



## Jean-David Haas (NextStage AM) : « Notre fonds ISF réduit l'imposition de nos clients »

Cofondateur de la société de gestion cotée en Bourse, Jean-David Haas dévoile la stratégie d'investissement du véhicule dédié aux contribuables de l'Impôt sur la fortune.

Dealmakers. Vous venez de lancer le fonds ISF. Quels sont vos objectifs ? Jean-David Haas. Huit millions d'euros ont déjà été levés sur les vingt-cinq millions que nous comptons atteindre avec le FCPI Cap 2023. Nous avons jusqu'à fin juin pour clore ce véhicule. Plusieurs opérations ont été réalisées. Pourquoi avoir créé ce produit pour les contribuables à l'ISF ? Aujourd'hui, si vous n'avez pas d'entreprise dans laquelle réinvestir vos revenus de patrimoine, vous êtes nettement impacté par l'impôt sur la fortune. Il faut garder à l'esprit que, pour la plupart des entrepreneurs, la création d'un business s'est fait dans la difficulté et résulte dès l'origine d'une prise de risque. L'ISF pousse nombre d'entre eux à s'expatrier, et cela constitue un problème sur le plan macroéconomique puisque 80 % des emplois européens créés ces vingt dernières années l'ont été grâce aux entrepreneurs – et non les collectivités. Depuis 2008, date de création de notre premier véhicule ISF, nous proposons à nos clients de réduire cette imposition. Vous investissez dans des PME cotées. Pouvez-vous préciser cette stratégie ? Elle est claire : nous pouvons nous engager sur une date de liquidation. Beaucoup de nos clients étaient frustrés par les prorogations éventuelles des structures d'investissement. Avec le fonds ISF, la date de sortie est arrêtée – le fonds sera liquidé en décembre 2023. C'est ce que nous avons fait, l'an dernier, avec notre millésime précédent. Cap 2016, lancé en 2010, a rendu à cette occasion 117 %. 17 points de plus-value, ce n'est pas extraordinaire mais ajoutés à l'avantage fiscal accordé, cela devient significatif. Quelles ont été les plus belles réussites d'entreprises dans le portefeuille précédent ? La performance de Cap 2016 a été très régulière puisque la plupart des sociétés ont enregistré entre 10 et 25 % de croissance de leur valeur. On peut parler d'un portefeuille très homogène. Cependant, certains deals ont pu attirer davantage de lumière à l'image de la cession d'Octo à Accenture pour 120 M€, soit trois fois le chiffre d'affaires. Nous avons investi ce conseil en technologie informatique jusqu'à 28 % de son capital. Nous avons également beaucoup d'estime pour une société qui s'appelle Harvest. Spécialiste des logiciels d'agrégation et de gestion de patrimoine, elle est passée de 7 M€ de revenus en 2005 à 25 M€ aujourd'hui. C'est l'un de nos premiers amours et cela dure encore... FS