ETSA PATRIMOINE

GUIDE PATRIMONIAL
ÉDITION 2026

ÉDITION MÉDECINS LIBÉRAUX

Médecins libéraux : *le guide patrimonial, de l'installation à la cession*

Prévoyance, retraite, société d'exercice, investissements, cession du cabinet : les décisions patrimoniales de chaque étape de votre carrière.



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	Un parcours en quatre temps	05
02	S'installer : protéger et organiser	06
03	Se développer : retraite et impôt	07
04	Investir avec méthode	08
05	Structurer : société d'exercice et holding	10
06	Préparer la cession	12
07	Transmettre	13
08	Cas pratique	14
09	Les questions les plus fréquentes	16
10	Notre accompagnement	17

AVANT DE COMMENCER

Ce qu'il faut *retenir*

Des revenus liés à votre activité

Un arrêt ou une baisse d'activité touche directement vos revenus.

Une retraite à anticiper

Les pensions des médecins libéraux 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.

La cession se prépare

Associé, successeur, cadre fiscal : plusieurs années à l'avance.

Une stratégie pour toute la carrière

De l'installation à la cession, chaque étape prépare la suivante.

01 Un parcours *en quatre temps*

Médecin généraliste ou spécialiste, en cabinet ou en clinique : votre patrimoine se construit au rythme de votre carrière. Chaque étape appelle des décisions différentes, et chacune prépare la suivante.

1

INSTALLATION

Protéger et organiser

Prévoyance, statut d'exercice, financement, épargne de précaution.

2

DÉVELOPPEMENT

Préparer la retraite, alléger l'impôt

PER, investissements, société d'exercice.

3

MATURITÉ

Structurer et diversifier

Trésorerie de la société, holding, immobilier, allocation.

4

CESSION

Céder et réinvestir

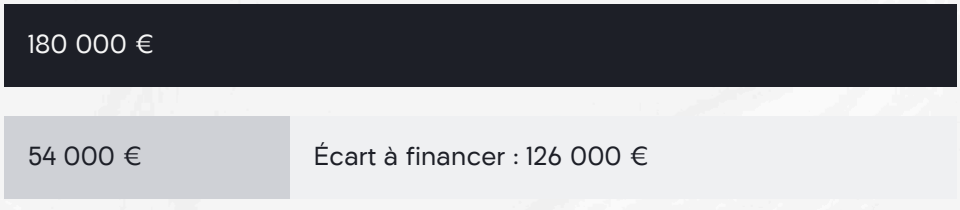
Associé ou successeur, cadre fiscal, revenus de la retraite.

1.1

Une retraite à anticiper

Les régimes de retraite des médecins libéraux 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 du secteur, de la spécialité et de la carrière. Votre relevé de carrière permet de l'estimer.

02 S'installer : *protéger et organiser*

Les premières années posent les bases : protéger vos revenus et votre famille, choisir votre cadre d'exercice, financer votre installation sans fragiliser votre trésorerie.

SUJET	CE QU'IL FAUT DÉCIDER
Prévoyance	Compléter les garanties de votre caisse en cas d'arrêt de travail ou d'invalidité ; cotisations déductibles dans une limite
Cadre d'exercice	Exercice individuel, ou société d'exercice libéral, seul ou avec des confrères
Moyens partagés	Une société civile de moyens pour partager locaux, personnel et équipements
Financement	Emprunt pour un rachat de patientèle, des parts ou du matériel, avec une assurance adaptée
Épargne de précaution	Plusieurs mois de charges professionnelles et personnelles, disponibles

Source : CGI, article 154 bis pour la déduction des cotisations de prévoyance et de retraite des indépendants.

POINT DE VIGILANCE

Les garanties des caisses en cas d'arrêt sont souvent limitées et assorties d'un délai de carence : sans prévoyance complémentaire, vos charges continuent de courir sans revenu.

NOTRE VALEUR AJOUTÉE

Nous auditons votre prévoyance et vos assurances, et organisons avec votre expert-comptable votre cadre d'exercice et votre épargne de précaution dès l'installation.

03 Se développer : *retraite et impôt*

Avec la progression des revenus, l'impôt augmente et la question de la retraite se pose. Les indépendants disposent de plafonds de déduction élevés pour y répondre.

10 %

du bénéfice imposable, dans la limite de 8 PASS

+ 15 %

de la fraction du bénéfice comprise entre 1 et 8 PASS

Madelin

un contrat existant peut être transféré vers un PER

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

Tranche à 41 % économie d'impôt	8 200 €	Effort réel : 11 800 €
Tranche à 45 % économie d'impôt	9 000 €	Effort réel : 11 000 €

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.

3.1

Les autres leviers

Épargne salariale

Si vous employez un salarié

PEE et PER collectif accessibles au dirigeant, avec abondement.

Société d'exercice

Arbitrer rémunération et dividendes

Ce qui n'est pas consommé peut rester dans la société.

Investissement

Constituer à côté

Assurance-vie, immobilier, non coté.

04 Investir *avec méthode*

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

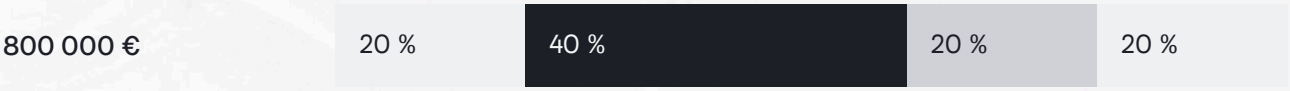
Quel argent disponible ?

La réserve à garder accessible, y compris en cas d'arrêt d'activité.

4.1

Un exemple d'allocation

Un médecin de 50 ans dispose de 800 000 € à investir à titre personnel, sur un horizon de 15 ans, avec un risque modéré.



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

4.2

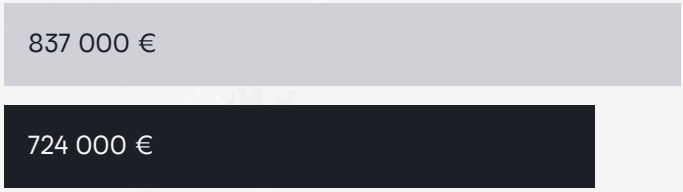
Les classes d'actifs

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

4.3

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.

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.

05 Structurer : *société d'exercice et holding*

À maturité, la société d'exercice devient un outil patrimonial : sa trésorerie peut être investie, et une holding peut réinvestir les dividendes sans passer par l'impôt personnel.

	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

5.1

Investir la trésorerie de la société

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

Sources : CGI, articles 145, 216 et 238 septies E. Les règles de détention du capital propres à la profession s'appliquent.

5.2

Les murs du cabinet

Détenir les locaux professionnels à titre personnel ou via une société civile, et les louer à la structure d'exercice, permet de constituer un patrimoine immobilier financé en partie par l'activité.



Les effets fiscaux dépendent du régime de la société civile et du mode de financement : à étudier avec votre expert-comptable.

DÉTENTION	IMPOSITION DES LOYERS	INTÉRÊT
En direct	Revenus fonciers, au barème	La solution la plus simple
Société civile à l'IR	Revenus fonciers, au barème	Transmettre les parts progressivement
Société civile à l'IS	Impôt sur les sociétés, amortissement du bien	Capitaliser sur la durée ; sortie à anticiper

NOTRE VALEUR AJOUTÉE

Nous chiffrons avec vous, et avec votre expert-comptable, ce qu'il vaut mieux laisser dans la société, où l'investir, et l'intérêt d'une holding ou d'une société civile.

NOTRE LECTURE

La trésorerie d'une société d'exercice rentable est un patrimoine en devenir : encore faut-il la faire travailler.

06 Préparer *la cession*

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.

1

5 À 10 ANS AVANT

Préparer la transmission du cabinet

Accueillir un associé ou un collaborateur, valoriser la patientèle et l'équipement.

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.

CE QUI EST CÉDÉ	SELON LE CADRE D'EXERCICE
Exercice individuel	Le droit de présentation de la patientèle et les éléments du cabinet
Société d'exercice	Les parts ou actions de la société

POINT DE VIGILANCE

Les régimes de faveur au départ à la retraite imposent des conditions de délai, de cessation d'activité et de détention : un calendrier mal préparé peut les faire perdre.

NOTRE VALEUR AJOUTÉE

Nous préparons avec vous, votre expert-comptable et votre avocat, le calendrier de la cession et le réinvestissement du prix, pour que votre retraite soit financée dès le premier jour.

07 *Transmettre*

Les choix d'investissement d'aujourd'hui préparent la transmission de demain. Certaines enveloppes 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
Société civile	Transmettre progressivement les parts d'une société détenant les murs ou des placements

Sources : CGI, articles 669, 779 et 990 I. 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 : *préparer la retraite et la cession*

Nicolas, 56 ans, cardiologue, est associé majoritaire de sa société d'exercice. Il se verse 200 000 € de rémunération par an ; son foyer se situe dans la tranche à 41 %. Marié, deux enfants majeurs, il souhaite céder ses parts vers 65 ans à un jeune associé.

400 k€
de trésorerie dans la société d'exercice

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

9 ans
pour préparer la cession et la retraite

LES OBJECTIFS DE NICOLAS

01
Préparer la retraite
Maintenir son niveau de vie après la cession.

02
Alléger l'impôt
Utiliser son plafond de déduction d'indépendant.

03
Réussir la cession
Accueillir un associé, puis lui céder ses parts.

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 %

225 k€
versés en 9 ans, hors performance

Étape 2

Investir la trésorerie de la société

Nicolas conserve 120 000 € pour l'exploitation et investit 280 000 € depuis sa société.

400 000 €	Réserve : 120 k€	Capitalisation : 160 k€	Structurés : 120 k€

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

Étape 3

Accueillir un associé

Un jeune cardiologue rejoint la société dès maintenant et rachètera progressivement ses parts : la cession est préparée, et le cadre fiscal de départ à la retraite vérifié à l'avance.

Étape 4

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.

POURQUOI ÊTRE ACCOMPAGNÉ

Plafonds PER, trésorerie de la société, arrivée d'un associé, cession et réinvestissement : c'est leur enchaînement, préparé à l'avance, qui fait la différence.

09 Les questions *les plus fréquentes*

Exercice individuel ou société ?

Cela dépend de vos revenus, de vos besoins et de vos projets : la société permet d'investir ce que vous ne consommez pas.

Ma retraite 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.

Faut-il acheter les murs de mon cabinet ?

Souvent intéressant sur la durée, à condition d'en mesurer le financement, la fiscalité et la revente.

Quand préparer la cession ?

Cinq à dix ans avant : l'arrivée d'un associé et le cadre fiscal se préparent tôt.

Que faire du prix de cession ?

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

Le conseiller garde-t-il mon argent ?

Non. Vos versements vont directement à l'assureur, à la banque ou à la société de gestion.

VOTRE SITUATION

Une question *sur votre patrimoine ?*

Échangeons sur votre exercice, votre retraite et vos projets, en présentiel à Paris ou en visioconférence.

Prendre rendez-vous ↗

10 Notre *accompagnement*

Notre rôle : vous accompagner à chaque étape de votre carrière, de l'installation à la cession : protéger, investir, structurer et transmettre, en lien avec votre expert-comptable et votre notaire.

1

AUDIT OFFERT

Comprendre votre situation

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

2

STRATÉGIE

Chiffrer les options

PER, trésorerie de la société, enveloppes, cession, impôt estimé.

3

MISE EN PLACE

Investir et structurer

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 des pensions
L'impôt	Des leviers chiffrés sur votre situation réelle
La cession	Préparée à temps, avec vos conseils
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 carrière *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 cadre d'exercice, votre prévoyance, 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 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 62, 125-0 A, 145, 150-0 A, 154 bis, 163 quatervicies, 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 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).