

Se développer via l'assurance

Jean David Haas, directeur général de NextStage Asset Management, présente les solutions d'investissement actuellement proposées à la clientèle des CGPI et les ambitions de développement de sa société.

Investissement Conseils : Pourriez-vous nous présenter rapidement votre société NextStage Asset Management ?

Jean-David Haas : NextStage AM est une société de gestion indépendante agréée par l'AMF en 2002. Depuis, nous avons levé près de 660 millions d'euros et nous gérons 501,60 millions d'euros.

Actuellement, nous proposons deux véhicules fiscaux, le FCPI NextStage CAP 2024 IR (FR0013264785) et le FIP NextStage Convictions 2024 (FR0013221207), un véhicule d'investissement dédié à l'assurance-vie, créé en 2016, NextStage Croissance (FR0013202108), et une plate-forme d'investissement coté sur Euronext Paris (compartiment C), NextStage (FR0012789386).

« Beaucoup de Français ont compris que la croissance passe par le développement des entreprises locales et que la création d'emplois provient davantage des PME et des ETI que des grands groupes. »

Pourriez-vous nous présenter vos deux véhicules de défiscalisation ?

J.-D. H. Le FCPI NextStage CAP 2024 IR a vocation à investir dans vingt à vingt-cinq PME cotées. Accessible à partir de 3 000 euros, il sera totalement liquidé à l'échéance des sept ans, en 2024. C'est un véhicule à durée fixe qui s'adresse à des clients ne souhaitant pas mobiliser leur épargne au-delà.

En revanche, le FIP NextStage Convictions 2024 est à horizon 2024, avec la possibilité d'être prorogé jusqu'à trois années supplémentaire, soit jusqu'en septembre 2027. C'est pourquoi, il est investi dans dix à vingt sociétés non cotées, pour lesquelles il est nécessaire de se laisser le temps de sortir dans de bonnes conditions, et à 20 % dans des PME



Jean-David Haas, directeur général de NextStage Asset Management.

cotées afin d'assurer une bonne liquidité au fonds. Les régions d'investissement sont l'Ile-de-France, PACA, Auvergne-Rhône-Alpes, et Bourgogne-Franche-Comté. Le minimum d'investissement est également fixé à 3 000 euros.

Un mot sur votre véhicule éligible à l'assurance-vie ?

J.-D. H. NextStage Croissance est une unité de compte spécifiquement créée dans le cadre de la loi

Macron, qui permet d'accéder au capital-investissement via l'assurance-vie, avec une valorisation bimensuelle. L'offre a tout d'abord été ouverte chez l'assureur Axa à partir de 100 000 euros initialement, puis 25 000 euros, puis chez Intencial Patrimoine (Apicil) à partir de 5 000 euros et en cours de référencement chez Spirica. Cette solution intéresse le plus grand nombre d'épargnants qui y consacrent 5 à 10 % de leur patrimoine dans le but de le diversifier et de préparer leur retraite, pas seulement les patrimoines les plus importants. Contrairement à ce qu'on pourrait penser, la France est un pays où il existe une passion pour les entreprises de taille moyenne et les artisans : beaucoup de Français ont compris que la croissance passe par le développement des entreprises locales et que la création d'emplois provient davantage des ETM que des grands groupes. D'ailleurs, depuis que le seuil d'accès chez Axa a été abaissé, la collecte de l'UC ne cesse de se développer !

Et qu'en est-il de l'action cotée NextStage ?

J.-D. H. La société d'investissement cotée vise à investir dans le long terme dans des ETM. L'augmentation de capital a atteint 48,3 millions d'euros, et 40 millions d'euros ont été investis lors du premier semestre 2017. Au global, NextStage devrait dépasser les 206,9 millions d'euros au 30 septembre 2017 (pro forma).

Cette plate-forme dispose d'une poche de presque 100 millions d'euros de trésorerie pour effectuer des nouveaux investissements et accompagner nos douze participations. Le titre est coté sur Eurolist et facilement accessible à tous autour de 100 euros. Les principaux investisseurs sont les institutionnels, comme Axa ou Amundi, ainsi que des grandes familles via leur holding, comme Artemis de la famille Pinault et Théty Invest.

-vie et l'épargne-retraite

Néanmoins, il apparaît difficile de faire souscrire la clientèle des CGPI à ce produit ?

J.-D. H. C'est pourquoi nous les orientons vers notre solution éligible à l'assurance-vie.

Quelles sont vos thématiques d'investissement privilégiées ?

J.-D. H. Nos investissements se concentrent sur la thématique de la troisième révolution industrielle, à savoir l'innovation dans Internet et la mobilité. Il ne s'agit pas d'investir dans ces technologies de manière pure, mais dans les sociétés qui intègrent ces innovations dans leur croissance et leur développement, donc dans des entrepreneurs qui ont compris que le monde a changé et qui tirent parti de ces évolutions pour croître plus vite. Ces thématiques d'investissement sont communes à l'ensemble de nos véhicules et touchent toutes les entreprises autour de quatre tendances de fonds : l'économie à la demande, l'économie positive, l'économie de l'émotion et l'Internet industriel. Nous essayons, dans la mesure du possible, en fonction des contraintes d'investissement de chaque solution (en particulier les FIP et les FCPI), d'investir dans ces sociétés via chacun de nos produits. Il s'agit de capital développement pour des investissements allant de 2 à 30 millions d'euros que nous pouvons accompagner en capital, ou en obligations convertibles si le dirigeant ne souhaite pas trop se diluer. Ces entreprises, dirigées par des entrepreneurs ou des familles, doivent avoir une forte capacité de développement en France et à l'international. Il est également préférable que l'entrepreneur accepte de s'entourer d'une équipe pour mener à bien ses projets. La France et l'Europe sont un formidable terrain de jeu pour ces ETM qui souhaitent s'internationaliser. Or les besoins de financement ne sont pas tous couverts. En effet, si le marché est ultra-irrigué sur les moyennes capitalisations et les grands groupes, il reste beaucoup de choses à accomplir pour les entreprises de taille moyenne. La France a une belle carte à jouer pour créer un *Mittelstand* à la française. Cela nécessite de l'argent, du temps et de la stabilité fiscale.

Justement, quel regard portez-vous sur les évolutions fiscales touchant le capital-investissement ?

J.-D. H. Si le dispositif ISF a été supprimé, celui à l'IR devrait être renforcé avec une réduction passant de 18 à 25 %, ce qui est une bonne chose. Ce régime est prévu pour une année, mais, en observant bien les débats et eu égard à la volonté du gouvernement de dynamiser l'univers des PME, on peut considérer qu'il s'agit d'une phase de test. Dans ce cadre, nous considérons que les épargnants souhaitant diversifier leur épargne, tout en réalisant une économie d'impôt,

“ Nous croyons beaucoup au développement du private equity par l'assurance-vie et les solutions d'épargne-retraite qui permettent d'investir sur le long terme... ”

vont s'orienter vers des asset managers ayant prouvé la régularité de leurs performances sur ce type de fonds. C'est notre cas, puisqu'en 2017 nous avons effectué des distributions sur neuf véhicules, pour un total de 47 millions d'euros avec des performances, hors avantage fiscal, allant de +9 à +56 %, et entre +34 et +81 % si on y intègre l'avantage fiscal. Une preuve solide de notre savoir-faire, puisque ces fonds ont été lancés entre 2006 et 2011. Une valeur ajoutée qui est également valable pour les entreprises que nous accompagnons.

Quels sont vos projets de développement ?

J.-D. H. Nous croyons beaucoup au développement du capital-investissement via l'assurance-vie et les solutions d'épargne-retraite qui permettent d'investir sur le long terme : huit années en moyenne en assurance-vie et vingt-et-un ans dans le cadre de l'épargne-retraite. Ces durées correspondent au temps long nécessaire aux entrepreneurs pour mener à bien leurs projets. Ces derniers ont, en France, en moyenne 38 ans. Caler le temps long de l'épargne sur celui de l'entrepreneuriat est nécessaire et rend service à chacun des acteurs : entrepreneur, entreprise et épargnant.

Quelles sont vos ambitions ?

J.-D. H. Nous souhaiterions atteindre les 500 millions d'euros à moyen terme pour notre société cotée et poursuivre notre développement sur nos autres solutions. Nous nous inscrivons sur le long terme : l'âge moyen des associés de NextStage n'est que de 47 ans : nous avons donc le temps de construire et de développer nos investissements.

Avez-vous un message à faire passer à vos partenaires CGPI ?

J.-D. H. Nous souhaiterions les remercier pour les quinze années durant lesquelles ils ont accompagné notre développement et pour la confiance qu'ils nous ont témoignée. Nous avons encore beaucoup de belles choses à écrire ensemble, notamment autour de l'assurance-vie, de la retraite et du capital-patience.

■ Propos recueillis par Benoît Descamps