ETSA PATRIMOINE

GUIDE PATRIMONIAL
ÉDITION 2026

ÉDITION ENTREPRENEURS

Conseil en investissements financiers : *le guide de l'entrepreneur*

Stratégie, classes d'actifs, enveloppes, trésorerie et holding : comment investir pour faire de la réussite de votre entreprise 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 hors de son entreprise	05
02	Définir sa stratégie d'investissement	06
03	Les classes d'actifs	08
04	Les enveloppes, personnelles et professionnelles	10
05	Gérer dans la durée	12
06	Structurer et transmettre	13
07	Cas pratique	14
08	Les questions les plus fréquentes	16
09	Notre accompagnement	17

AVANT DE COMMENCER

Ce qu'il faut *retenir*

Diversifier hors de l'entreprise
Vos revenus et votre patrimoine dépendent souvent d'une seule société : la vôtre.

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

Choisir le bon cadre
À titre personnel, depuis la société ou depuis une holding : la fiscalité n'est pas la même.

Piloter les frais
Sur un horizon long, quelques dixièmes de point changent le capital final.

Penser à la suite dès l'investissement
Le choix des enveloppes prépare aussi la transmission de votre patrimoine.

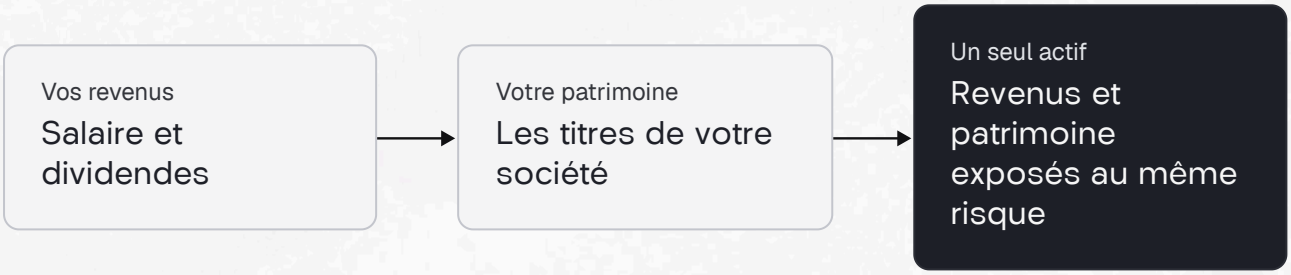
01 Investir hors *de son entreprise*

Vous dirigez votre entreprise ? Vous y réinvestissez vos bénéfices, et elle finit souvent par représenter l'essentiel de votre patrimoine. Investir à côté, c'est construire un patrimoine qui ne dépend pas d'elle.

1.1

Un double risque, souvent sous-estimé

Votre rémunération, vos dividendes et la valeur de vos titres dépendent de la même entreprise. Une difficulté dans votre secteur touche, en même temps, vos revenus et votre patrimoine.

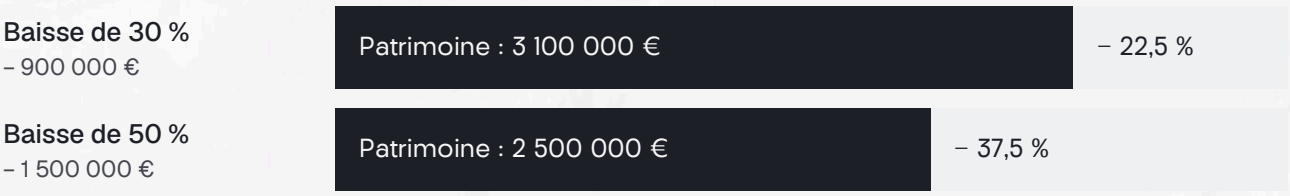


1.2

Ce que coûte la concentration

Un dirigeant dispose d'un patrimoine de 4 000 000 €, dont 3 000 000 € de titres de sa société.

EXEMPLE · EFFET D'UNE BAISSE DE VALEUR DE LA SOCIÉTÉ SUR LE PATRIMOINE



Exemple théorique : 75 % du patrimoine investi dans la société, le reste supposé stable.

D'OÙ VIENT LE CAPITAL À INVESTIR

Dividendes et rémunération, épargne salariale, trésorerie excédentaire de la société, prix de cession : chaque source a sa fiscalité et son cadre d'investissement.

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, pour vous comme pour la société.

2.1

Raisonner par poches

1

COURT TERME

Une poche de précaution

Disponible et sécurisée : imprévus, projets proches, besoins de la société.

2

MOYEN TERME

Une poche de rendement

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

3

LONG TERME

Une poche de croissance

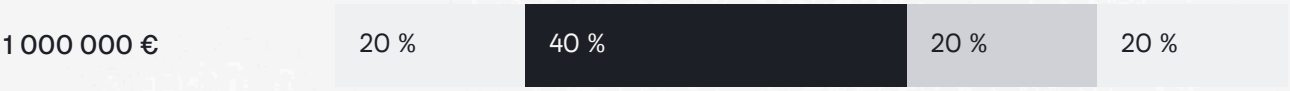
Actions et non coté, pour faire croître le capital sur 8 à 10 ans et plus.

2.2

Un exemple d'allocation

Un dirigeant de 50 ans dispose de 1 000 000 € à investir à titre personnel, 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 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 situation d'entrepreneur, revenus, société, holding, projets, pour construire une allocation sur mesure, et la faire évoluer avec vous.

NOTRE LECTURE

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

03 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.

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 : entrer progressivement sur les marchés, échelonner les souscriptions en non coté, réinvestir les revenus perçus.

3.1

Le non coté, une affinité naturelle

Le private equity investit dans des entreprises non cotées, comme la vôtre. 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.

3.2

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.

04 Les enveloppes, *personnelles et professionnelles*

Un même placement n'a pas la même fiscalité selon l'enveloppe qui le porte, ni selon qu'il est détenu par vous, par votre société ou par votre holding.

4.1

À titre personnel

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
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.

NOTRE LECTURE

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

4.2

Depuis la société ou la holding

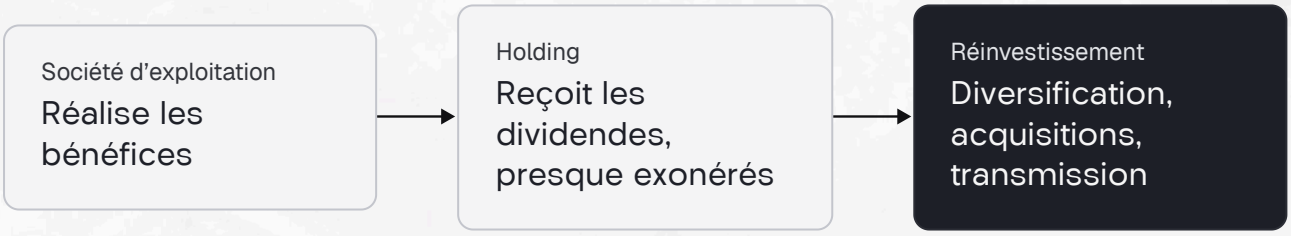
HORIZON	SUPPORTS	POINT D'ATTENTION
Moins d'un an	Comptes à terme, fonds monétaires	Disponibilité et sécurité
De 1 à 5 ans	Fonds obligataires, produits structurés	Imposition annuelle de certains gains latents
Plus de 5 ans	Contrats de capitalisation, private equity, immobilier	Revenu forfaitaire imposé chaque année sur les contrats de capitalisation

Source : CGI, article 238 septies E. Chaque placement d'une société à l'IS se vérifie avant souscription.

4.3

Pourquoi investir depuis une holding

Les dividendes versés par votre société à une holding soumise à l'IS sont exonérés, sauf une quote-part de frais de 5 %, si elle détient au moins 5 % du capital depuis 2 ans. Ils s'investissent sans passer par l'impôt personnel.



Source : CGI, articles 145 et 216. Après un apport-cession, 70 % du prix doivent être réinvestis en activités éligibles dans les 3 ans (article 150-0 B ter, cessions depuis le 21 février 2026).

NOTRE VALEUR AJOUTÉE

Nous choisissons avec vous, et avec votre expert-comptable, le bon cadre pour chaque somme : vous, votre société ou votre holding.

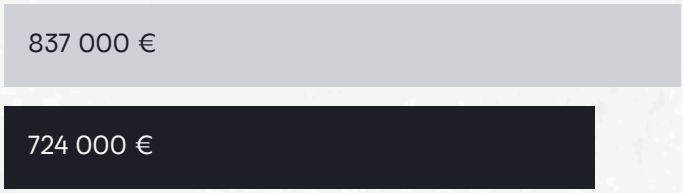
05 Gérer *dans la durée*

Investir n'est que le début. Un patrimoine se pilote : les marchés bougent, vos projets aussi, et les frais pèsent chaque année.

5.1

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.

5.2

Un suivi régulier

1

CHAQUE TRIMESTRE

Faire le point

Performances, marchés, évolution de votre situation et de celle de la société.

2

QUAND LES MARCHÉS BOUGENT

Réallouer

Revenir à l'allocation cible, saisir une opportunité, réduire un risque.

3

CHAQUE ANNÉE

Revoir la stratégie

Nouveaux projets, distributions, 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.

06 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
Démembrement	Donner la nue-propriété : les droits portent sur 50 % de la valeur entre 51 et 60 ans
Abattements	100 000 € par parent et par enfant, renouvelables tous les 15 ans
Titres de la holding	Donation progressive, pacte Dutreil si la holding est animatrice
Donner avant de céder	La plus-value sur les titres donnés est effacée

Sources : CGI, articles 669, 779, 787 B et 990 I. Conditions à vérifier pour chaque situation, avec le notaire.

EN DISCUSSION · PROJET DE LOI DE FINANCES POUR 2027

L'article 5 prévoit qu'en cas de donation ou de transmission des titres d'une holding, la plus-value d'apport-cession en report ne soit plus effacée. L'Assemblée nationale a rejeté le projet le 4 novembre 2026 ; le Sénat examine le texte initial.

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.

07 Cas pratique : *faire travailler la trésorerie*

Marc, 52 ans, détient 100 % de sa société de services par l'intermédiaire d'une holding soumise à l'IS. La société dégage chaque année un bénéfice confortable ; 1 800 000 € de trésorerie dorment sur ses comptes courants. Marié, deux enfants, il souhaite préparer sa retraite et, à terme, sa transmission.

1,8 M€

de trésorerie disponible dans la société

6 mois

de charges à conserver pour l'exploitation, soit 600 000 €

1,2 M€

d'excédent à investir sur le long terme

LES OBJECTIFS DE MARC

01

Sécuriser l'exploitation

Garder une réserve disponible pour la société.

02

Diversifier

Construire un patrimoine qui ne dépend plus de la seule société.

03

Préparer la suite

Retraite, puis transmission aux enfants.

Étape 1

Remonter l'excédent dans la holding

COMPARAISON · 1 200 000 € DE DIVIDENDES



Exemple théorique : IS de 25 % sur la quote-part de frais de 60 000 €, soit 15 000 €. L'impôt personnel n'est pas effacé : il sera dû si les sommes sont distribuées à Marc.

Étape 2

Investir sur plusieurs horizons

La holding répartit 1 200 000 € selon l'horizon de chaque projet et la fiscalité propre aux sociétés à l'IS.

1 200 000 € | 400 k€ | 300 k€ | 300 k€ | 200 k€

400 k€

Contrat de capitalisation

Une allocation diversifiée, sur le long terme.

300 k€

Private equity

Des entreprises non cotées, sur 8 à 10 ans.

300 k€

Immobilier

SCPI et club deals sélectionnés.

200 k€

Produits structurés

Un rendement conditionnel, sur un horizon défini.

Allocation théorique. Les supports non garantis et non cotés présentent un risque de perte en capital et une liquidité réduite.

7.1

Le plan en un coup d'œil

1 185 k€

investis depuis la holding, au lieu de 823 200 € après distribution

4

classes d'actifs, pour ne plus dépendre de la seule société

2

générations intégrées au même plan

POURQUOI ÊTRE ACCOMPAGNÉ

Réserve de la société, fiscalité de la holding, choix des supports, puis retraite et transmission des titres avec le notaire : c'est leur enchaînement, préparé à l'avance, qui fait la différence.

08 Les questions *les plus fréquentes*

Faut-il sortir l'argent de ma société ?

Pas forcément. Ce qui n'est pas nécessaire à votre train de vie peut rester dans la société ou remonter dans une holding, puis y être investi.

Ma société peut-elle investir comme moi ?

Oui, mais avec une fiscalité propre aux sociétés à l'IS : certains supports y sont imposés chaque année.

Faut-il une holding ?

Pas toujours. Elle se justifie selon les montants et les projets de réinvestissement, de cession ou de transmission.

Quelle part dans le non coté ?

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

Que faire du prix de cession ?

Définir d'abord vos besoins de revenus, puis répartir le capital entre précaution, marchés, non coté et immobilier.

Assurance-vie ou contrat de capitalisation ?

Les deux se complètent : l'une pour transmettre au décès, l'autre pour donner de son vivant ou investir depuis une société.

Mon expert-comptable ne suffit-il pas ?

Il tient vos comptes et optimise la fiscalité de la société. Le conseiller construit la stratégie d'investissement, avec lui.

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 société, votre holding et vos projets, en présentiel à Paris ou en visioconférence.

Prendre rendez-vous ↗

09 Notre *accompagnement*

Notre rôle : constituer, gérer, structurer et transmettre votre patrimoine, professionnel et privé, dans une même stratégie, en lien avec votre expert-comptable, votre avocat et votre notaire.

1

AUDIT OFFERT

Comprendre votre situation

Société, holding éventuelle, rémunération, trésorerie, patrimoine privé, projets.

2

STRATÉGIE

Chiffrer les options

Trésorerie, réinvestissement, enveloppes personnelles, cession, transmission.

3

MISE EN PLACE

Investir et structurer

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

4

DANS LA DURÉE

Piloter avec vous

Points réguliers, information annuelle sur les coûts, évolutions législatives.

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.

9.1

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.

9.2

Ce que vous gagnez

ENJEU	NOTRE RÉPONSE
La diversification	Un patrimoine qui ne dépend plus de la seule entreprise
La cohérence	Société, holding et patrimoine privé pensés ensemble
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 réussite *un patrimoine durable.*

Vous souhaitez :

Bâtir un patrimoine qui ne dépend plus de votre entreprise ?

Placer la trésorerie de votre société ?

Préparer une cession et le réinvestissement du prix ?

Transmettre votre entreprise et votre patrimoine ?

Prendre rendez-vous ↗

L'audit de votre situation est offert, en présentiel ou en visioconférence : nous analysons, avec votre expert-comptable, votre société, votre holding éventuelle et votre patrimoine personnel.

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 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, en lien avec votre expert-comptable.

Sources. Code général des impôts, articles 125-0 A, 145, 150-0 A, 150-0 B ter, 158, 200 A, 216, 219, 163 quatervicies, 238 septies E, 669, 757 B, 779, 787 B et 990 I ; Code monétaire et financier, articles L. 541-1 et suivants ; loi n° 2026-103 du 19 février 2026 de finances pour 2026 ; service-public.gouv.fr, fiches F34913 et F14203 ; Assemblée nationale, scrutin n° 9759 du 4 novembre 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).