ETSA PATRIMOINE

GUIDE PATRIMONIAL
ÉDITION 2026

LE GUIDE COMPLET

RSU et *actions gratuites*

Vous recevez des actions de votre employeur : fiscalité, calendrier de vente, réinvestissement et transmission, pour en faire 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	Quand l'action est au plus haut	05
02	Ce que vous détenez vraiment	07
03	Vendre, conserver, étaler	09
04	Réinvestir et diversifier	11
05	Trois profils, trois stratégies	12
06	Les points de vigilance	17
07	Seul, ou accompagné	19
08	Notre accompagnement	20

AVANT DE COMMENCER

Ce qu'il faut *retenir*

Un double risque

Votre emploi, votre variable et une partie de votre patrimoine dépendent de la même entreprise.

Un plus haut n'est pas un acquis

Quand le titre a fortement progressé, c'est le meilleur moment pour décider, pas une raison de ne rien faire.

La fiscalité dépend du plan

Actions gratuites, RSU, stock-options : chaque dispositif a son régime et son calendrier.

Vendre peut servir à transmettre

Donation avant cession, assurance-vie, société civile : la diversification prépare la transmission.

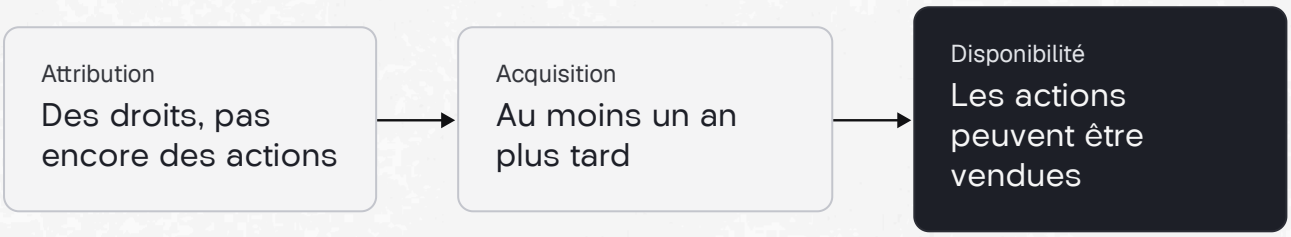
Une stratégie plutôt qu'une décision

Ce qu'on vend, quand, dans quelle enveloppe on réinvestit et à qui l'on transmet se décide ensemble.

01 Quand l'action *est au plus haut*

Dans de nombreux groupes cotés, une part de la rémunération des cadres prend la forme d'actions : RSU, actions gratuites, stock-options. Quand le cours de l'employeur atteint ses plus hauts, ces actions pèsent soudain très lourd dans le patrimoine.

LE PARCOURS D'UNE ACTION GRATUITE



Code de commerce, article L. 225-197-1 : la période d'acquisition dure au moins un an, et acquisition et conservation cumulées au moins deux ans.

UN EXEMPLE RÉCENT

Novo Nordisk a longtemps été la première capitalisation européenne. En novembre 2026, il ne pèse plus que 177 milliards de dollars, et ses salariés actionnaires ont vu leurs titres fortement reculer. Le cours d'une entreprise, même excellente, ne monte pas indéfiniment.

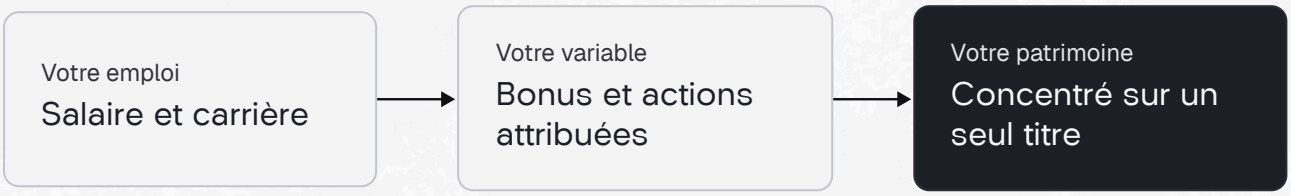
NOTRE LECTURE

Le sujet n'est pas de prédire le cours de votre employeur. C'est de décider quelle part de votre patrimoine doit en dépendre.

1.1

Un double risque, souvent sous-estimé

Pour un cadre de groupe coté, la même entreprise verse le salaire, conditionne le variable et constitue, par les actions reçues année après année, une part croissante du patrimoine. Si le groupe traverse une difficulté, résultats décevants, réglementation ou concurrence, tout recule en même temps.



1.2

Ce que coûte la concentration

Un cadre dispose d'un patrimoine financier de 1 500 000 €, dont 900 000 € en actions de son employeur. Une baisse du titre suffit à effacer plusieurs années d'épargne.

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



Exemple théorique : 60 % du patrimoine financier investi en actions de l'employeur, le reste supposé stable.

LE BON RÉFLEXE

Fixer à l'avance la part maximale de votre patrimoine que vous acceptez de laisser exposée à votre employeur, puis organiser les ventes pour y revenir, plutôt que d'attendre « le bon moment ».

02 Ce que vous *détenez vraiment*

Selon votre niveau de responsabilité, votre rémunération peut comporter des actions attribuées gratuitement (RSU, actions de performance), des stock-options ou un plan d'achat. Avant toute décision, il faut savoir ce que vous détenez, quand c'est disponible et comment ce sera imposé.

	PRINCIPE	IMPOSITION
Actions gratuites (AGA) et RSU de plans qualifiés	Actions remises sans prix, après une période d'acquisition	Gain d'acquisition à la cession, plus-value ensuite
RSU de plans étrangers non qualifiés	Plan d'une maison mère étrangère qui ne respecte pas le cadre français	Imposition comme un salaire, dès l'acquisition
Stock-options	Droit d'acheter des actions à un prix fixé à l'avance	Gain de levée et plus-value, à la cession
Plan d'achat d'actions et PEE	Achat d'actions avec décote ou abondement	Selon le plan ; avantages possibles en PEE

Source : Code général des impôts, articles 80 bis et 80 quaterdecies ; Code de commerce, articles L. 225-197-1 et suivants. Pour les actions gratuites, la période d'acquisition dure au moins un an, et acquisition et conservation au moins deux ans.

PREMIER RÉFLEXE

Si votre employeur est une société étrangère, ses plans peuvent avoir été adaptés au droit français (plan « qualifié ») ou non, ce qui change tout pour l'impôt. Réunissez les règlements de plan, les relevés de votre compte titres et les dates d'attribution.

2.1

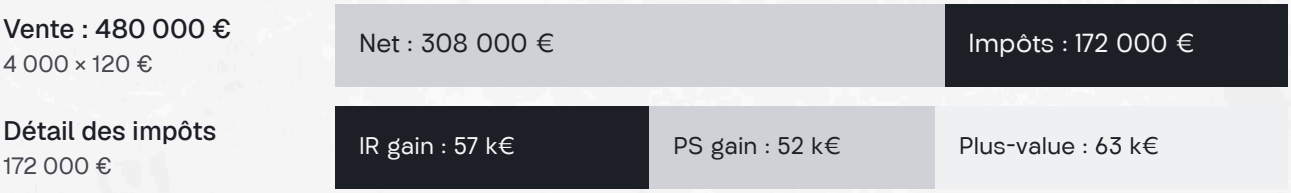
La fiscalité des actions gratuites

Pour les plans autorisés depuis 2018, la vente déclenche deux impositions : le gain d'acquisition (valeur des actions à leur remise) et la plus-value réalisée ensuite.

	RÉGIME
Gain jusqu'à 300 000 € par an	Barème de l'impôt sur le revenu après abattement de 50 %, et prélèvements sociaux de 18,6 % sur la totalité
Gain au-delà de 300 000 €	Imposé comme un salaire, avec une contribution salariale de 10 %
Plus-value de cession	Prélèvement forfaitaire de 31,4 % (12,8 % d'impôt et 18,6 % de prélèvements sociaux), ou barème sur option

Sources : CGI, articles 80 quaterdecies, 150-0 A et 200 A ; loi de financement de la Sécurité sociale pour 2026 (CSG portée à 10,6 % sur les revenus du capital).

COMBIEN VOUS RESTE-T-IL ? · VENTE DE 4 000 ACTIONS



Exemple théorique : plan qualifié, actions remises à 70 € (gain d'acquisition de 280 000 €), vente la même année, tranche marginale de 41 %, hors contribution exceptionnelle sur les hauts revenus. Environ 36 % du produit de vente part en impôts.

RSU D'UN PLAN ÉTRANGER NON QUALIFIÉ

Le gain est imposé comme un salaire l'année où les actions sont acquises, même si vous ne les vendez pas. Il faut donc prévoir la trésorerie de l'impôt, ou vendre une partie des titres dès leur remise.

03 Vendre, conserver, *étaler*

Il n'existe pas de bon moment universel pour vendre. Il existe en revanche une méthode : fixer une cible d'exposition, puis vendre par tranches, au rythme de vos fenêtres de cession et de votre fiscalité.

01

Vendre par tranches

Lisser le prix de vente et l'impôt sur plusieurs années.

02

Vendre et réinvestir

Transformer le gain en patrimoine diversifié et durable.

03

Conserver une part

Garder l'exposition souhaitée, sans dépasser la cible fixée.

UN PLAN DE CESSION SUR TROIS ANS

1

ANNÉE 1

Ramener l'exposition sous la cible

Vendre en priorité les lignes les plus lourdes, dans les fenêtres autorisées.

2

ANNÉES 2 ET 3

Vendre au fil des acquisitions

Céder une part des nouvelles attributions dès leur disponibilité.

3

CHAQUE ANNÉE

Réévaluer

Cours, fiscalité, projets : la cible s'ajuste avec votre situation.

POURQUOI ÊTRE ACCOMPAGNÉ

Un plan de cession se construit année par année : tranches, fenêtres, impôt estimé, réinvestissement prévu. Il doit être revu à chaque nouvelle attribution, ce qu'un regard extérieur rend plus simple et plus rigoureux.

3.1

Respecter les règles du marché

En tant que salarié, vous pouvez détenir des informations privilégiées. Les cessions se font dans les fenêtres autorisées par votre employeur, hors des périodes d'abstention qui précèdent les publications de résultats.

Fenêtres de cession

Un calendrier à anticiper

Les ventes se planifient à l'avance, sur les périodes ouvertes définies par le groupe.

Plans programmés

Des ventes automatiques

Certains groupes permettent de programmer des ventes à l'avance, à vérifier selon le plan.

3.2

Penser au change

Si votre employeur est coté à l'étranger, en dollars par exemple, une hausse du titre peut être en partie effacée par une baisse du dollar face à l'euro : la diversification protège aussi de ce risque.

3.3

Utiliser les moins-values

Les moins-values réalisées sur d'autres titres s'imputent sur les plus-values de cession de la même année, puis des dix années suivantes. Un point à vérifier avant de vendre.

Source : CGI, article 150-0 D.

VOTRE SITUATION

Quelle part *vendre, et quand ?*

Nous établissons avec vous une cible d'exposition et un calendrier de cession adapté à vos plans.

Prendre rendez-vous ↗

04 Réinvestir *et diversifier*

Vendre n'a de sens que si le produit de cession est réinvesti selon vos objectifs : compléter vos revenus, préparer la retraite, transmettre.

ENVELOPPE	USAGE
Assurance-vie française, luxembourgeoise ou irlandaise	Épargne disponible, fiscalité allégée après 8 ans, transmission hors succession
Plan d'épargne retraite	Versements déductibles du revenu imposable, dans la limite d'un plafond, intéressant en tranche à 41 % ou 45 %
Contrat de capitalisation	Épargne de long terme, transmissible par donation en conservant son antériorité
Immobilier en direct	Constituer un patrimoine immobilier, générer des revenus complémentaires et maîtriser sa fiscalité
Société civile à l'IS	Capitalisation de long terme et transmission organisée, pour les montants importants

CE QUE L'ON PEUT LOGER DANS CES ENVELOPPES

Marchés

Fonds, ETF, produits structurés

Une allocation cotée, diversifiée par zones et par thèmes.

Non coté

Private equity, dette privée

Des entreprises non cotées, en capital ou en prêt, sur un horizon long.

Immobilier

Club deals, SCPI, FIA

Des opérations immobilières sélectionnées, en direct ou via des fonds.

Les supports accessibles varient selon l'enveloppe et l'assureur. Les placements non cotés présentent un risque de perte en capital et une liquidité réduite.

05 Trois profils, *trois stratégies*

La bonne stratégie dépend de l'âge, du poids des actions dans le patrimoine et des projets. Trois situations types.

PROFIL 1 Manager, 38 ans	SITUATION Premières attributions : 80 000 € d'actions, une épargne encore modeste, un projet d'achat de résidence principale.	STRATÉGIE Vendre au fil des acquisitions, constituer une épargne diversifiée, financer l'apport immobilier.
PROFIL 2 Directeur, 50 ans	SITUATION Les actions pèsent 35 % du patrimoine financier ; tranche marginale à 45 % ; enfants bientôt étudiants.	STRATÉGIE Plafonner l'exposition, étaler les ventes sur plusieurs années, réduire l'impôt avec le PER, diversifier vers l'immobilier et le non coté.
PROFIL 3 Cadre dirigeant, 58 ans	SITUATION Les actions représentent 60 % du patrimoine financier ; retraite dans quelques années ; enfants et petits-enfants.	STRATÉGIE Préparer la retraite, transmettre sur trois générations, structurer le patrimoine : c'est le cas de Claire, détaillé ci-après.

Profils fictifs, à titre d'illustration. Chaque situation demande une analyse personnalisée.

5.1

Cas pratique : transmettre sur trois générations

Claire, 58 ans, est directrice dans un groupe coté depuis vingt ans. Mariée sous le régime de la communauté, elle a deux enfants et trois petits-enfants. Ses actions de l'employeur, définitivement acquises, valent aujourd'hui 1 200 000 €.

1,2 M€

d'actions de l'employeur, soit 60 % du patrimoine financier

2

enfants majeurs, installés dans la vie active

3

petits-enfants, à qui le couple souhaite transmettre

LES OBJECTIFS DU COUPLE

01

Préparer la retraite

Disposer de revenus complémentaires dans quelques années.

02

Anticiper la transmission

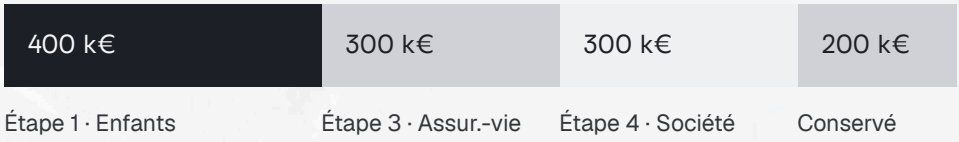
Aider les enfants dès maintenant et penser aux petits-enfants.

03

Structurer et diversifier

Ne plus dépendre d'un seul titre.

LE PLAN PROPOSÉ · QUATRE ÉTAPES, DANS CET ORDRE

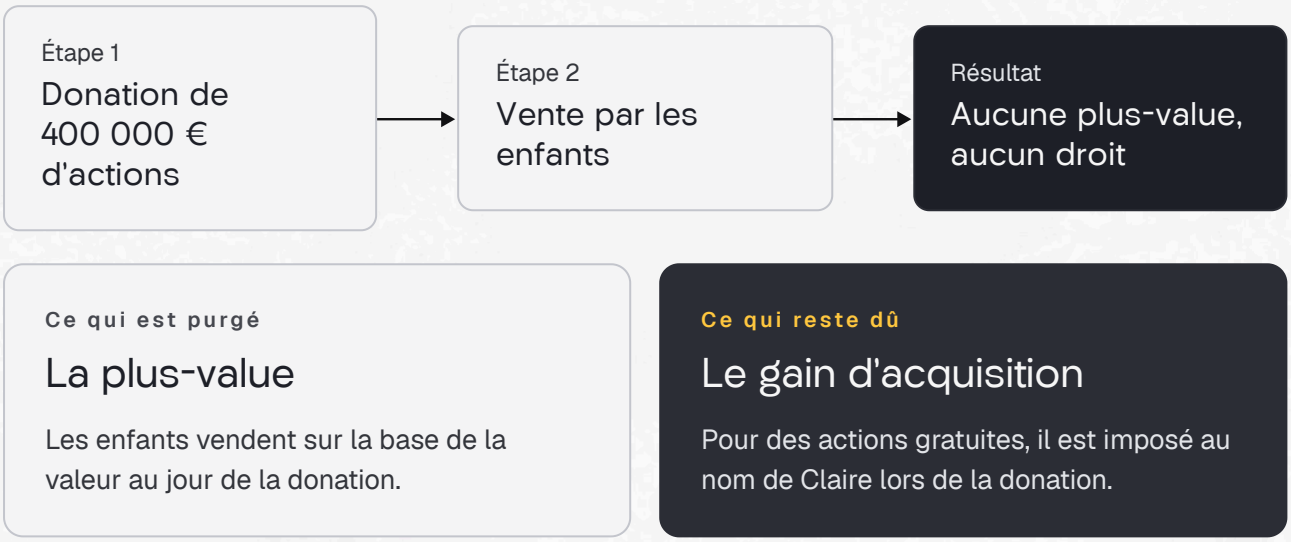


Cas fictif. Les étapes 3 et 4 sont financées par les ventes de l'étape 2. Montants arrondis, avant impôts. Les 200 000 € conservés représentent environ 10 % du patrimoine financier.

Étape 1

Donner aux enfants, avant toute vente

La donation vient en premier : pour effacer la plus-value, elle doit précéder la vente. Le couple donne 400 000 € d'actions à ses deux enfants. Chaque parent dispose d'un abattement de 100 000 € par enfant : la donation se fait sans droits.



Ce qui est purgé

La plus-value

Les enfants vendent sur la base de la valeur au jour de la donation.

Ce qui reste dû

Le gain d'acquisition

Pour des actions gratuites, il est imposé au nom de Claire lors de la donation.

Sources : CGI, articles 779 et 80 quaterdecies ; BOFiP, BOI-RSA-ES-20-20-20. La donation doit être réelle : le prix de vente revient aux enfants, sans retour vers les parents.

Étape 2

Vendre par tranches, sur trois ans

Claire vend ensuite 600 000 € d'actions en trois tranches, dans les fenêtres autorisées. L'impôt est réparti sur trois années et chaque vente finance directement les étapes suivantes.



Étape 3

Une assurance-vie pour la retraite et les petits-enfants

Claire place 300 000 € sur une assurance-vie. Elle pourra y effectuer des rachats partiels pour compléter ses revenus à la retraite. La clause bénéficiaire désigne ses trois petits-enfants.

Assurance-vie

152 500 €

par bénéficiaire hors droits, pour les versements avant 70 ans.

Donation

31 865 €

par grand-parent et par petit-enfant, tous les 15 ans.

Don d'argent

31 865 €

en plus, si le donateur a moins de 80 ans et le petit-enfant est majeur.

Sources : CGI, articles 990 I, 790 B et 790 G ; service-public.gouv.fr, fiche F14203.

Étape 4

Créer une société civile à l'IS

Claire ne détient aucune société. Nous lui suggérons d'en créer une, soumise à l'impôt sur les sociétés, et d'y loger 300 000 € issus des ventes, apportés pour l'essentiel en compte courant d'associé.

Retraite

Des revenus complémentaires

Le remboursement du compte courant n'est pas imposé ; les dividendes le sont à la distribution.

Fiscalité

Un impôt de détention réduit

Revenus des placements imposés à l'IS, à 15 % puis 25 %, au lieu de 31,4 %.

Structuration

Un cadre unique

Les placements de long terme réunis, avec des statuts sur mesure.

Transmission

La nue-propriété des parts

Donnée aux enfants, taxée sur 50 % de sa valeur à 58 ans.

Sources : CGI, articles 219, 669 et 1133. Le taux de 15 % s'applique jusqu'à 42 500 € de bénéfice sous conditions. La fiscalité de chaque placement détenu par la société est à étudier avant la création.

5.2

Le plan en un coup d'œil

ÉTAPE	MONTANT	OBJECTIF SERVI
1 · Donation aux enfants	400 000 €	Anticiper la transmission
2 · Vente par tranches	600 000 € sur 3 ans	Structurer et diversifier
3 · Assurance-vie	300 000 €	Préparer la retraite, transmettre aux petits-enfants
4 · Société civile à l'IS	300 000 €	Retraite, structuration, transmission
Actions conservées	200 000 €	Une exposition maîtrisée au titre

10 %

d'exposition à l'employeur, contre 60 % au départ

0 €

de droits sur les 400 000 € donnés aux enfants

3

générations intégrées au même plan

POURQUOI ÊTRE ACCOMPAGNÉ

Ordre des opérations, impôt de chaque étape, donations chez le notaire, clauses bénéficiaires, statuts de la société : aucune de ces décisions n'est complexe isolément. C'est leur enchaînement, préparé à l'avance, qui fait la différence.

06 Les points *de vigilance*

Avant de vendre, de donner ou de structurer, plusieurs points se vérifient.

QUESTION	CE QU'IL FAUT REGARDER
Les actions sont-elles disponibles ?	Périodes d'acquisition et de conservation, règlement du plan
Puis-je vendre maintenant ?	Fenêtres de cession, périodes d'abstention, informations privilégiées
Que se passe-t-il si je quitte le groupe ?	Sort des droits non encore acquis selon le motif de départ
Quel impôt au moment de donner ?	Gain d'acquisition imposé au nom du donateur pour les actions gratuites
La donation est-elle sécurisée ?	Aucun retour du prix vers le donateur, donation antérieure à la vente
Une société civile est-elle adaptée ?	Montants, horizon, fiscalité des placements, taxe sur les holdings patrimoniales

EN DISCUSSION · PROJET DE LOI DE FINANCES POUR 2027

Le texte, rejeté en première lecture par l'Assemblée nationale le 4 novembre 2026, est examiné par le Sénat dans sa version initiale. Certaines mesures pourraient toucher les holdings et l'assurance-vie : la stratégie se vérifie au regard du texte définitif.

POURQUOI ÊTRE ACCOMPAGNÉ

Chacun de ces points se vérifie avant d'agir, souvent avec plusieurs interlocuteurs : notaire, expert-comptable, gestionnaire de vos plans. Un conseiller patrimonial coordonne l'ensemble.

6.1

Les questions les plus fréquentes

Puis-je placer mes actions gratuites dans un PEA ?

Non. Les actions attribuées gratuitement ne peuvent pas y être inscrites, et les titres de sociétés hors Union européenne n'y sont pas éligibles.

Faut-il tout vendre ?

Rarement. L'objectif est de revenir sous une exposition cible, par tranches, en gardant une part du titre.

Vendre au plus haut, est-ce renoncer à la hausse ?

Vendre par tranches conserve une exposition au titre tout en sécurisant une partie des gains déjà réalisés.

Que deviennent mes droits si je quitte le groupe ?

Cela dépend du règlement du plan et du motif de départ : à vérifier avant toute décision de carrière.

Et si je pars travailler à l'étranger ?

L'imposition du gain peut se répartir entre plusieurs pays selon les périodes travaillées : une expatriation s'anticipe.

Mes RSU sont-elles imposées comme des actions gratuites ?

Seulement si le plan respecte le cadre français. Sinon, le gain est imposé comme un salaire dès l'acquisition.

Puis-je donner mes actions à mes enfants ?

Oui. La plus-value est effacée, mais pour des actions gratuites, le gain d'acquisition est imposé au nom du donateur.

Le PER est-il adapté à ma situation ?

Souvent, en tranche à 41 % ou 45 % : les versements sont déductibles dans la limite d'un plafond, l'épargne est bloquée jusqu'à la retraite sauf exceptions.

VOTRE SITUATION

Une question *sur vos actions ?*

Échangeons sur vos plans, votre exposition et vos projets, en présentiel à Paris ou en visioconférence.

Prendre rendez-vous ↗

07 Seul, *ou accompagné*

Vendre ses actions se fait en quelques clics. Transformer ce gain en patrimoine durable, au meilleur coût fiscal, pour vous et pour vos proches, demande une stratégie.

	DÉCIDER SEUL	AVEC UN CONSEIL PATRIMONIAL
Quand vendre	Au gré de l'actualité du titre	Une part maximale fixée et un calendrier de cession
L'impôt	Découvert à la déclaration	Calculé avant chaque vente, réparti sur plusieurs années
Le réinvestissement	Le produit reste souvent sur le compte courant	Une allocation diversifiée, dans les bonnes enveloppes
La transmission	Repoussée à plus tard	Donations, assurance-vie et société organisées dès la vente
Le suivi	À chaque nouvelle attribution, tout recommence	Un interlocuteur dédié et des points réguliers

CE QU'UN AUDIT PATRIMONIAL DOIT VOUS APPORTER

01

La cartographie

Vos plans, leurs dates et leur régime fiscal, sur une page.

02

Le plan de cession

Les tranches à vendre et l'impôt estimé, année par année.

03

La stratégie

Réinvestissement et transmission, chiffrés et hiérarchisés.

AUDIT OFFERT

Vos actions *méritent une stratégie*

En présentiel à Paris ou en visioconférence, sans engagement jusqu'à la souscription.

Prendre rendez-vous ↗

08 Notre *accompagnement*

Notre rôle : cartographier vos plans d'actions, fixer avec vous une cible d'exposition, puis construire et piloter une stratégie de diversification et de transmission.

1

AUDIT OFFERT

Cartographier vos plans

RSU, actions de performance, plan d'achat : dates, montants, fiscalité, fenêtres de cession.

2

STRATÉGIE

Fixer une cible et un calendrier

Part conservée, tranches de vente, impôt estimé année par année.

3

MISE EN PLACE

Réinvestir et transmettre

Enveloppes, allocation, donations, assurance-vie, société civile.

4

DANS LA DURÉE

Piloter avec vous

Nouvelles attributions, fenêtres de cession, évolutions fiscales.

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.

8.1

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.

8.2

Ce que vous gagnez

ENJEU	NOTRE RÉPONSE
La sérénité	Une exposition maîtrisée au titre
L'impôt	Des cessions et donations planifiées, au bon rythme
La transmission	Enfants et petits-enfants intégrés à la stratégie
Le suivi	Un interlocuteur dédié, des points réguliers

AUDIT OFFERT

Quelle formule *pour votre patrimoine ?*

Échangeons sur votre situation et vos objectifs, en présentiel à Paris ou en visioconférence. Vous pouvez aussi nous joindre au 06 79 58 16 40.

Réserver mon audit ↗

PASSEZ À L'ACTION

Faites de votre rémunération *un patrimoine durable.*

Vous souhaitez :

- Savoir quelle part de vos actions vendre, et quand ?
- Mesurer l'impôt sur vos RSU et actions de performance ?
- Réinvestir le produit de vos cessions dans les bonnes enveloppes ?
- Transmettre à vos enfants et à vos petits-enfants ?

Prendre rendez-vous ↗

L'audit de votre situation est offert, en présentiel ou en visioconférence : nous cartographions vos plans et construisons avec vous une stratégie de diversification et 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 ou de cession de titres, ni une consultation juridique ou fiscale. Les règles citées concernent les résidents fiscaux français et sont celles en vigueur au 13 novembre 2026 ; le projet de loi de finances pour 2027 peut modifier certaines d'entre elles. Le régime fiscal de vos actions dépend du règlement de chaque plan. Les exemples chiffrés sont théoriques. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. Toute stratégie doit être validée par un professionnel habilité au regard de votre situation.

Sources. Code général des impôts, articles 80 bis, 80 quaterdecies, 219, 150-0 A, 150-0 D, 200 A, 669, 779, 790 B, 790 G, 990 I, 1133 ; BOFiP, BOI-RSA-ES-20-20-20 ; Code de commerce, articles L. 225-197-1 et suivants ; loi de financement de la Sécurité sociale pour 2026 ; service-public.gouv.fr, fiche F14203 ; Upside, 9 novembre 2026 ; 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).