ETSA PATRIMOINE

GUIDE PATRIMONIAL
ÉDITION 2026

ÉDITION CADRES DIRIGEANTS

Conseil en investissements financiers : *le guide du cadre dirigeant*

Salaire, bonus, épargne salariale, actions de votre employeur : comment investir pour faire de votre rémunération un patrimoine durable.



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	Investir au-delà de son salaire	05
02	Définir sa stratégie d'investissement	06
03	Les leviers de l'entreprise	08
04	Les classes d'actifs	10
05	Les enveloppes	12
06	Gérer dans la durée	14
07	Structurer et transmettre	15
08	Cas pratique	16
09	Les questions les plus fréquentes	18
10	Notre accompagnement	19

AVANT DE COMMENCER

Ce qu'il faut *retenir*

Ne pas tout miser sur l'employeur

Salaire, bonus, actions et épargne salariale dépendent souvent de la même entreprise.

Partir des objectifs

Horizon, revenus, risque accepté : l'allocation découle de vos projets, pas l'inverse.

Utiliser les leviers de l'entreprise

Intéressement, participation, abondement, PER d'entreprise : souvent sous-utilisés.

Le PER à 41 % ou 45 %

Chaque euro déduit fait économiser l'impôt à votre taux marginal.

Penser à la suite dès l'investissement

Le choix des enveloppes prépare aussi la transmission de votre patrimoine.

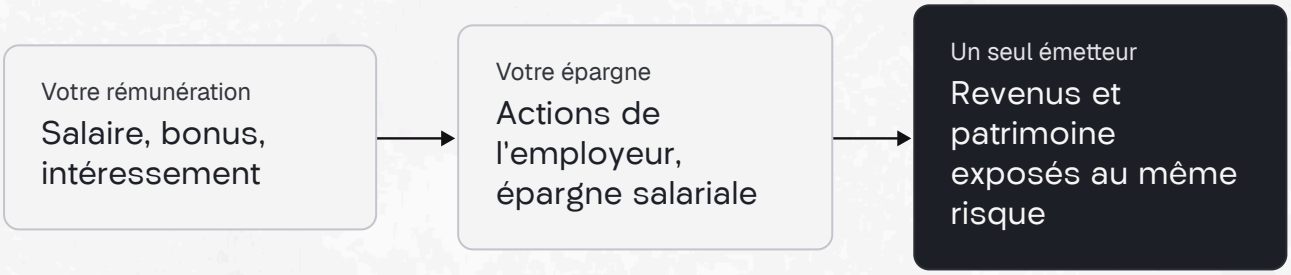
01 Investir au-delà *de son salaire*

Directeur, membre d'un comité de direction, cadre supérieur : votre rémunération progresse, votre bonus aussi, et une part croissante vous est versée en actions de votre employeur. Encore faut-il transformer ces revenus en patrimoine.

1.1

Un double risque, souvent sous-estimé

Votre salaire, votre variable, vos actions et parfois votre épargne salariale dépendent de la même entreprise. Une difficulté du groupe touche, en même temps, vos revenus et votre patrimoine.



1.2

Ce que coûte la concentration

Un cadre dirigeant dispose d'un patrimoine financier de 1 500 000 €, dont 600 000 € d'actions de son employeur.

EXEMPLE · EFFET D'UNE BAISSE DU TITRE SUR LE PATRIMOINE FINANCIER



Exemple théorique : 40 % du patrimoine financier investi en actions de l'employeur, le reste supposé stable.

D'OÙ VIENT LE CAPITAL À INVESTIR

Salaire et bonus, intéressement et participation, actions gratuites ou RSU, épargne déjà constituée : chaque source a sa fiscalité et son meilleur usage.

02 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.

2.1

Raisonner par poches

1

COURT TERME

Une poche de précaution

Disponible et sécurisée : imprévus, projets proches, transition professionnelle.

2

MOYEN TERME

Une poche de rendement

Revenus réguliers et risque mesuré : obligations, produits structurés, immobilier.

3

LONG TERME

Une poche de croissance

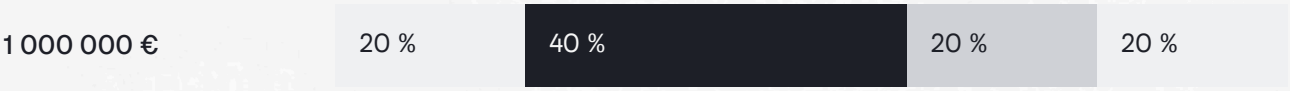
Actions et non coté, pour faire croître le capital sur 8 à 10 ans et plus.

2.2

Un exemple d'allocation

Un cadre dirigeant de 50 ans dispose de 1 000 000 € à investir, sur un horizon de 10 ans et plus, avec un risque modéré.

EXEMPLE · ALLOCATION D'UN PATRIMOINE FINANCIER DE 1 000 000 €



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 : elle dépend de chaque situation. Les actions de l'employeur s'ajoutent à la poche « marchés cotés » et se plafonnent. Les supports non garantis et non cotés présentent un risque de perte en capital et une liquidité réduite.

NOTRE VALEUR AJOUTÉE

Nous partons de vos objectifs et de votre rémunération, salaire, bonus, actions, épargne salariale, pour construire une allocation sur mesure, et la faire évoluer avec votre carrière.

NOTRE LECTURE

Une allocation se juge à sa cohérence avec vos projets, pas à la performance d'une seule année.

03 Les leviers *de l'entreprise*

Avant tout produit financier, les premiers leviers se trouvent souvent 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

Les actions de votre employeur

DISPOSITIF	IMPOSITION
Actions gratuites, RSU de plans qualifiés	Gain d'acquisition au barème, après abattement de 50 % jusqu'à 300 000 € par an ; plus-value à la cession
Stock-options	Gain de levée et plus-value, à la cession
Plan d'achat d'actions	Selon le plan ; avantages possibles en PEE

Sources : CGI, articles 80 bis et 80 quaterdecies. Le régime dépend du plan : un plan étranger non qualifié est imposé comme un salaire.

3.2

Diversifier sans subir l'impôt

Conserver des actions de son employeur n'est pas une stratégie en soi. Une cible d'exposition, un calendrier de ventes et un réinvestissement préparé permettent de diversifier au bon rythme fiscal.

1

FIXER

Une part maximale de votre patrimoine

Par exemple 10 à 15 % du patrimoine financier dans le titre de l'employeur.

2

ÉTALER

Des ventes par tranches

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

3

RÉINVESTIR

Dans une allocation diversifiée

Les bonnes enveloppes, choisies avant la vente.

3.3

Bien placer son épargne salariale

Les fonds proposés dans le PEE ou le PER d'entreprise ne se valent pas : fonds de l'entreprise, fonds monétaires, fonds diversifiés. Leur choix s'intègre à votre allocation globale.

NOTRE VALEUR AJOUTÉE

Nous cartographions vos plans d'actions et votre épargne salariale, 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.

04 Les classes *d'actifs*

Chaque classe d'actifs a son rôle dans un patrimoine : protéger, produire des revenus ou faire croître le capital. Les combiner permet de ne pas dépendre d'un seul marché, 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, c'est aussi investir dans le temps : placer chaque bonus progressivement, échelonner les souscriptions en non coté, réinvestir les revenus perçus.

4.1

Le non coté, pour le long terme

Le private equity investit dans des entreprises non cotées. Il demande un horizon long, mais permet d'accéder à la croissance des PME et des ETI, aux côtés d'équipes de gestion spécialisées.

Horizon

8 à 10 ans

Le capital est appelé progressivement, puis restitué à la revente des participations.

Diversification

Plusieurs fonds

Des stratégies et des années de souscription différentes.

Accès

Une sélection

Des fonds réservés, sélectionnés et suivis par votre conseiller.

4.2

Les produits structurés, un rendement sous conditions

Un produit structuré associe une obligation et des options sur un indice : le gain et la protection du capital sont fixés à l'avance, sous conditions de marché, et dépendent de la solidité de l'émetteur.

Une obligation
Protège tout ou partie du capital

→

Des options
Liées à un indice ou à des actions

→

Le produit
Un gain et un risque définis à l'avance

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.

05 Les *enveloppes*

Un même placement n'a pas la même fiscalité selon l'enveloppe qui le porte. Avec un taux marginal de 41 % ou 45 %, le choix de l'enveloppe pèse autant que celui du placement.

ENVELOPPE	ATOUTS
Plan d'épargne retraite	Versements déductibles du revenu imposable, dans la limite d'un plafond : l'économie se fait au taux marginal
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, 163 quatervicies et 200 A. Prélèvements sociaux de 17,2 % sur l'assurance-vie et le contrat de capitalisation.

BON À SAVOIR

L'assurance-vie luxembourgeoise ou irlandaise ouvre l'accès à des fonds dédiés, à plusieurs devises et à un cadre de protection renforcé, à partir de montants plus élevés.

NOTRE LECTURE

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

5.1

Le PER, premier levier d'un revenu élevé

37 680 €

de plafond maximal de déduction pour un salarié, versements 2026

5 ans

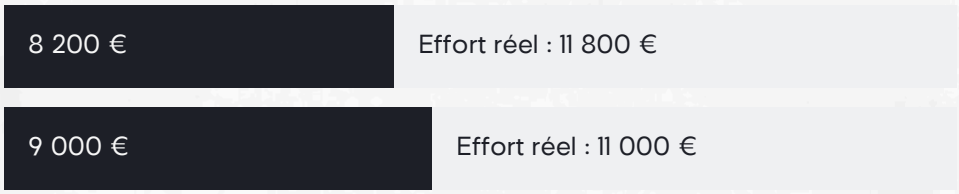
pour utiliser la part non consommée du plafond

×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.

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 : le PER se justifie parce qu'il prépare votre retraite.

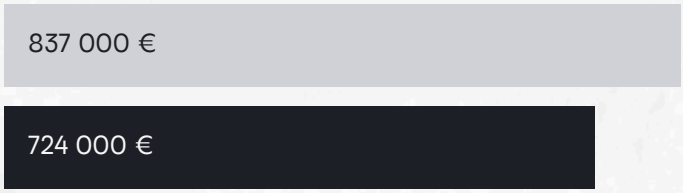
06 Gérer *dans la durée*

Investir n'est que le début. Un patrimoine se pilote : les marchés bougent, votre carrière aussi, et les frais pèsent 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 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.

07 Structurer *et transmettre*

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

LEVIER	PRINCIPE
Assurance-vie	152 500 € par bénéficiaire hors droits, pour les versements avant 70 ans
Contrat de capitalisation	Donné, il conserve son antériorité fiscale
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	Pour des actions détenues de longue date, la plus-value sur les titres donnés est effacée
Société civile	Pour un patrimoine financier important : regrouper les placements et transmettre des parts progressivement

Sources : CGI, articles 669, 779 et 990 I. Pour des actions gratuites, le gain d'acquisition reste imposé au nom du donateur. 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.

08 Cas pratique : *du bonus au patrimoine*

Sophie, 50 ans, est directrice dans un groupe coté. Elle perçoit 350 000 € de revenus d'activité par an, bonus compris, et son foyer se situe dans la tranche à 41 %. Mariée, deux enfants, elle souhaite préparer sa retraite et transmettre.

500 k€

d'actions de son employeur, issues de plans successifs

150 k€

d'épargne salariale, en grande partie dans le fonds de l'entreprise

250 k€

sur des livrets et comptes courants, peu rémunérés

LES OBJECTIFS DE SOPHIE

01

Réduire l'exposition

Ne plus dépendre de son seul employeur.

02

Alléger l'impôt

Utiliser ses plafonds de déduction.

03

Préparer la suite

Retraite, puis transmission aux enfants.

Étape 1

Ramener l'exposition sous la cible

Sophie fixe à 15 % la part maximale du titre dans son patrimoine financier. Elle vend 365 000 € d'actions en trois tranches, dans les fenêtres autorisées, l'impôt étant calculé avant chaque vente.

Actions de l'employeur
avant et après

Avant : 56 % du patrimoine	Après : 15 %

Cas fictif, montants arrondis, avant impôts. Patrimoine financier de 900 000 € ; 135 000 € d'actions conservés.

Étape 2

Verser sur un PER chaque année

Son plafond de déduction atteint 35 000 €, soit 10 % de ses revenus d'activité. Elle verse 30 000 € par an.

30 000 €	12 300 €	17 700 €
versés chaque année sur son PER	d'impôt en moins chaque année, au taux de 41 %	d'effort réel d'épargne, pour 30 000 € investis

Étape 3

Investir par poches

Le produit des ventes, net d'impôts, et ses liquidités sont investis selon ses horizons.

Précaution

Fonds en euros

Une réserve disponible, en assurance-vie.

Marchés cotés

Fonds et ETF

En assurance-vie luxembourgeoise, en plusieurs devises.

Non coté

Private equity

Plusieurs fonds, sur 8 à 10 ans.

Immobilier

SCPI, club deals

Des revenus complémentaires pour la retraite.

Étape 4

Préparer la transmission

Clauses bénéficiaires rédigées pour ses enfants, versements en assurance-vie avant 70 ans, donation progressive avec le notaire.

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.

09 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 progressivement, selon vos poches : précaution, PER, marchés, non coté, immobilier.

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.

Mon épargne salariale est-elle bien placée ?

Elle est souvent concentrée sur le fonds de l'entreprise ou sur du monétaire. Son allocation se revoit chaque année.

Que se passe-t-il si je change d'employeur ?

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

Quelle part dans le non coté ?

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

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.

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 vos investissements ?*

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

Prendre rendez-vous ↗

10 Notre *accompagnement*

Notre rôle : analyser votre rémunération, votre épargne salariale et vos actions, puis construire et piloter avec vous une stratégie d'investissement, de la constitution à la transmission.

1

AUDIT OFFERT

Comprendre votre situation

Rémunération, bonus, épargne salariale, actions de l'employeur, patrimoine, projets.

2

STRATÉGIE

Chiffrer les options

Exposition à l'employeur, 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 ou de législation.

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 diversification	Un patrimoine qui ne dépend plus de votre seul employeur
L'impôt	Des leviers chiffrés sur votre situation réelle
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 :

Ne plus dépendre de votre seul employeur ?

Investir votre bonus et votre épargne salariale ?

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 rémunération, votre épargne salariale, vos actions et votre patrimoine.

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 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, 200 A, 223 sexies, 669, 779, 757 B et 990 I ; BOFiP, BOI-IR-LIQ-20-10 ; 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, F14709 et F14203. 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).