
- **Testament et mandat de protection future** : sécuriser la stratégie dans le temps.

POINT DE VIGILANCE · IFI

L'IFI ne porte que sur l'immobilier. Les parts de SCPI y sont soumises, y compris pour les SCPI investies à l'étranger, de même que la fraction immobilière des contrats d'assurance-vie et de capitalisation. Les actifs financiers en sont exclus.

BON À SAVOIR · PACTE DUTREIL

Le pacte Dutreil exonère de droits 75 % de la valeur des titres d'une société opérationnelle ou d'une holding animatrice transmis à ses héritiers. Il ne s'applique pas à une société qui ne détiendrait plus que le produit de la vente. Depuis le 21 février 2026, l'engagement de conservation est porté à huit ans au total et les biens somptuaires non affectés à l'activité sont exclus de l'exonération.

NOTRE LECTURE

Le prix de cession est un capital de retraite. Il mérite le même soin que la gestion du centre lui-même : un objectif, une allocation, un suivi dans le temps.

09 Les trois piliers *d'une cession réussie*

Céder son centre, c'est l'aboutissement d'un parcours professionnel. Une transmission réussie repose sur trois chantiers à mener ensemble.

01

Économique

Une valeur fondée sur un EBE retraité solide, un centre organisé et un repreneur bien choisi.

02

Fiscal et patrimonial

Des exonérations préparées à temps et un capital organisé pour la retraite et la transmission.

03

Humain

Une équipe informée, une patientèle accompagnée, une passation réfléchie.

9.1

Les questions à vous poser

- À quelle date souhaitez-vous cesser votre activité et liquider votre retraite ?
- Préférez-vous une sortie rapide ou une transmission progressive ?
- De quel revenu aurez-vous besoin, et combien vous rapportera votre retraite obligatoire ?
- Souhaitez-vous transmettre une partie du capital à vos enfants ?

Il n'existe pas de bonne réponse unique. Il existe un calendrier cohérent avec vos objectifs, à construire avec vos conseils deux à trois ans avant la vente, puis à ajuster jusqu'à la signature.

10 Notre *accompagnement*

Notre rôle : préparer la cession de votre centre sur le plan patrimonial, puis organiser avec vous l'après-cession.

1

AUDIT OFFERT

Analyser votre situation

Calendrier de cession, structure d'exploitation, régime de retraite, situation fiscale et familiale.

2

ANTICIPATION

Préparer la fiscalité de la cession

Régime des plus-values, exonérations envisageables, intérêt d'une holding, en lien avec vos conseils.

3

APRÈS LA VENTE

Placer le prix de cession

Allocation selon votre horizon, revenus complémentaires, enveloppes adaptées.

4

DANS LA DURÉE

Piloter votre patrimoine avec vous

Rendez-vous trimestriels, retraite, transmission, adaptation à chaque évolution.

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

10.1

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.

10.2

Ce que vous gagnez

ENJEU	NOTRE RÉPONSE
Le calendrier	Une stratégie patrimoniale préparée avant la signature
La fiscalité	Des options étudiées et chiffrées avec vos conseils juridiques et comptables
Le capital	Un prix de cession investi selon vos besoins de revenus et votre horizon
La cohérence	Votre cession pensée avec votre retraite et votre transmission

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

Préparez votre cession *avec un temps d'avance.*

Vous souhaitez :

- céder votre cabinet ou votre centre dans les prochaines années ?
- connaître la fiscalité de votre vente et les exonérations accessibles ?
- transformer le prix de cession en revenus pour votre retraite ?
- organiser la transmission de votre patrimoine à vos enfants ?

Prendre rendez-vous ↗

Un premier rendez-vous permet de faire le point sur votre calendrier de cession, la fiscalité applicable et vos besoins de revenus.

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 données citées (CNOM, CARMF) ne constituent pas une évaluation. Toute opération de cession doit être étudiée au cas par cas et validée par des professionnels habilités (avocat, expert-comptable, notaire). 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 150-0 B ter, 150-0 D ter, 151 septies, 151 septies A, 238 quindecies et 787 B ; loi n° 2026-103 du 19 février 2026 ; impots.gouv.fr ; entreprendre.service-public.gouv.fr ; CNOM, Atlas de la démographie médicale 2025 ; CARMF. 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.