ETSA PATRIMOINE

GUIDE PATRIMONIAL
ÉDITION 2026

ÉDITION PROFESSIONS LIBÉRALES

Conseil en investissements financiers : *le guide du professionnel libéral*

Revenus, retraite, société d'exercice, cession du cabinet : comment investir pour faire de votre activité 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 activité	05
02	Définir sa stratégie d'investissement	06
03	Retraite, prévoyance, société d'exercice	08
04	Les classes d'actifs	10
05	Les enveloppes	12
06	Gérer dans la durée	14
07	Céder, 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 dépendre de sa seule activité

Vos revenus reposent sur votre capacité à exercer : le patrimoine prend le relais.

Partir des objectifs

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

Anticiper la retraite

Les pensions des caisses libérales sont souvent très inférieures aux revenus d'activité.

Un plafond PER élevé

Les indépendants disposent d'un plafond de déduction propre, souvent bien supérieur à celui d'un salarié.

Penser à la suite dès l'investissement

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

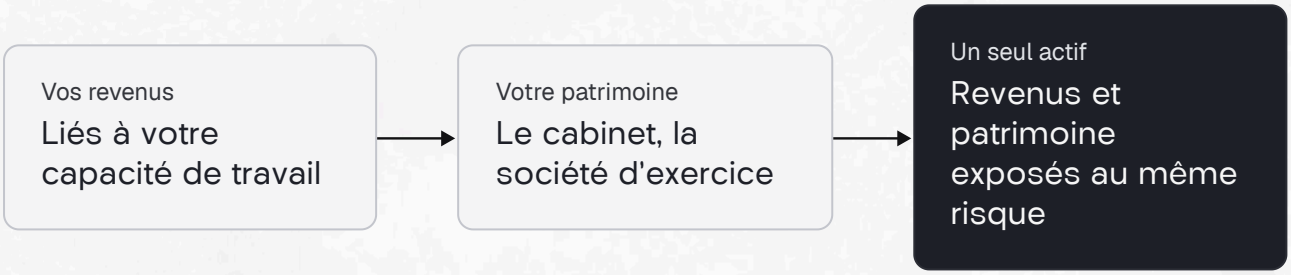
01 Investir au-delà *de son activité*

Médecin, chirurgien-dentiste, avocat, notaire, architecte, expert-comptable : vos revenus sont élevés, mais ils reposent sur votre capacité à exercer. Investir, c'est construire un patrimoine qui travaille même quand vous ne travaillez pas.

1.1

Un double risque, souvent sous-estimé

Vos revenus dépendent de votre activité, et une part importante de votre patrimoine est souvent investie dans votre cabinet ou votre société d'exercice. Un arrêt, une évolution de la profession ou une cession difficile touchent les deux à la fois.

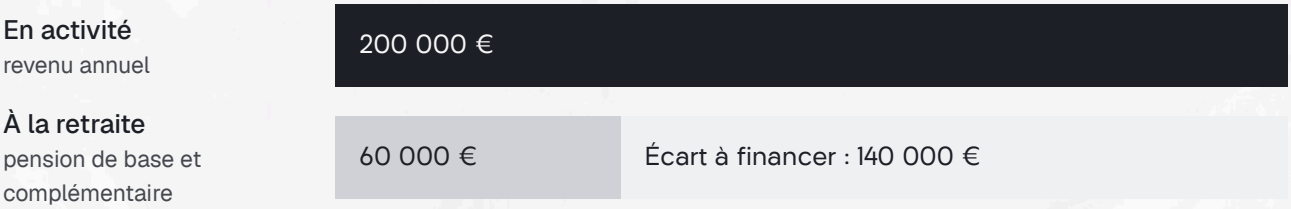


1.2

Une retraite à anticiper

Les régimes de retraite des professions libérales versent des pensions souvent très inférieures aux revenus d'activité. L'écart se comble par l'épargne constituée pendant la carrière.

EXEMPLE · REVENUS AVANT ET APRÈS LA RETRAITE



Exemple théorique : le niveau de pension dépend de la caisse, de la profession et de la carrière. Votre relevé de carrière permet de l'estimer.

D'OÙ VIENT LE CAPITAL À INVESTIR

Bénéfices de l'activité, rémunération et dividendes de votre société d'exercice, trésorerie de la société, prix de cession du cabinet : 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 d'arrêt d'activité.

2.1

Raisonner par poches

1

COURT TERME

Une poche de précaution

Disponible et sécurisée : imprévus, projets proches, baisse temporaire d'activité.

2

MOYEN TERME

Une poche de rendement

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

3

LONG TERME

Une poche de croissance

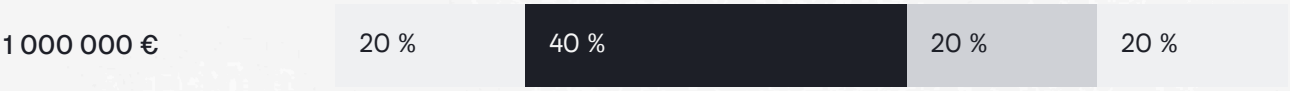
Actions et non coté, pour faire croître le capital sur 8 à 10 ans et plus.

2.2

Un exemple d'allocation

Un professionnel libéral 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 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 de libéral, revenus, société d'exercice, retraite, 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 Retraite, prévoyance, *société d'exercice*

Un professionnel libéral dispose de leviers propres : des plafonds de déduction élevés pour la retraite, une prévoyance à compléter, et parfois une société d'exercice qui peut investir.

DISPOSITIF	INTÉRÊT POUR UN LIBÉRAL
PER individuel	Plafond propre aux indépendants : 10 % du bénéfice imposable dans la limite de 8 PASS, majoré de 15 % de la fraction comprise entre 1 et 8 PASS
Prévoyance	Cotisations déductibles du bénéfice, dans une limite, pour compléter les garanties de la caisse en cas d'arrêt
Épargne salariale	Accessible au dirigeant d'une structure qui emploie au moins un salarié : PEE, PER collectif, abondement

Sources : CGI, article 154 bis ; service-public.gouv.fr, fiches F14709 et F2140. Un contrat Madelin existant peut être transféré vers un PER.

3.1

Exercer en nom propre ou en société

	EXERCICE INDIVIDUEL	SOCIÉTÉ D'EXERCICE À L'IS
Imposition	Tout le bénéfice au barème	IS sur le bénéfice ; rémunération et dividendes imposés chez vous
Épargne	Constituée après impôt personnel	La trésorerie laissée dans la société peut être investie
Holding	Non	Possible, sous forme de société de participations financières de professions libérales

3.2

Investir depuis la société d'exercice

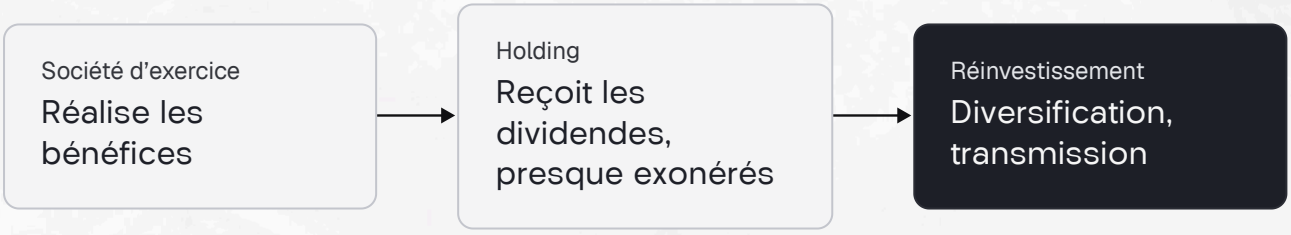
HORIZON	SUPPORTS	POINT D'ATTENTION
Moins d'un an	Comptes à terme, fonds monétaires	Disponibilité et sécurité
De 1 à 5 ans	Fonds obligataires, produits structurés	Imposition annuelle de certains gains latents
Plus de 5 ans	Contrats de capitalisation, private equity, immobilier	Revenu forfaitaire imposé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

3.3

La holding de participations

Les dividendes versés par la société d'exercice 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. La constitution d'une holding obéit aux règles propres à chaque profession.

NOTRE VALEUR AJOUTÉE

Nous chiffrons avec vous, et avec votre expert-comptable, ce que vous coûte chaque euro sorti de la société, ce qu'il vaut mieux y laisser, et où l'investir.

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 de votre seule activité.

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 : investir chaque année une part des bénéfices, 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 indépendant

10 %

du bénéfice imposable, dans la limite de 8 PASS, pour un indépendant

+ 15 %

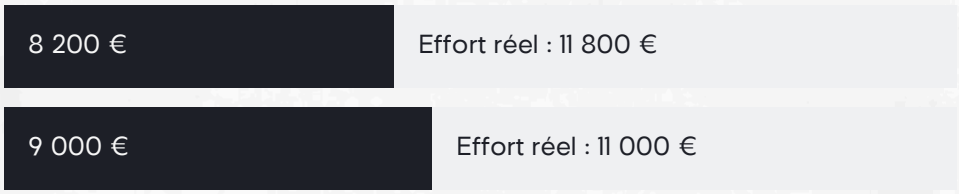
de la fraction du bénéfice comprise entre 1 et 8 PASS

Bénéfice

la déduction s'impute directement sur le revenu professionnel

PASS : plafond annuel de la Sécurité sociale. Sources : CGI, articles 154 bis et 163 quatervicies ; 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.

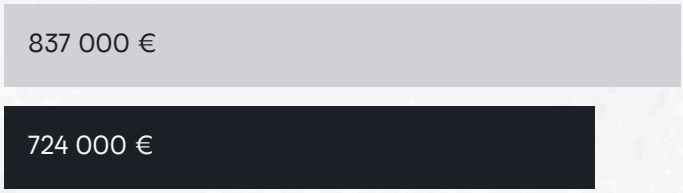
06 Gérer *dans la durée*

Investir n'est que le début. Un patrimoine se pilote : les marchés bougent, votre activité 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

APRÈS CHAQUE EXERCICE

Investir et réallouer

Investir les bénéfices disponibles, 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 Céder, *transmettre*

La cession du cabinet ou des parts de la société d'exercice finance souvent une partie de la retraite. Elle se prépare plusieurs années à l'avance, comme la transmission du patrimoine.

1

5 À 10 ANS AVANT

Préparer la cession

Valoriser le cabinet, organiser l'arrivée d'un associé ou d'un successeur.

2

AVANT LA VENTE

Choisir le cadre fiscal

Des régimes d'exonération ou d'abattement existent lors d'un départ à la retraite, sous conditions.

3

APRÈS LA VENTE

Réinvestir le prix

Des revenus pour la retraite, dans les bonnes enveloppes.

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

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

NOTRE VALEUR AJOUTÉE

Nous préparons avec vous, votre expert-comptable et votre notaire, le calendrier de la cession, le réinvestissement du prix et la transmission : quoi donner, à qui, quand, et dans quelle enveloppe.

08 Cas pratique : *préparer la retraite*

Thomas, 52 ans, médecin spécialiste, est gérant majoritaire de sa société d'exercice. Il se verse 220 000 € de rémunération par an ; son foyer se situe dans la tranche à 41 %. Marié, deux enfants majeurs, il souhaite cesser son activité vers 64 ans.

500 k€

de trésorerie dans la société d'exercice

300 k€

d'épargne personnelle, sur des livrets et un ancien contrat

12 ans

avant la retraite pour combler l'écart de revenus

LES OBJECTIFS DE THOMAS

01

Préparer la retraite

Maintenir son niveau de vie après l'arrêt de l'activité.

02

Alléger l'impôt

Utiliser son plafond de déduction d'indépendant.

03

Faire travailler la trésorerie

Investir ce qui dort dans la société.

Étape 1

Verser sur un PER chaque année

Son plafond de déduction d'indépendant dépasse 40 000 €. Il verse 25 000 € par an.

25 000 €

versés chaque année sur son PER

10 250 €

d'impôt en moins chaque année, au taux de 41 %

300 k€

versés en 12 ans, hors performance

Étape 2

Investir la trésorerie de la société

Thomas conserve 150 000 € pour l'exploitation et investit 350 000 € depuis sa société, selon l'horizon de chaque besoin.

500 000 €	Réserve : 150 k€	Capitalisation : 200 k€	Structurés : 150 k€

Allocation théorique. Le contrat de capitalisation détenu par une société à l'IS est imposé chaque année sur un revenu forfaitaire.

Étape 3

Investir son épargne personnelle par poches

Précaution

Fonds en euros

Une réserve disponible, en assurance-vie.

Marchés cotés

Fonds et ETF

Une allocation diversifiée, en assurance-vie.

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 cession et la transmission

Associé ou successeur identifié plusieurs années avant, cadre fiscal de la cession choisi à l'avance, clauses bénéficiaires et donations organisées avec le notaire.

POURQUOI ÊTRE ACCOMPAGNÉ

Plafonds PER, trésorerie de la société, choix des enveloppes, cession et transmission : c'est leur enchaînement, préparé à l'avance, qui fait la différence.

09 Les questions *les plus fréquentes*

Investir via ma société ou à titre personnel ?

Cela dépend de vos besoins de revenus : ce que vous ne consommez pas peut être investi depuis la société, avant impôt personnel.

Ma retraite de caisse suffira-t-elle ?

Rarement pour maintenir votre niveau de vie. Votre relevé de carrière permet de mesurer l'écart à combler.

J'ai un contrat Madelin : que faire ?

Il peut être conservé ou transféré vers un PER, qui offre plus de souplesse à la sortie, notamment en capital.

Suis-je bien couvert en cas d'arrêt ?

Les garanties des caisses sont souvent limitées : une prévoyance complémentaire protège vos revenus et vos charges.

Que faire du prix de cession de mon cabinet ?

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

Faut-il une holding ?

Pas toujours. Elle se justifie selon les montants, les projets d'investissement et l'organisation de votre profession.

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 vos investissements ?*

Échangeons sur vos revenus, votre société d'exercice et vos projets, en présentiel à Paris ou en visioconférence.

Prendre rendez-vous ↗

10 Notre *accompagnement*

Notre rôle : analyser vos revenus, votre structure d'exercice et votre retraite, puis construire et piloter avec vous une stratégie d'investissement, de la constitution à la transmission.

1

AUDIT OFFERT

Comprendre votre situation

Revenus, structure d'exercice, retraite, prévoyance, patrimoine, projets.

2

STRATÉGIE

Chiffrer les options

PER, trésorerie de la société, 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 exercice, chaque projet, jusqu'à la cession et la retraite.

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 retraite	Un revenu préparé, au-delà de la pension de votre caisse
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 activité *un patrimoine durable.*

Vous souhaitez :

- Préparer une retraite à la hauteur de vos revenus ?
- Investir la trésorerie de votre société d'exercice ?
- Préparer la cession de votre cabinet ?
- Transmettre votre patrimoine à vos enfants ?

Prendre rendez-vous ↗

L'audit de votre situation est offert, en présentiel ou en visioconférence : nous analysons vos revenus, votre structure d'exercice, votre retraite 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 62, 125-0 A, 145, 150-0 A, 154 bis, 163 quatervicies, 197, 200 A, 216, 238 septies E, 669, 779 et 990 I ; loi n° 2026-103 du 19 février 2026 de finances pour 2026 ; service-public.gouv.fr, fiches F14709, F2140 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).