ETSA PATRIMOINE

GUIDE PATRIMONIAL
ÉDITION 2026

ÉDITION PHARMA ET MEDTECH

Cadres pharma et medtech : *bonus, actions gratuites et TMI à 45 %*

Bonus, actions du groupe, épargne salariale : ce que coûte vraiment votre rémunération, et comment la transformer en patrimoine diversifié.



Votre partenaire *en gestion de patrimoine.*

Fondé par Jonathan Rosen en 2020, Etsa Patrimoine est un cabinet de conseil en gestion de patrimoine installé à Levallois-Perret. Il accompagne dirigeants, professions libérales, holdings, familles, entrepreneurs et investisseurs sur trois terrains : les placements financiers, l'immobilier et l'ingénierie patrimoniale.

01 **Un travail coordonné**
Chaque recommandation est partagée avec le conseil habituel du client.

02 **Une vision globale**
Fiscalité, juridique, immobilier et allocation financière, traités ensemble.

03 **Rigueur et objectivité**
Une sélection guidée par la sécurité et la rentabilité des produits.

15	120 M€	+ 350	20 ans
cabinets partenaires experts-comptables, avocats, notaires, banques d'affaires	**d'encours**	**familles accompagnées**	**d'expérience cumulée**

Google 5,0 ★★★★★ plus de 70 avis clients

LE CABINET EST RÉFÉRENCÉ PAR :

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

ETSA PATRIMOINE DANS LES MÉDIAS

Une expertise reconnue *et partagée.*

Jonathan Rosen, Gérant d'Etsa Patrimoine, intervient régulièrement dans les médias économiques et patrimoniaux pour partager l'analyse du cabinet sur les grands sujets patrimoniaux.



B SMART · OCTOBRE 2026

Smart Patrimoine

La transmission de son entreprise : anticipation et structuration.

Voir le replay ↗



BFM BUSINESS · JUILLET 2024

Inside Private Equity

Le Grand Débrief : le private equity dans l'allocation patrimoniale.

Voir le replay ↗

SES DERNIÈRES PRISES DE PAROLE

JUIL. 2026

Le Village de la Justice

Le family office et la transmission d'entreprise

MAI 2026

Club Patrimoine

Donation aux enfants et stratégies de transmission

JANV. 2026

Grand Forum du Patrimoine

Les opportunités du non coté

DISTINCTION

DÉCIDEURS · FRANCE 2026

Pratique de qualité

Gestion de patrimoine, Île-de-France

3e année consécutive

Au *sommaire*

01	Une rémunération qui fait grimper la TMI	05
02	Actions gratuites et RSU	06
03	Les leviers de l'entreprise	08
04	Alléger l'impôt	09
05	Définir sa stratégie	11
06	Les classes d'actifs et les enveloppes	12
07	Gérer dans la durée	14
08	Transmettre	15
09	Cas pratique	16
10	Les questions les plus fréquentes	18
11	Notre accompagnement	19

AVANT DE COMMENCER

Ce qu'il faut *retenir*

Le bonus taxé au taux marginal
Chaque euro de variable supplémentaire supporte 41 % ou 45 % d'impôt sur le revenu.

Des actions à piloter
Actions gratuites, RSU, plan d'achat : chaque dispositif a son régime et son calendrier.

Les leviers de l'entreprise
Intéressement, participation, abondement, PER d'entreprise : souvent sous-utilisés.

Le PER, premier levier personnel
Chaque euro déduit fait économiser l'impôt à votre taux marginal.

Une stratégie plutôt qu'une suite de placements
Bonus, actions, épargne et transmission se décident ensemble, chaque année.

01 Une rémunération qui *fait grimper la TMI*

Dans les laboratoires pharmaceutiques et les entreprises de dispositifs médicaux, la rémunération des cadres combine salaire, bonus annuel et actions gratuites ou RSU, souvent d'un groupe international. Résultat : une tranche marginale élevée, et un patrimoine de plus en plus lié à l'employeur.

41 %

au-delà de 84 577 € de revenu imposable par part

45 %

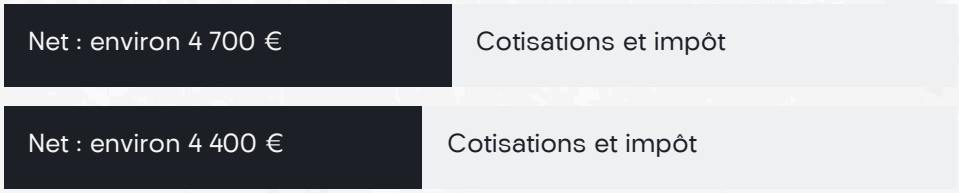
au-delà de 181 917 € par part

+ 3 à 4 %

de contribution exceptionnelle sur les hauts revenus

Barème des revenus 2025, déclarés en 2026. Sources : BOFiP, BOI-IR-LIQ-20-10 ; CGI, article 223 sexies.

EXEMPLE · CE QU'IL RESTE DE 10 000 € DE BONUS BRUT



Exemple théorique, ordres de grandeur : cotisations sociales salariales d'environ 20 %, puis impôt au taux marginal, hors contribution exceptionnelle.

LE BON RÉFLEXE

Avant de recevoir le bonus, décider de ce qu'il deviendra : épargne salariale, PER, investissement. Après, il est déjà imposé.

02 Actions gratuites *et RSU*

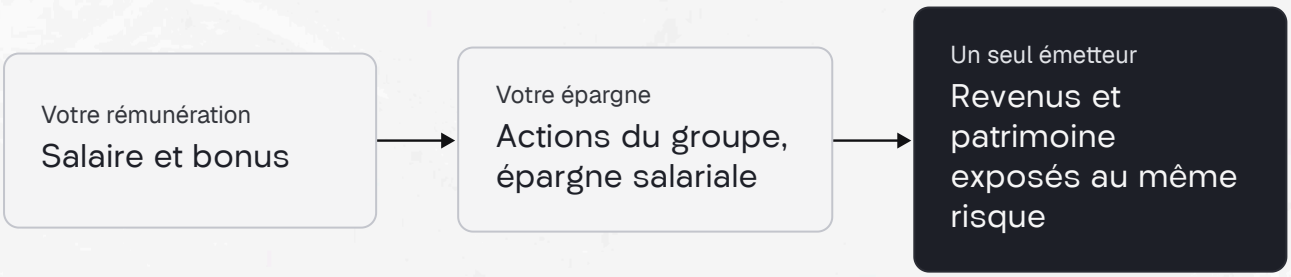
Les groupes de santé attribuent souvent des actions à leurs cadres. Leur fiscalité dépend du plan, et leur poids dans le patrimoine augmente à chaque attribution.

DISPOSITIF	IMPOSITION
Actions gratuites, RSU de plans qualifiés	Gain d'acquisition jusqu'à 300 000 € par an : barème après abattement de 50 %, prélèvements sociaux de 18,6 % sur la totalité
Au-delà de 300 000 €	Imposé comme un salaire, avec une contribution salariale de 10 %
RSU de plans étrangers non qualifiés	Gain imposé comme un salaire, dès l'acquisition
Plan d'achat d'actions	Selon le plan ; avantages possibles en PEE
Plus-value de cession	Prélèvement forfaitaire de 31,4 %, ou barème sur option

Sources : CGI, articles 80 bis, 80 quaterdecies, 150-0 A et 200 A ; loi de financement de la Sécurité sociale pour 2026.

2.1

Un double risque



2.2

Diversifier sans subir l'impôt

1

FIXER

Une part maximale de votre patrimoine

Par exemple 10 à 15 % du patrimoine financier dans le titre du groupe.

2

ÉTALER

Des ventes par tranches

Dans les fenêtres autorisées, en répartissant l'impôt sur plusieurs années.

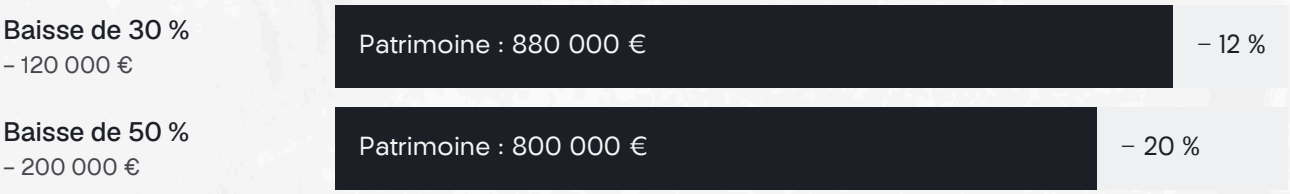
3

RÉINVESTIR

Dans une allocation diversifiée

Hors du secteur de la santé, dans les bonnes enveloppes.

EXEMPLE · EFFET D'UNE BAISSE DU TITRE SUR UN PATRIMOINE FINANCIER DE 1 000 000 €, DONT 400 000 € D'ACTIONS



Exemple théorique, le reste du patrimoine supposé stable.

NOTRE VALEUR AJOUTÉE

Nous cartographions vos plans d'actions, fixons avec vous une cible d'exposition et un calendrier de ventes, et calculons l'impôt avant chaque décision.

NOTRE LECTURE

Un titre au plus haut n'est pas un acquis : c'est souvent le meilleur moment pour décider.

03 Les leviers *de l'entreprise*

Avant tout produit financier, les premiers leviers se trouvent chez votre employeur. Ils sont fréquemment sous-utilisés par les cadres les mieux rémunérés.

DISPOSITIF	AVANTAGE EN 2026
Intéressement et participation	Exonérés d'impôt sur le revenu s'ils sont placés sur un PEE ou un PER d'entreprise dans les 15 jours, jusqu'à 36 045 € chacun ; CSG et CRDS de 9,7 % restent dues
Abondement sur PEE	Jusqu'à 3 fois votre versement, dans la limite de 3 844,80 € par an
PER d'entreprise	Abondement possible, et versement de jours de repos non pris, dans certaines limites

Sources : service-public.gouv.fr, fiches F2140 et F2141.

3.1

Bien placer son épargne salariale

Les fonds proposés ne se valent pas : fonds de l'entreprise, monétaires, diversifiés. Leur choix s'intègre à votre allocation globale, en évitant d'ajouter du risque sur votre employeur.

POINT DE VIGILANCE

Le choix de placer l'intéressement et la participation s'exprime dans un délai court : sans réponse, les sommes peuvent être versées et imposées.

04 Alléger *l'impôt*

À 41 % ou 45 %, chaque euro déduit compte. Le plan d'épargne retraite est le premier levier personnel ; d'autres dispositifs complètent la palette, sous plafond.

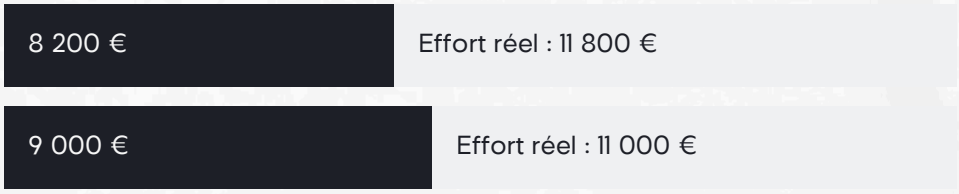
37 680 €
de plafond maximal de déduction pour un salarié, versements 2026

5 ans
pour utiliser la part non consommée du plafond

×2
pour un couple, qui peut mutualiser ses plafonds

Plafond égal à 10 % des revenus d'activité 2025, dans la limite de 8 fois le PASS 2025. Source : service-public.gouv.fr, fiche F14709.

EXEMPLE · VERSEMENT DE 20 000 € SUR UN PER



Exemple théorique, dans la limite du plafond disponible. L'épargne est bloquée jusqu'à la retraite, sauf cas de déblocage anticipé ; les sommes déduites sont imposées à la sortie.

4.1

Les autres leviers

DISPOSITIF	AVANTAGE	PLAFOND
Capital de PME	Réduction de 18 %, 30 % ou 50 % pour certaines jeunes entreprises innovantes	Dans le plafond
Dons	Réduction de 66 %	Hors plafond
Emploi à domicile	Crédit de 50 % des dépenses, dans la limite de 12 000 €	Dans le plafond

Plafonnement global des niches : 10 000 € par an et par foyer. Sources : service-public.gouv.fr ; CGI, articles 199 terdecies-0 A, 200 et 199 sexdecies.

4.2

Ce qu'il faut vérifier chaque année

QUESTION	CE QU'IL FAUT REGARDER
Quels plafonds PER me reste-t-il ?	Les plafonds disponibles figurent sur votre avis d'impôt
Ai-je placé mon intéressement à temps ?	Le choix s'exprime dans les 15 jours, sinon les sommes sont imposables
Mes réductions sont-elles efficaces ?	Plafonnement des niches, contribution exceptionnelle
Mon bonus est-il déjà investi ?	Une part décidée à l'avance, selon vos poches

NOTRE VALEUR AJOUTÉE

Nous lisons votre avis d'impôt, calculons vos plafonds disponibles et le versement adapté chaque année, et choisissons pour chaque somme l'enveloppe qui sert le mieux votre objectif.

NOTRE LECTURE

Défiscaliser n'est pas un objectif en soi : chaque dispositif doit servir un projet.

05 Définir sa stratégie *d'investissement*

Avant de choisir un placement, quatre questions fixent le cadre. Leurs réponses déterminent l'allocation, les enveloppes et le rythme d'investissement.

01 · Objectifs

Pour quoi investir ?

Préparer la retraite, compléter des revenus, financer un projet, transmettre.

02 · Horizon

Pour combien de temps ?

Moins de 3 ans, de 3 à 8 ans, au-delà : chaque horizon appelle d'autres supports.

03 · Risque

Quelle baisse supporter ?

La perte temporaire que vous acceptez sans changer de stratégie.

04 · Liquidité

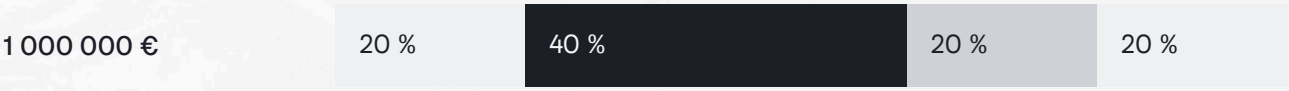
Quel argent disponible ?

La réserve à garder accessible, y compris en cas de changement de poste.

5.1

Un exemple d'allocation

Un cadre de 48 ans dispose de 1 000 000 € à investir, sur un horizon de 10 ans et plus, avec un risque modéré.



20 %

Précaution

Fonds en euros, monétaire.

40 %

Marchés cotés

Fonds, ETF, produits structurés.

20 %

Non coté

Private equity, dette privée.

20 %

Immobilier

SCPI, club deals, FIA.

Allocation théorique, à titre d'illustration. Les actions du groupe s'ajoutent à la poche « marchés cotés » et se plafonnent. Les supports non garantis et non cotés présentent un risque de perte en capital.

06 Les classes d'actifs *et les enveloppes*

Chaque classe d'actifs a son rôle : protéger, produire des revenus ou faire croître le capital. Les combiner permet de ne pas dépendre d'un seul secteur, ni d'un seul émetteur.

CLASSE	RÔLE	HORIZON	RISQUE ET LIQUIDITÉ
Fonds en euros, monétaire	Protéger	Court	Capital garanti ou très peu volatil, disponible
Obligations	Revenus	3 à 8 ans	Risque de taux et de crédit, liquides en fonds
Actions, fonds, ETF	Croissance	8 ans et plus	Volatilité marquée, liquides
Produits structurés	Rendement conditionnel	2 à 10 ans	Dépendent d'un indice et de l'émetteur
Private equity	Croissance	8 à 10 ans	Perte en capital possible, capital bloqué
Dette privée	Revenus	3 à 7 ans	Risque de défaut, liquidité réduite
Immobilier : SCPI, FIA, club deals	Revenus, diversification	8 ans et plus	Valeur variable, revente non garantie

Horizons indicatifs. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

BON À SAVOIR

Diversifier hors de la santé, c'est aussi viser d'autres secteurs, d'autres zones et d'autres classes d'actifs que celles qui font déjà votre rémunération.

6.1

Les enveloppes

ENVELOPPE	ATOUTS
Assurance-vie française, luxembourgeoise ou irlandaise	Après 8 ans, abattement annuel de 4 600 € de gains (9 200 € pour un couple) ; transmission hors succession
Contrat de capitalisation	Fiscalité de l'assurance-vie pour les rachats ; transmissible par donation en conservant son antériorité
PEA	Actions européennes ; gains exonérés d'impôt sur le revenu après 5 ans
Compte-titres	Sans plafond ni restriction ; gains imposés à 31,4 %

Sources : CGI, articles 125-0 A, 150-0 A et 200 A.

CE QUE L'ON PEUT LOGER DANS CES ENVELOPPES

Marchés

Fonds, ETF, produits structurés

Une allocation cotée, diversifiée par zones et par thèmes.

Non coté

Private equity, dette privée

Des entreprises non cotées, en capital ou en prêt, sur un horizon long.

Immobilier

Club deals, SCPI, FIA

Des opérations immobilières sélectionnées, en direct ou via des fonds.

Les supports accessibles varient selon l'enveloppe et l'assureur.

NOTRE VALEUR AJOUTÉE

Nous sélectionnons les supports chez plusieurs sociétés de gestion, assureurs et émetteurs, analysons leurs frais et leurs risques, et vous expliquons chacun avant d'investir.

NOTRE LECTURE

Il n'y a pas de meilleure enveloppe : il y a la bonne enveloppe pour chaque objectif, et souvent plusieurs à combiner.

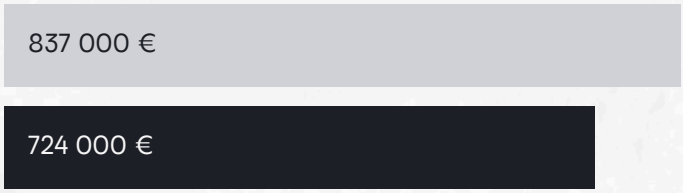
07 Gérer *dans la durée*

Investir n'est que le début. Un patrimoine se pilote : les marchés bougent, votre carrière aussi, et un bonus arrive chaque année.

7.1

Les frais, premier levier de performance

EXEMPLE · 500 000 € PLACÉS 15 ANS À 5 % PAR AN AVANT FRAIS



Exemple théorique, montants arrondis : capital au terme de 15 ans, rendement constant, hors fiscalité. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

7.2

Un suivi régulier

1

CHAQUE TRIMESTRE

Faire le point

Performances, marchés, évolution de votre situation.

2

À CHAQUE BONUS OU ATTRIBUTION

Investir et réallouer

Placer les nouvelles sommes, revenir à l'allocation cible.

3

CHAQUE ANNÉE

Revoir la stratégie

Plafonds PER, nouveaux projets, fiscalité, coûts constatés.

NOTRE VALEUR AJOUTÉE

Aucun frais d'entrée sur les enveloppes financières, des parts institutionnelles dès qu'elles sont disponibles en Family Office, des rendez-vous trimestriels et des réallocations : votre allocation est pilotée, pas seulement souscrite.

08 *Transmettre*

Les choix d'investissement d'aujourd'hui préparent la transmission de demain. Certaines enveloppes facilitent le passage aux générations suivantes.

LEVIER	PRINCIPE
Assurance-vie	152 500 € par bénéficiaire hors droits, pour les versements avant 70 ans
Abattements	100 000 € par parent et par enfant, renouvelables tous les 15 ans
Démembrement	Donner la nue-propriété : les droits portent sur 50 % de la valeur entre 51 et 60 ans
Donner avant de vendre	La plus-value sur les actions données est effacée ; pour des actions gratuites, le gain d'acquisition reste imposé au nom du donateur
Société civile	Pour un patrimoine financier important : regrouper les placements et transmettre des parts progressivement

Sources : CGI, articles 669, 779 et 990 I ; BOFiP, BOI-RSA-ES-20-20-20. Conditions à vérifier avec le notaire.

NOTRE VALEUR AJOUTÉE

Nous construisons avec vous, et avec votre notaire, un calendrier de transmission chiffré : quoi donner, à qui, quand, et dans quelle enveloppe placer ce qui est transmis.

NOTRE LECTURE

Transmettre n'est pas se dessaisir : bien construite, une donation vous laisse les revenus et la maîtrise du patrimoine.

09 Cas pratique : *du bonus au patrimoine*

Antoine, 47 ans, est directeur médical dans un laboratoire international. Il perçoit 280 000 € par an, bonus compris, et se situe dans la tranche à 45 %. Divorcé, deux enfants majeurs, il veut réduire son impôt et ne plus dépendre du titre de son employeur.

400 k€

d'actions de son employeur, issues de plusieurs plans

120 k€

d'épargne salariale, dont l'essentiel dans le fonds du groupe

150 k€

sur des livrets et comptes courants

LES OBJECTIFS D'ANTOINE

01

Réduire l'exposition

Ramener le titre sous 15 % du patrimoine.

02

Alléger l'impôt

Utiliser ses plafonds de déduction.

03

Préparer la suite

Retraite, études et transmission aux enfants.

Étape 1

Ramener l'exposition sous la cible

Antoine vend 300 000 € d'actions en trois tranches, dans les fenêtres autorisées, l'impôt étant calculé avant chaque vente. Il réoriente son épargne salariale vers des fonds diversifiés.

Actions du groupe
avant et après

Avant : 60 % du patrimoine	Après : 15 %

Cas fictif, montants arrondis, avant impôts. Patrimoine financier de 670 000 € ; 100 000 € d'actions conservés.

Étape 2

Verser sur un PER chaque année

Son plafond de déduction dépasse 25 000 €. Il verse 25 000 € par an.

25 000 €	11 250 €	13 750 €
versés chaque année sur son PER	d'impôt en moins chaque année, au taux de 45 %	d'effort réel d'épargne

Étape 3

Investir par poches

Précaution

Fonds en euros

Une réserve disponible, en assurance-vie.

Marchés cotés

Fonds et ETF

Hors secteur de la santé, en assurance-vie et PEA.

Non coté

Private equity

Plusieurs fonds, sur 8 à 10 ans.

Immobilier

SCPI, club deals

Des revenus futurs pour la retraite.

Étape 4

Préparer la transmission

Clauses bénéficiaires rédigées pour ses enfants ; pour ses prochaines attributions, une donation d'actions avant la vente sera étudiée.

POURQUOI ÊTRE ACCOMPAGNÉ

Calendrier des ventes, impôt de chaque tranche, plafonds PER, choix des enveloppes, transmission : c'est leur enchaînement, préparé à l'avance, qui fait la différence.

10 Les questions *les plus fréquentes*

Faut-il vendre les actions de mon employeur ?

Rarement en totalité. L'objectif est de revenir sous une part cible, par tranches, en gardant une partie du titre.

Que faire de mon bonus ?

Le placer selon vos poches : épargne salariale, PER, marchés, non coté, immobilier.

Mes RSU sont-elles imposées comme des actions gratuites ?

Seulement si le plan respecte le cadre français. Sinon, le gain est imposé comme un salaire.

PER ou assurance-vie ?

Les deux se complètent : le PER pour réduire l'impôt et préparer la retraite, l'assurance-vie pour la disponibilité et la transmission.

Que se passe-t-il si je change de laboratoire ?

Votre épargne salariale vous reste acquise ; vos droits sur des actions non encore acquises dépendent du règlement du plan.

Et si je pars travailler à l'étranger ?

Actions, PER et assurance-vie ne sont pas traités de la même façon : une expatriation s'anticipe.

Quelle part dans le non coté ?

Une part limitée du patrimoine financier, selon votre horizon et votre besoin de liquidité.

Le conseiller garde-t-il mon argent ?

Non. Vos versements vont directement à l'assureur, à la banque ou à la société de gestion.

VOTRE SITUATION

Une question *sur votre rémunération ?*

Échangeons sur votre bonus, vos actions et vos projets, en présentiel à Paris ou en visioconférence.

Prendre rendez-vous ↗

11 Notre *accompagnement*

Notre rôle : mesurer ce que vous coûte votre rémunération, piloter vos actions et votre épargne salariale, puis construire un patrimoine diversifié, de la constitution à la transmission.

1

AUDIT OFFERT

Analyser votre situation

Avis d'impôt, bonus, plans d'actions, épargne salariale, patrimoine.

2

STRATÉGIE

Chiffrer les leviers

Exposition au groupe, PER, enveloppes, allocation, impôt estimé.

3

MISE EN PLACE

Investir avec méthode

Allocation, choix des supports, documents réglementaires remis avant toute souscription.

4

DANS LA DURÉE

Piloter avec vous

Chaque bonus, chaque attribution, chaque évolution de carrière.

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

NOS ENGAGEMENTS

01

Audit offert

Une analyse complète de votre situation, sans engagement jusqu'à la souscription.

02

Un interlocuteur dédié

Des rendez-vous réguliers, en présentiel à Paris ou en visioconférence.

03

Aucun frais d'entrée

Sur l'ensemble des enveloppes financières.

11.1

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.

11.2

Ce que vous gagnez

ENJEU	NOTRE RÉPONSE
L'impôt	Des leviers chiffrés sur votre situation réelle
La diversification	Un patrimoine qui ne dépend plus de votre seul employeur
La transmission	Organisée à temps, avec votre notaire
Le suivi	Un interlocuteur dédié, des points réguliers

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

Faites de votre rémunération *un patrimoine durable.*

Vous souhaitez :

- Mesurer ce que vous coûte réellement votre bonus ?
- Diversifier vos actions gratuites et RSU ?
- Réduire votre impôt avec le PER ?
- Transmettre votre patrimoine à vos enfants ?

Prendre rendez-vous ↗

L'audit de votre situation est offert, en présentiel ou en visioconférence : nous analysons votre avis d'impôt, vos plans d'actions et votre épargne salariale.

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 13 novembre 2026 ; elles peuvent évoluer, notamment avec le projet de loi de finances pour 2027. Les exemples chiffrés sont théoriques. Les placements non garantis et non cotés présentent un risque de perte en capital et une liquidité réduite. Toute stratégie doit être validée par un professionnel habilité au regard de votre situation.

Sources. Code général des impôts, articles 80 bis, 80 quaterdecies, 125-0 A, 150-0 A, 163 quatervicies, 197, 199 sexdecies, 199 terdecies-0 A, 200, 200 A, 223 sexies, 669, 779 et 990 I ; BOFiP, BOI-IR-LIQ-20-10 et BOI-RSA-ES-20-20-20 ; loi n° 2026-103 du 19 février 2026 de finances pour 2026 ; loi de financement de la Sécurité sociale pour 2026 ; service-public.gouv.fr, fiches F2140, F2141 et F14709. Consultation du 13 novembre 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 (CIF), membre de l'ANACOFI-CIF, association agréée par l'AMF, de courtier d'assurance ou de réassurance (COA) et de mandataire d'intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement (MIOBSP). Compétence juridique appropriée (CJA). Carte professionnelle immobilière n° CPI 9201 2020 000 045 329 délivrée par la CCI Paris Île-de-France (transactions immobilières).