ETSA PATRIMOINE

GUIDE PATRIMONIAL
ÉDITION 2026

ÉDITION CADRES DE LA TECH

Cadres de la tech : *transformer votre equity en patrimoine*

BSPCE, actions gratuites, RSU : comprendre ce que vous détenez, préparer la liquidité, puis investir et transmettre avec méthode.



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	Votre equity, un patrimoine à part	05
02	Ce que vous détenez vraiment	06
03	Préparer la liquidité	08
04	Définir sa stratégie	10
05	Les classes d'actifs et les enveloppes	11
06	Gérer dans la durée	13
07	Structurer et transmettre	14
08	Cas pratique	15
09	Les questions les plus fréquentes	17
10	Notre accompagnement	18

AVANT DE COMMENCER

Ce qu'il faut *retenir*

Une richesse sur le papier

BSPCE, actions gratuites, RSU : tant qu'ils ne sont pas cédés, leur valeur reste incertaine.

Chaque plan a sa fiscalité

Le moment de l'exercice, de l'acquisition et de la cession change l'impôt.

La liquidité se prépare

Rachat secondaire, cession, introduction en Bourse : le calendrier s'anticipe.

Diversifier au bon rythme

Fixer une cible d'exposition, vendre par tranches, réinvestir avec méthode.

Transformer une plus-value en patrimoine durable

Réinvestir, protéger et transmettre se décident avant l'événement de liquidité, pas après.

01 Votre equity, *un patrimoine à part*

Dans la tech, une part croissante de la rémunération prend la forme d'equity : BSPCE dans une start-up, actions gratuites dans une scale-up, RSU dans un grand groupe. Une chance de constituer un patrimoine important, à condition de ne pas tout laisser au même endroit.

1.1

Un double risque, souvent sous-estimé

Votre salaire, votre variable et votre equity dépendent de la même entreprise. Un retournement du secteur touche, en même temps, vos revenus et votre patrimoine.

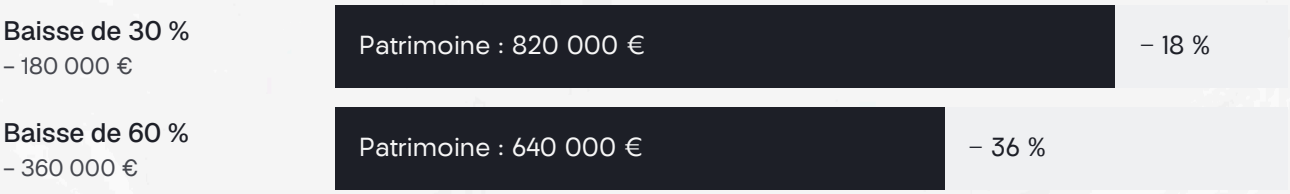


1.2

Ce que coûte la concentration

Un cadre dispose d'un patrimoine financier de 1 000 000 €, dont 600 000 € d'equity de son employeur.

EXEMPLE · EFFET D'UNE BAISSE DE VALORISATION SUR LE PATRIMOINE FINANCIER



Exemple théorique : 60 % du patrimoine financier investi dans l'equity de l'employeur, le reste supposé stable.

LE BON RÉFLEXE

Considérer son equity comme une partie de son patrimoine, avec une cible, un calendrier et un plan de réinvestissement : c'est l'objet de ce guide.

02 Ce que vous *détenez vraiment*

Selon votre entreprise, votre equity ne prend pas la même forme. Avant toute décision, il faut savoir ce que l'on détient, quand cela devient disponible, et comment ce sera imposé.

DISPOSITIF	PRINCIPE	IMPOSITION
BSPCE	Droit d'acheter des titres à un prix fixé à l'attribution	Gain d'exercice : 12,8 %, ou 30 % avec moins de 3 ans d'ancienneté ; plus-value de cession : 12,8 % ; prélèvements sociaux de 18,6 %
Actions gratuites, RSU de plans qualifiés	Actions remises après une période d'acquisition	Gain d'acquisition au barème, après abattement de 50 % jusqu'à 300 000 € par an ; plus-value à la cession
RSU de plans étrangers non qualifiés	Actions remises par la maison mère étrangère	Gain imposé comme un salaire, dès l'acquisition
Stock-options	Droit d'acheter des actions à un prix fixé à l'avance	Gain de levée et plus-value, à la cession

Sources : impots.gouv.fr, « J'ai vendu des BSPCE, comment sont imposés les gains ? » (régime des titres souscrits depuis le 1er janvier 2025) ; CGI, articles 80 bis, 80 quaterdecies, 163 bis G et 200 A.

2.1

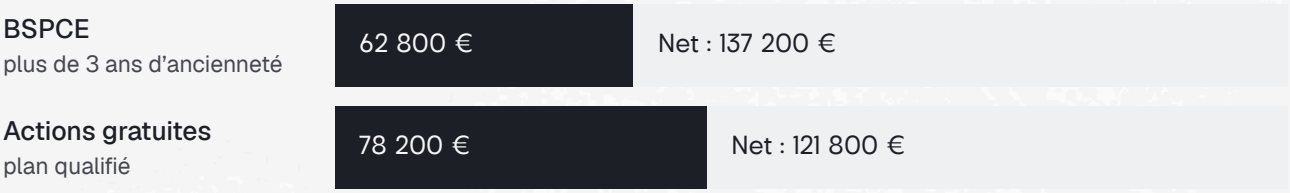
Les questions à se poser

QUESTION	CE QU'IL FAUT REGARDER
Qu'est-ce qui est acquis ?	Calendrier d'acquisition, conditions de présence et de performance
Que se passe-t-il si je pars ?	Clauses de départ du règlement du plan
Quand puis-je vendre ?	Liquidité des titres, fenêtres autorisées, pacte d'associés
Combien vais-je payer ?	Régime du plan, ancienneté, montant du gain, année de cession

2.2

Ce que coûte un même gain selon le dispositif

EXEMPLE · GAIN DE 200 000 €, TRANCHE MARGINALE DE 41 %



Exemple théorique, hors contribution exceptionnelle sur les hauts revenus. BSPCE : 12,8 % et 18,6 % de prélèvements sociaux. Actions gratuites : barème à 41 % sur 50 % du gain, et 18,6 % de prélèvements sociaux sur la totalité.

BON À SAVOIR

La loi de finances pour 2026 a élargi le dispositif des BSPCE, notamment aux salariés des sous-filiales, pour les bons attribués à compter du 1er janvier 2026.

NOTRE VALEUR AJOUTÉE

Nous cartographions vos plans, BSPCE, actions gratuites, RSU, sur une page : dates, montants, régime fiscal, conditions de départ, et l'impôt estimé à chaque étape.

NOTRE LECTURE

Une equity que l'on ne comprend pas ne se pilote pas : la cartographie est la première étape.

03 Préparer *la liquidité*

Dans une start-up, l'equity ne devient liquide qu'à l'occasion d'un événement : un rachat secondaire, la cession de la société ou une introduction en Bourse. Dans un groupe coté, elle l'est en continu. Dans les deux cas, la décision se prépare.

Rachat secondaire

Vendre une partie avant la sortie

Lors d'une levée de fonds, une partie des titres peut être rachetée par des investisseurs.

Cession, introduction en Bourse

L'événement de liquidité

Un calendrier souvent court, des montants importants, des clauses à respecter.

Groupe coté

Une liquidité permanente

Des ventes possibles dans les fenêtres autorisées.

3.1

Diversifier au bon rythme

1

FIXER

Une part maximale de votre patrimoine

Par exemple 10 à 20 % du patrimoine financier dans l'equity de l'employeur.

2

ÉTALER

Des ventes par tranches

En répartissant l'impôt sur plusieurs années quand c'est possible.

3

RÉINVESTIR

Dans une allocation diversifiée

Les bonnes enveloppes, choisies avant la vente.

3.2

Avant l'événement de liquidité

QUAND	CE QU'IL FAUT FAIRE
Dès maintenant	Cartographier ses plans, estimer l'impôt selon plusieurs scénarios
Avant la cession	Envisager une donation de titres, préparer les enveloppes de réinvestissement
Au moment de la vente	Conserver la trésorerie pour l'impôt, placer le reste sans précipitation
Dans les mois qui suivent	Investir progressivement selon l'allocation cible

POINT DE VIGILANCE

L'impôt sur un gain d'equity est dû l'année suivant la cession, parfois avec des prélèvements à la source : la trésorerie correspondante doit rester disponible.

NOTRE VALEUR AJOUTÉE

Nous préparons avec vous l'événement de liquidité : scénarios chiffrés, donations éventuelles avant la vente, enveloppes ouvertes à l'avance, et un plan de réinvestissement prêt le jour J.

NOTRE LECTURE

La meilleure décision se prend avant l'événement de liquidité : après, le calendrier s'impose à vous.

04 Définir sa stratégie *d'investissement*

Une fois l'equity convertie en liquidités, 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, notamment pour l'impôt à venir.

4.1

Un exemple d'allocation

Un cadre de 38 ans dispose de 1 000 000 € après la cession d'une partie de son equity, sur un horizon de 15 ans et plus.



15 %

Précaution

Fonds en euros, monétaire.

45 %

Marchés cotés

Fonds, ETF, produits structurés.

20 %

Non coté

Private equity, dette privée.

20 %

Immobilier

SCPI, club deals, résidence.

Allocation théorique, à titre d'illustration. Les supports non garantis et non cotés présentent un risque de perte en capital et une liquidité réduite.

05 Les classes d'actifs *et les enveloppes*

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

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 tech, c'est aussi viser d'autres secteurs, d'autres zones et d'autres classes d'actifs que celles qui font déjà votre rémunération.

5.1

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
Plan d'épargne retraite	Versements déductibles du revenu imposable, dans la limite d'un plafond
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, 163 quatervicies 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.

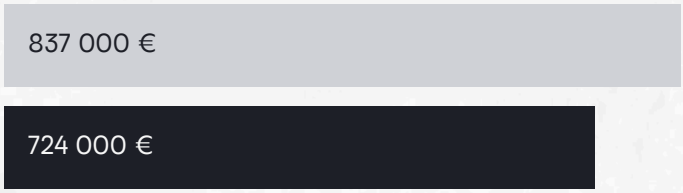
06 Gérer *dans la durée*

Investir n'est que le début. Un patrimoine se pilote : les marchés bougent, votre carrière aussi, et de nouvelles attributions arrivent chaque année.

6.1

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.

6.2

Un suivi régulier

1

CHAQUE TRIMESTRE

Faire le point

Performances, marchés, évolution de votre situation.

2

À CHAQUE ATTRIBUTION OU VENTE

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.

07 Structurer *et transmettre*

Une plus-value d'equity peut financer des projets de famille et se transmettre. Certains leviers doivent être activés avant la vente.

LEVIER	PRINCIPE
Donner avant de vendre	La plus-value sur les titres donnés est effacée ; pour des actions gratuites, le gain d'acquisition reste imposé au nom du donateur
Abattements	100 000 € par parent et par enfant, renouvelables tous les 15 ans
Assurance-vie	152 500 € par bénéficiaire hors droits, pour les versements avant 70 ans
Holding	Pour un fondateur ou un associé important : apporter ses titres avant la cession, sous conditions de réinvestissement
Société civile	Regrouper les placements et transmettre des parts progressivement

Sources : CGI, articles 150-0 B ter, 779 et 990 I ; BOFiP, BOI-RSA-ES-20-20-20. Conditions à vérifier avec le notaire et l'avocat.

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

Une donation se prépare avant la vente : après, il ne reste que l'impôt.

08 Cas pratique : *de l'exit au patrimoine*

Léa, 38 ans, est directrice technique d'une scale-up française depuis six ans. La société est rachetée : ses BSPCE, exercés au moment de la cession, dégagent un gain de 1 000 000 €. Mariée, deux jeunes enfants, elle souhaite sécuriser ce gain et le faire fructifier.

1 M€

de gain sur ses BSPCE, plus de 3 ans d'ancienneté

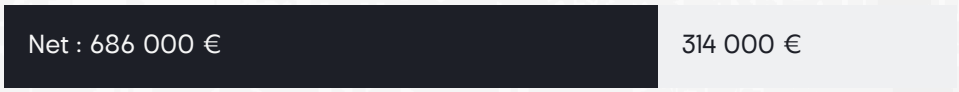
31,4 %

d'imposition : 12,8 % d'impôt et 18,6 % de prélèvements sociaux

686 k€

nets d'impôt à investir

EXEMPLE · GAIN DE 1 000 000 € SUR DES BSPCE



Cas fictif : gain imposé au taux de 12,8 % et aux prélèvements sociaux de 18,6 %, sans option pour le barème. Montants arrondis.

Étape 1

Mettre l'impôt de côté

314 000 € restent disponibles, placés sans risque jusqu'au paiement de l'impôt l'année suivante.

Étape 2

Investir progressivement

Les 686 000 € sont investis sur douze mois, selon l'allocation cible, pour ne pas dépendre du niveau des marchés au jour de la vente.

Précaution

Fonds en euros

Une réserve disponible, en assurance-vie.

Marchés cotés

Fonds et ETF

En assurance-vie et en PEA, hors secteur tech.

Non coté

Private equity

Plusieurs fonds, sur 8 à 10 ans.

Immobilier

Résidence principale, SCPI

Un apport pour la résidence, des revenus futurs.

Étape 3

Réduire l'impôt des années suivantes

Versements annuels sur un PER pour utiliser ses plafonds de déduction, à mesure que ses revenus progressent.

Étape 4

Penser à la suite

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

POURQUOI ÊTRE ACCOMPAGNÉ

Impôt de l'exit, calendrier d'investissement, choix des enveloppes, prochaines attributions : c'est leur enchaînement, préparé à l'avance, qui fait la différence.

09 Les questions *les plus fréquentes*

Faut-il vendre dès que possible ?

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

Et si la société ne sort jamais ?

C'est une raison de plus pour constituer, à côté, un patrimoine qui ne dépend pas de l'equity.

Que deviennent mes titres si je pars ?

Cela dépend du règlement du plan et du pacte d'associés : à vérifier avant toute décision de carrière.

Puis-je donner mes titres à mes enfants ?

Oui, avant la vente : la plus-value est effacée, sous réserve de l'imposition du gain d'acquisition le cas échéant.

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.

Et si je pars travailler à l'étranger ?

L'imposition peut se répartir entre plusieurs pays selon les périodes travaillées : 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 equity ?*

Échangeons sur vos plans, votre exposition et vos projets, en présentiel à Paris ou en visioconférence.

Prendre rendez-vous ↗

10 Notre *accompagnement*

Notre rôle : cartographier votre equity, préparer avec vous la liquidité, puis construire et piloter une stratégie de diversification et de transmission.

1

AUDIT OFFERT

Cartographier votre equity

BSPCE, actions gratuites, RSU : dates, montants, fiscalité, conditions de départ.

2

STRATÉGIE

Fixer une cible et un calendrier

Part conservée, scénarios de liquidité, impôt estimé.

3

MISE EN PLACE

Réinvestir et transmettre

Enveloppes, allocation, donations avant la vente.

4

DANS LA DURÉE

Piloter avec vous

Nouvelles attributions, levées de fonds, évolutions fiscales.

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.

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
La sérénité	Une exposition maîtrisée à votre employeur
L'impôt	Des ventes et donations planifiées
La diversification	Un patrimoine au-delà de la tech
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 equity *un patrimoine durable.*

Vous souhaitez :

- Cartographier vos BSPCE, actions gratuites et RSU ?
- Préparer un rachat secondaire ou une cession ?
- Investir le produit de vos ventes avec méthode ?
- Transmettre une partie de vos titres à vos enfants ?

Prendre rendez-vous ↗

L'audit de votre situation est offert, en présentiel ou en visioconférence : nous cartographions vos plans et construisons avec vous une stratégie de diversification.

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, 150-0 B ter, 163 bis G, 163 quatervicies, 200 A, 779 et 990 I ; BOFiP, BOI-RSA-ES-20-20-20 ; impots.gouv.fr, fiche « J'ai vendu des BSPCE » (modifiée le 17 juillet 2026) ; loi n° 2026-103 du 19 février 2026 de finances pour 2026. 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).