ETSA PATRIMOINE

GUIDE PATRIMONIAL
ÉDITION 2026

ÉDITION RETRAITÉS

Conseil en investissements financiers : *le guide du retraité*

Compléter vos revenus, protéger votre capital, transmettre à vos enfants et petits-enfants : comment faire travailler votre épargne à la retraite.



LE CABINET · ETSA PATRIMOINE

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 à la retraite	05
02	Définir sa stratégie	06
03	Se verser des revenus	08
04	Les classes d'actifs	10
05	Les enveloppes	12
06	Gérer dans la durée	14
07	Transmettre	15
08	Cas pratique	17
09	Les questions les plus fréquentes	19
10	Notre accompagnement	20

AVANT DE COMMENCER

Ce qu'il faut *retenir*

Un horizon encore long

À 65 ans, l'épargne doit souvent financer vingt à trente ans de retraite.

Des revenus à compléter

Rachats, rentes, loyers : chaque source de revenus a sa fiscalité.

Protéger sans immobiliser

Une part de sécurité, et une part qui continue de croître face à l'inflation.

Transmettre de son vivant

Donations, démembrement, assurance-vie : les leviers se ferment avec l'âge.

Une stratégie plutôt qu'une suite de placements

Revenus, sécurité et transmission se décident ensemble, et se revoient chaque année.

01 Investir *à la retraite*

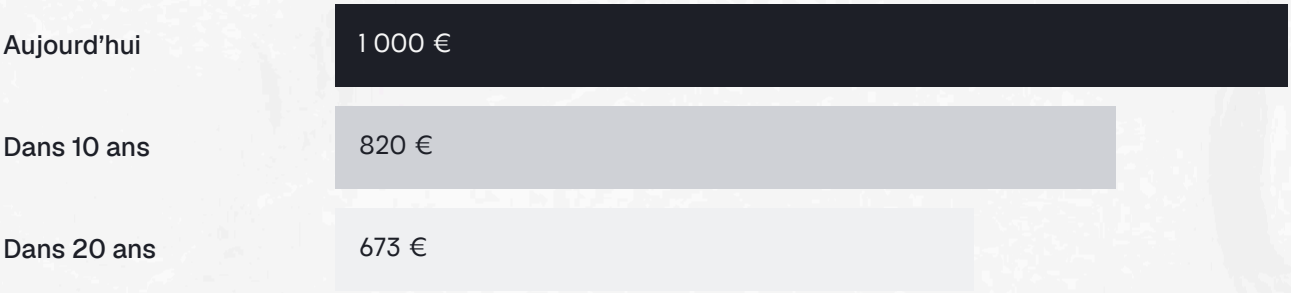
La retraite ne marque pas la fin de l'investissement. Votre épargne doit désormais compléter vos pensions, rester protégée, continuer de croître face à l'inflation, et préparer la transmission.

1.1

Un horizon plus long qu'on ne le croit

À 65 ans, l'épargne doit souvent financer vingt à trente ans de retraite. Tout placer en sécurité expose à un autre risque : l'érosion du pouvoir d'achat.

EXEMPLE · POUVOIR D'ACHAT DE 1 000 € AVEC UNE INFLATION DE 2 % PAR AN



Exemple théorique, montants arrondis, inflation constante de 2 % par an.

1.2

Trois objectifs à concilier

01

Compléter les revenus

Maintenir son niveau de vie au-delà des pensions.

02

Protéger le capital

Une réserve sûre et disponible, pour les imprévus et la dépendance.

03

Transmettre

Aider enfants et petits-enfants, de son vivant ou au décès.

02 Définir sa stratégie *d'investissement*

Avant de choisir un placement, quatre questions fixent le cadre. À la retraite, la part de revenus et la disponibilité de l'épargne pèsent davantage.

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 pour la santé ou la dépendance.

2.1

Raisonner par poches

1

COURT TERME

Une poche de précaution

Disponible et sécurisée : imprévus, aide aux proches, santé.

2

MOYEN TERME

Une poche de revenus

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

3

LONG TERME

Une poche de croissance

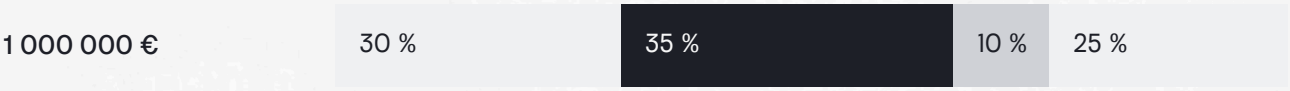
Actions et non coté, pour préserver le pouvoir d'achat et transmettre.

2.2

Un exemple d'allocation

Un couple de retraités de 67 ans dispose de 1 000 000 € à investir, avec un profil prudent et un besoin de revenus complémentaires.

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



30 %

Précaution

Fonds en euros, monétaire.

35 %

Marchés cotés

Fonds, ETF, produits structurés.

10 %

Non coté

Dette privée, private equity.

25 %

Immobilier

SCPI, club deals.

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 besoins de revenus, de votre patrimoine et de vos souhaits de transmission pour construire une allocation sur mesure, et la faire évoluer avec vous.

NOTRE LECTURE

À la retraite, la prudence ne consiste pas à tout sécuriser, mais à donner à chaque euro le bon horizon.

03 Se verser *des revenus*

Votre épargne peut compléter vos pensions de plusieurs façons. Chacune a sa fiscalité, sa souplesse et son effet sur la transmission.

SOURCE	PRINCIPE	FISCALITÉ
Rachats d'assurance-vie	Retraits ponctuels ou programmés	Seule la part de gains est imposée ; après 8 ans, abattement de 4 600 € (9 200 € pour un couple)
SCPI	Loyers distribués chaque trimestre	Revenus fonciers, au barème et aux prélèvements sociaux
Plan d'épargne retraite	Sortie en capital ou en rente	Versements déduits imposés au barème ; gains au prélèvement forfaitaire
Rente viagère	Un revenu garanti à vie	Fraction imposable selon l'âge au premier versement

Sources : CGI, articles 125-0 A, 158 et 163 quatervicies. Prélèvements sociaux de 17,2 % sur les gains d'assurance-vie.

EXEMPLE · RACHAT DE 24 000 € SUR UN CONTRAT DE 500 000 €, DONT 40 % DE GAINS

24 000 € retirés
après 8 ans, couple



Exemple théorique : 9 600 € de gains, dont 9 200 € couverts par l'abattement du couple. Seuls 400 € sont imposés à l'impôt sur le revenu ; les prélèvements sociaux portent sur 9 600 €.

3.1

Puiser dans le bon ordre

Le choix de l'enveloppe dans laquelle puiser change l'impôt payé chaque année, et ce qui sera transmis.

1

D'ABORD

Les liquidités excédentaires

Livrets et comptes au-delà de la réserve de précaution.

2

ENSUITE

Les rachats programmés

Sur les contrats anciens, en utilisant l'abattement annuel.

3

SELON LES BESOINS

Les revenus immobiliers et les autres enveloppes

Loyers, PER, compte-titres, selon la fiscalité de chacun.

NOTRE VALEUR AJOUTÉE

Nous calculons chaque année le niveau de revenus que votre épargne peut verser, l'ordre de prélèvement le moins imposé, et son effet sur la transmission.

NOTRE LECTURE

Un revenu complémentaire se construit : il ne s'agit pas de vendre au gré des besoins, mais d'organiser des retraits réguliers.

04 Les classes *d'actifs*

Chaque classe d'actifs a son rôle : protéger, produire des revenus ou faire croître le capital. À la retraite, les revenus réguliers prennent plus de place, sans exclure la croissance.

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

Les produits de dette privée et les fonds obligataires datés peuvent offrir des revenus réguliers sur un horizon défini, avec un risque à mesurer.

4.1

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

4.2

L'immobilier sans contraintes de gestion

SCPI et fonds immobiliers versent des revenus sans gestion locative. Leur valeur peut baisser et leur revente n'est pas garantie : ils s'inscrivent dans la durée.

DES SOLUTIONS POUR DES REVENUS RÉGULIERS

Dette privée

Fonds de prêts aux entreprises

Des coupons réguliers, sur 3 à 7 ans.

Obligations datées

Fonds à échéance

Un rendement connu à l'avance si l'on va au terme.

Immobilier

SCPI

Des loyers distribués chaque trimestre.

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*

À la retraite, l'enveloppe compte autant que le placement : elle détermine l'impôt sur les revenus que vous vous versez et ce que recevront vos proches.

ENVELOPPE	ATOUTS À LA RETRAITE
Assurance-vie	Rachats peu imposés après 8 ans ; transmission hors succession, plus favorable avant 70 ans
Contrat de capitalisation	Même fiscalité pour les rachats ; peut être donné en conservant son antériorité
PEA	Retraits exonérés d'impôt sur le revenu après 5 ans ; prélèvements sociaux dus
Compte-titres	Sans plafond ; gains imposés à 31,4 %
Plan d'épargne retraite	Débloqué à la retraite, en capital ou en rente

Sources : CGI, articles 125-0 A, 150-0 A, 163 quatervicies, 757 B et 990 I.

5.1

Assurance-vie : l'âge de 70 ans

	VERSEMENTS AVANT 70 ANS	VERSEMENTS APRÈS 70 ANS
Au décès	152 500 € par bénéficiaire hors droits	30 500 € d'abattement global sur les primes ; les gains sont exonérés

Sources : CGI, articles 990 I et 757 B.

5.2

Choisir l'assurance-vie adaptée

Française

Le cadre le plus courant

Fonds en euros, unités de compte, gestion pilotée.

Luxembourgeoise

Protection et sur-mesure

Fonds dédiés, plusieurs devises, à partir de montants plus élevés.

Irlandaise

Accès élargi

Une large gamme de supports, sous conditions d'accès.

5.3

Réorganiser ses contrats existants

1

ANALYSER

Frais, supports, antériorité

Ce que coûte et rapporte chaque contrat.

2

ARBITRER

Au sein du contrat

Changer de supports sans perdre l'antériorité fiscale.

3

METTRE À JOUR

Les clauses bénéficiaires

Mariage, naissances, décès : la clause suit la famille.

NOTRE VALEUR AJOUTÉE

Nous analysons vos contrats existants, leur antériorité, leurs frais et leurs clauses, et choisissons pour chaque somme l'enveloppe qui sert le mieux vos revenus et votre transmission.

NOTRE LECTURE

Un contrat ancien a une valeur fiscale : avant de le clôturer, on mesure ce que l'on perd.

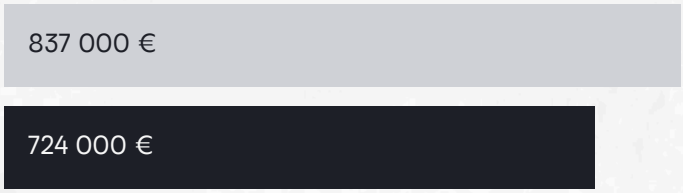
06 Gérer *dans la durée*

Investir n'est que le début. À la retraite aussi, un patrimoine se pilote : les marchés bougent, les besoins évoluent, 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, revenus versés, évolution de votre situation.

2

QUAND LES MARCHÉS BOUGENT

Réallouer

Revenir à l'allocation cible, réduire un risque.

3

CHAQUE ANNÉE

Revoir la stratégie

Niveau de revenus, transmission, 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 *Transmettre*

La retraite est souvent le moment de transmettre : aider les enfants à s'installer, préparer la succession, penser aux petits-enfants. Les leviers les plus efficaces supposent d'agir tôt.

LEVIER	PRINCIPE
Donation aux enfants	100 000 € par parent et par enfant, renouvelables tous les 15 ans
Petits-enfants	31 865 € par grand-parent et par petit-enfant, tous les 15 ans
Don familial de sommes d'argent	31 865 € supplémentaires, si le donateur a moins de 80 ans et le bénéficiaire est majeur
Démembrement	Donner la nue-propriété : les droits portent sur une fraction de la valeur
Assurance-vie	Bénéficiaires désignés librement, hors succession

Sources : CGI, articles 669, 779, 790 B et 790 G ; service-public.gouv.fr, fiche F14203. Conditions à vérifier avec le notaire.

7.1

Donner la nue-propriété : l'effet de l'âge

ÂGE DU DONATEUR	61 À 70 ANS	71 À 80 ANS	81 À 90 ANS
Nue-propriété taxée	60 %	70 %	80 %

Plus la donation est précoce, plus la part taxée est faible. Source : CGI, article 669.

7.2

Anticiper la dépendance

Une réserve disponible, des revenus prévus et des mandats organisés à l'avance protègent votre autonomie et évitent que les décisions soient prises dans l'urgence.

Réserve

Une épargne disponible

Pour financer l'aide à domicile ou un établissement.

Revenus

Des rachats programmés

Pour compléter les pensions sur la durée.

Organisation

Un mandat de protection future

Pour désigner à l'avance qui gérera vos biens.

BON À SAVOIR

L'emploi d'une aide à domicile ouvre droit à un crédit d'impôt de 50 % des dépenses, dans la limite de 12 000 € par an, majorée selon la situation du foyer.

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 de son vivant, c'est aussi voir ses proches en profiter : un projet de famille autant qu'une décision fiscale.

08 Cas pratique : *revenus et transmission*

Jean et Marie, 68 et 66 ans, sont retraités. Leurs pensions s'élèvent à 5 000 € par mois. Ils ont deux enfants et quatre petits-enfants, et souhaitent compléter leurs revenus de 2 000 € par mois tout en aidant leur famille.

1,2 M€

de patrimoine financier, en livrets, assurance-vie et compte-titres

2 000 €

de revenus complémentaires souhaités chaque mois

6

enfants et petits-enfants à qui transmettre

LEUR PATRIMOINE FINANCIER AUJOURD'HUI

1 200 000 €

Livrets : 300 k€ | Assurance-vie : 500 k€ | Titres : 400 k€

Étape 1

Se verser 24 000 € par an

Des rachats programmés sur leur contrat d'assurance-vie ancien : l'abattement du couple couvre l'essentiel des gains retirés chaque année.

Étape 2

Réorganiser le patrimoine

Les livrets sont ramenés à une réserve de 100 000 € ; le compte-titres et l'excédent sont réalloués entre précaution, marchés, immobilier et dette privée.

Étape 3

Aider les enfants et les petits-enfants

200 k€

donnés aux deux enfants, sans droits, dans le cadre des abattements

4 × 31 865 €

possibles pour chaque grand-parent et chaque petit-enfant

0 €

de droits sur les sommes données dans ces limites

Cas fictif, montants arrondis. Chaque parent dispose de 100 000 € d'abattement par enfant, et chaque grand-parent de 31 865 € par petit-enfant, renouvelables tous les 15 ans.

Étape 4

Organiser la suite

Clauses bénéficiaires revues, nouveaux versements en assurance-vie avec l'abattement de 30 500 €, mandat de protection future signé chez le notaire.

LE PLAN EN UN COUP D'ŒIL

ÉTAPE	OBJECTIF SERVI
Rachats programmés	Compléter les revenus
Réallocation	Protéger et faire croître le capital
Donations	Aider la famille, sans droits
Clauses et mandat	Préparer la suite sereinement

POURQUOI ÊTRE ACCOMPAGNÉ

Revenus, fiscalité des rachats, donations et clauses bénéficiaires : c'est leur enchaînement, préparé avec votre notaire, qui fait la différence.

09 Les questions *les plus fréquentes*

Est-il trop tard pour investir ?

Non. L'horizon reste long : une part de l'épargne peut continuer de croître pendant que l'autre verse des revenus.

Faut-il tout sécuriser ?

Non. Une part sûre et disponible, une autre investie pour préserver le pouvoir d'achat.

Faut-il encore verser en assurance-vie après 70 ans ?

Oui, souvent : les gains sont exonérés au décès, et les primes bénéficient d'un abattement de 30 500 €.

Faut-il clôturer mes anciens contrats ?

Rarement : leur antériorité a une valeur fiscale. On les réorganise plutôt qu'on les ferme.

Rente ou capital ?

La rente garantit un revenu à vie ; le capital garde la souplesse et se transmet. Le choix dépend de vos besoins.

Comment aider mes petits-enfants ?

Par des donations, avec un abattement de 31 865 € par grand-parent et par petit-enfant.

Que prévoir pour la dépendance ?

Une réserve disponible, des revenus organisés et un mandat de protection future.

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 patrimoine et vos projets de transmission, en présentiel à Paris ou en visioconférence.

Prendre rendez-vous ↗

10 Notre *accompagnement*

Notre rôle : organiser vos revenus, protéger et faire croître votre épargne, puis préparer avec vous et votre notaire la transmission à vos proches.

1

AUDIT OFFERT

Comprendre votre situation

Pensions, besoins de revenus, placements, contrats, famille, projets.

2

STRATÉGIE

Chiffrer les options

Revenus complémentaires, allocation, donations, impôt estimé.

3

MISE EN PLACE

Investir et organiser

Allocation, rachats programmés, documents réglementaires remis avant toute souscription.

4

DANS LA DURÉE

Piloter avec vous

Points réguliers, revenus ajustés, transmission suivie.

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
Les revenus	Un complément régulier, au meilleur coût fiscal
La sécurité	Une réserve disponible, un capital protégé
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 travailler *votre épargne pour vous.*

Vous souhaitez :

Compléter vos pensions par des revenus réguliers ?

Réorganiser vos placements et vos contrats anciens ?

Aider vos enfants et vos petits-enfants ?

Anticiper la dépendance et la succession ?

Prendre rendez-vous ↗

L'audit de votre situation est offert, en présentiel ou en visioconférence : nous analysons vos revenus, vos placements, vos contrats et vos souhaits de transmission.

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 125-0 A, 150-0 A, 158, 163 quatervicies, 669, 757 B, 779, 790 B, 790 G et 990 I ; loi n° 2026-103 du 19 février 2026 de finances pour 2026 ; service-public.gouv.fr, fiche 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).