FPCI FOOD INVEST II

Fonds Professionnel de Capital Investissement

APPORT CESSION

Au sens des articles L. 214-159 et suivants du Code monétaire et financier (CMF)

Société de gestion

ELEVATION Capital Partners

Partenaire stratégique

FOODXPERT

Avertissement

La Société de Gestion de portefeuille Elevation Capital Partners (la « Société de Gestion ») attire l'attention des investisseurs sur le fait que la commercialisation du fonds en France a été autorisée par l'Autorité des marchés financiers (l'« AMF ») le 2 février 2023.

Le FPCI Food Invest II, fonds professionnel de capital investissement constitué sous forme de fonds commun de placement de droit français (le « Fonds ») régi par le CMF, est constitué à l'initiative de la « Société de Gestion ».

Le Fonds n'est pas soumis à l'agrément de l'AMF et peut adopter des règles d'investissement dérogatoires par rapport aux fonds agréés. L'investissement dans le FPCI Food Invest II est strictement réservé à la catégorie des investisseurs avertis répondant aux conditions de l'article 423-49 du Règlement général de l'AMF.

Dans la continuité du FPCI Food Invest, premier fonds de capital investissement spécialisé sur le secteur du Food & Beverage, Elevation Capital Partners et FoodXpert lancent un deuxième millésime, le FPCI Food Invest II, selon la même stratégie d'investissement.

« Nous sommes fiers de lancer le FPCI Food Invest II, deuxième opus de notre stratégie d'investissement thématique focalisée sur le secteur du Food & Beverage. Cette nouvelle étape confirme le succès de notre premier fonds. Les investissements réalisés reflètent parfaitement nos convictions sur ce secteur en pleine évolution fortement marqué par de nouvelles habitudes de consommation (mobilité, digitalisation de l'expérience client, repas en livraison, recherche d'aliments de meilleure qualité, approche éco-responsable, éthique…). Nous sommes persuadés de la pertinence de cette stratégie différenciante, d'ailleurs encore très peu adressée par les professionnels du Private Equity en France. »

Guillaume Donnedieu de Vabres, Partner d'Elevation Capital Partners
& Marc EL ASMAR, Co-founder de FoodXpert

Les points clés

1. Investir dans un fonds de capital-développement spécialisé sur un secteur du « Food & Beverage », un secteur peu adressé par les professionnels du Private Equity en France

Le FPCI Food Invest II est un fonds de capital investissement dont la stratégie privilégiera des investissements essentiellement en titres de capital émis par des sociétés non cotées, principalement françaises voire européennes (Suisse compris), et présentant selon la Société de Gestion un fort potentiel de développement en vue de réaliser une plus-value lors de leur cession. L'objectif du Fonds est de faire bénéficier les Porteurs de Parts d'une rentabilité annuelle nette de douze pour cent (12 %) sur les capitaux investis, en intervenant dans ces opérations. Il ne s'agit que d'un objectif et d'un retour sur investissement envisagé et aucunement d'une garantie. La contrepartie de cet objectif de rendement pourra être une perte en capital (cf. profil de risques en page 13).

Le FPCI Food Invest II privilégiera des investissements en capital-développement et capital-croissance, spécialisés sur le secteur de l'industrie alimentaire et des boissons (« Food & Beverage »). Même si les investissements réalisés en France dans ce secteur sont en nette progression en France, particulièrement depuis 2016, et enregistrent de belles perspectives de croissance selon la société de gestion, les investissements restent encore faibles par rapport aux investissements réalisés dans les pays anglo-saxons.

2. Une stratégie d'investissement ciblée sur un secteur en pleine mutation et accélération en partenariat avec un expert du secteur

Le FPCI Food Invest II investira dans des sociétés ayant une activité dans le secteur du « Food & Beverage » qui compte un certain nombre de sous-secteurs parmi lesquels : la restauration, la distribution et l'e-commerce, la production alimentaire et de boissons, le B2B, la Food Tech, etc.
Ce secteur qui connaît une profonde mutation en raison de changements importants dans les habitudes des consommateurs est marqué par 4 principaux piliers : demande croissante de transparence et de traçabilité des produits, recherche d'un meilleur rapport qualité-prix et essor des régimes spécifiques, démarche éco responsabilité et transformation digitale.

Afin de gérer le Fonds au mieux des intérêts des Porteurs de Parts, la Société de Gestion poursuit son partenariat stratégique avec FoodXpert, un expert du secteur du Food & Beverage.

Ce partenariat stratégique permet à la Société de Gestion, d'une part, d'augmenter son panel d'opportunités d'investissement, d'approfondir ses analyses sur les potentiels de développement de ces opportunités, et d'autre part, de s'appuyer sur un expert du Food & Beverage dans le suivi et l'accompagnement de ces cibles.

3. Un fonds d'investissement classé Article 8 au sens du règlement SFDR

Classification SFDR

Le FPCI Food Invest II est classé Article 8 au sens du règlement européen SFDR (Sustainable Finance Disclosure Regulation).

4. Bénéficier d'une fiscalité optimisée

En contrepartie de l'acceptation d'un risque de perte en capital et d'une durée de blocage telle que définie dans le règlement, l'investissement dans le FPCI Food Invest II permet de profiter d'une exonération d'imposition des produits et des plus-values de cession des parts (IR pour les personnes physiques[1]) et d'un taux d'IS réduit (0% ou 15%) du Régime des plus-values long terme pour les personnes morales[2], sous réserve du respect de certaines conditions (cf. note fiscale).

Bénéficier du dispositif de l'apport-cession lors de la cession de votre entreprise

Le Fonds est éligible au dispositif de l'article 150-0 B ter du CGI permettant (sous certaines conditions), en cas de cession des parts/actions d'une entreprise par une société holding, de bénéficier au travers d'un réinvestissement dans le Fonds (remploi des produits de cession) d'un report d'imposition de la plus-value résultant de la cession de ces titres (cf. note fiscale).

[1] Le produit et la plus-value de cession des parts restent toutefois assujettis aux prélèvements sociaux. Il est rappelé que cette exonération est soumise au respect par l'investisseur personne physique résidente fiscale française, d'un certain nombre de conditions et notamment d'un engagement de conservation de ses parts pendant 5 ans à compter de leur souscription.

[2] Régime applicable aux souscripteurs personnes morales de droit français soumises à l'IS sous certaines conditions (veuillez consulter la note fiscale) pour tout ou partie des répartitions d'actifs du Fonds et des produits de cession des parts du Fonds.

Souscription 100% digitale

Investissement minimum : 100 000 euros [1]

(sauf cas dérogatoire à 30 000 €)

Permet un réinvestissement éligible au dispositif de l'apport-cession (article 150-0 B Ter du CGI).

Capital investissement

- Principalement en titres de capital de sociétés non cotées (actions et actions de préférence)

Sous-jacents

- Food & Beverage

Montant cible

- 30 m€ (15 participations)

Durée du fonds

- Jusqu'en mai 2030
- Prorogeable 2 x 1 an

Fiscalité

- Personnes physiques : exonération de l'imposition sur la plus-value [2]
- Personnes morales : taux d'IS réduit (0% ou 15%) du Régime des plus-values long terme [3]

Estimation de rendement

- 12% annuel net de frais des montants investis

[1] Voir la définition des investisseurs qualifiés dans le règlement du Fonds.
[2] Le produit et les plus-values de cession des parts restent toutefois assujettis aux prélèvements sociaux. Il est rappelé que cette exonération est soumise au respect par l'investisseur personne physique résidente fiscale française, d'un certain nombre de conditions et notamment d'un engagement de conservation de ses parts pendant 5 ans à compter de leur souscription.
[3] Régime applicable aux souscripteurs personnes morales de droit français soumises à l'IS sous certaines conditions (veuillez consulter la note fiscale) pour tout ou partie des répartitions d'actifs du Fonds et des produits de cession des parts du Fonds.

Un secteur en pleine mutation

Le secteur du « Food & Beverage » en France et en Europe est un secteur en évolution importante du fait des changements des habitudes de consommation. Parmi ces nouvelles habitudes, on distingue 4 principaux piliers pour illustrer cette mutation du secteur :

Demande croissante de transparence et de traçabilité des produits

Pour de plus en plus de consommateurs, les notions de transparence et de traçabilité des produits sont devenues essentielles. Le besoin de transparence quant à l'origine des produits est devenu clé. Les acteurs du secteur ont pour responsabilité de proposer des produits sains, de qualité et locaux.

Recherche d'un meilleur rapport qualité-prix et essor des régimes spécifiques

Le « bon pour soi » est de plus en plus imposé par les consommateurs : bio, sans colorants, sans sucres raffinés, sans gluten, etc… essor des régimes alimentaires spécifiques : super aliments, protéines alternatives… recherche d'aliments à valeurs nutritives particulières.

Démarche Eco-Responsable

Des producteurs/fournisseurs en passant par les distributeurs, jusqu'aux consommateurs, sous l'œil attentifs des gouvernements, on dénote une volonté de consommation responsable, locale, minimisant l'empreinte carbone grâce à l'utilisation de circuits courts, , ou encore la volonté de réduire la consommation de protéine animalele gaspillage, l'utilisation du plastique non recyclable...

Transformation digitale

La digitalisation de l'expérience client est omniprésente : plateformes de livraisons prédominantes, forte augmentation du e-commerce, plateformes de réservation, marketing digital, succès du marketing d'influence sur les réseaux sociaux, produits de consommation instagrammables, etc...

Des secteurs cibles diversifiés

Le FPCI Food Invest II a vocation à investir dans des secteurs d'activité habituellement peu adressés par le capital investissement, connaissant une mutation forte des usages et offrant un fort potentiel de croissance selon la société de gestion.

Restauration (Fast Casual [1], Chaînes de pâtisserie, Food Court, Restauration hôtellerie lifestyle)

On assiste à l'émergence de lieux de destination (lieux-dits, hôtels lifestyle, Food Court) et de chaînes de restauration innovantes, où l'expérience client autour de l'ambiance, de la décoration, ainsi que la recherche de plus grande qualité de nourriture (bio, végétarien, vegan, etc.), à des prix plus faibles, priment. Les usages changent avec la possibilité de consommation sur place, à emporter ou en livraison, et un recours croissant aux outils digitaux (animations marketing, apps, programmes de fidélités, réseaux sociaux, etc.).

La production alimentaire et de boissons

Les changements d'usage des consommateurs ont entraîné des mutations importantes au sein de la production alimentaire avec le renforcement de la part du bio et l'importance apportée à la qualité des produits et à leur traçabilité tout en essayant d'en limiter l'impact écologique associé. On assiste également à une croissance importante de la production de viande végétale et plus généralement de produits vegans. Le secteur des boissons suit la même tendance avec un accent mis sur le bio et la qualité des matières premières. La production poursuit ainsi sa transformation pour proposer des boissons plus saines voire détoxifiantes, sans additifs ou sucres ajoutés. Côté boissons alcoolisées, la montée en puissance de la mixologie incite la production à s'adapter tout en optimisant le processus (cocktails ou jus pré-mixés, etc.).

Distribution et e-commerce

La demande croissante de qualité et de traçabilité des produits, de recherche de circuits courts, d'exigence de responsabilité de la part du consommateur, et de minimisation des déchets, se traduisent par une forte croissance de l'e-commerce alimentaire, des supermarchés bio, et des logisticiens spécialisés en F&B. L'achat en ligne alimentaire ou de boissons rentre dans les moeurs et les acteurs se spécialisent en gestion digitale, en analyse de données et en logistique automatisée.

Le B2B

Autour des sociétés du secteur du Food & Beverage, opèrent des sociétés dont l'offre est essentielle pour le fonctionnement quotidien et opérationnel de ces premières : équipements techniques de cuisine et de service, packaging pour la vente à emporter ou la livraison, Minimisation du gaspillage. Cela constitue un poste important et récurrent de dépenses avec une problématique de coûts et une dimension écologique. Plus récemment, nous avons également assisté à l'émergence de services plus novateurs et collaboratifs avec le principe de cloud kitchen ou de co-cooking.

La Food Tech

La technologie est également un facteur clé de succès dans le secteur du Food & Beverage et permet d'atteindre toujours plus de clients tout en optimisant les délais et les coûts. Des outils tels que des logiciels de caisse digitaux, de réservation ou permettant le click and collect et les livraisons sont indispensables dans le développement commercial des sociétés du secteur. L'innovation dans ce domaine est indispensable afin de répondre au mieux aux nouvelles habitudes de consommation des clients (croissance de la vente à emporter et de la livraison).

[1] Concept de restauration sain, rapide et décontracté

Les sociétés cibles

Le FPCI Food Invest II investit, selon l'analyse de la société de gestion, dans des sociétés en croissance aux fondamentaux économiques sains, positionnées sur le secteur du « Food & Beverage » :

- Chiffres d'affaires : < 30 m€ (coeur de cible entre 1-20 m€)[1]
- Sociétés avec la capacité de générer par la croissance une importante création de valeur elon l'analyse de la société de gestion [2]
- Rentabilité positive ou proche de l'équilibre

Les opérations cibles

- Horizon d'investissement cible : 7 ans
- 2 m€ en moyenne par opération (compris entre 1 m€ et 5 m€) [3]
- France, UE, Royaume-Uni (y compris la Suisse)

Exemples d'opérations réalisées par le 1er FPCI Food Invest selon la même stratégie

FITZ GROUP Groupe de restauration festive	Groupe culinaire	Distribution de plats et plateaux repas	Gallika Street food Grecque de qualité
mybeezbox Solutions de bons cadeaux	KITCH N'BOX Espaces de cuisines partagées	Chaîne de restauration en franchise	amoseeds Spécialiste des super-aliments Bio

Le Fonds ne sera pas investi dans les mêmes sociétés et pas nécessairement dans les mêmes secteurs d'activité.

Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

[1] La société de gestion pourra investir dans des sociétés avec un chiffre d'affaires > à 30 millions d'euros.
[2] Pour les sociétés ayant déja un historique et un chiffre d'affaires établi.
[3] Le fonds pourra réaliser des investissements au-delà de ce montant si cela est jugé dans l'intérêt de l'ensemble des Porteurs de Parts.

FPCI Food Invest : zoom sur deux participations en portefeuille

A titre d'illustration étant rappelé que les performances passées ne préjugent pas des performances futures et notamment de celles du Fonds Food Invest II.

FITZ GROUP

La start-up qui transforme des établissements en lieux festifs et évènementiels

Activité

Précurseur de la restauration festive à taille humaine.

Objectif de la levée de fonds

Accélérer la croissance du Groupe à Paris. 2 ouvertures par an sur les 5 prochaines années afin d'atteindre un CA de 30 m€, avec un groupe rentable.

Présentation de la société

Fondé en 2016, par Guillaume Benard, Fitz Group est la start-up qui transforme les restaurants poussiéreux en lieux festifs et évènementiels. Après avoir lancé en 2016 Fitzgerald, une brasserie chic dans le quartier ministériel de la Tour Maubourg, puis le bistrot gastronomique Abstinence, il investit également le carrefour de l'École Militaire avec Vesper. En 2022, le groupe aura réalisé plus de 100 000 couverts avec 65 collaborateurs animés par l'audace, l'excellence, et la passion de l'expérience client.

« Les restaurants de quartier à Paris sont parfois tristes. Nous voulons que Paris redevienne une fête et nous sommes ravis de notre association avec Food Invest pour nous accompagner dans cette transformation »

Guillaume Benard,
Président fondateur de Fitz Group

In my Belly, un groupe culinaire en fort développement avec un positionnement premium

Activité

Groupe culinaire qui rassemble 6 enseignes destinées principalement à la livraison et à la vente à emporter.

Objectif de la levée de fonds

Se développer sur toute la France, tant en propre qu'avec Deliveroo Éditions et consolider l'image de la marque. 8 ouvertures sont prévues en France en 2023.

Présentation de la société

Fondée en 2020 par Majed Mansour et Wissem Ben Amar, In My Belly est un groupe culinaire qui dispose à date de 9 sites de production, dont une boutique physique à Paris. In My Belly se positionne comme un acteur différenciant sur le marché des Dark Kitchens avec un objectif principal : se développer sur le territoire français et éventuellement à l'international !

« Nous sommes heureux de notre association avec Elevation Capital Partners et FoodXpert pour l'avenir du groupe InMyBelly. Cette levée nous permet de nous concentrer sur l'essentiel, notre développement en France et, nous l'espérons, à l'international. La qualité et la bienveillance de nos échanges nous ont permis de clarifier notre stratégie et de mieux anticiper les changements du secteur »

Majed Mansour et Wissem Ben Amar
Co-Fondateurs de In My Belly

[1] Cette première levée de Fonds a été réalisée en 2017 via un autre Fonds d'investissement géré par Elevation Capital Partners .

Présentation du groupe

inter invest groupe

Un partenaire historique des entreprises

Le Groupe Inter Invest est un groupe familial et indépendant, fondé en 1991, spécialisé dans la distribution et la gestion de solutions d'investissement innovantes, à forte valeur ajoutée et haute technicité, développées par ses équipes d'experts.

33 ans

d'expérience dans le financement des entreprises

+4,5 Mds€

d'actifs financés sous gestion

+1 200 partenaires

+68 000 investisseurs

font confiance au Groupe Inter Invest

ELEVATION Capital Partners

La création de valeur pour ambition

Créée en 2015, Elevation Capital Partners est la société de gestion en Private Equity du groupe Inter Invest. Elevation Capital Partners déploie à travers ses fonds d'investissement 3 stratégies distinctes :

- Growth : stratégie visant des investissements au 1er et 2e tour au capital de sociétés françaises ou européennes en croissance, rentables et positionnées sur des marchés innovants ;
- Fonds thématiques : stratégie ciblant des investissements selon un prisme sectoriel (Immobilier / Food & Beverage) ou géographique (Outre-Mer dans l'ensemble des DROM/COM) ;
- Fonds de fonds : stratégie permettant d'investir dans un portefeuille diversifié de fonds primaires et secondaires internationaux.

Elevation Capital Partners s'engage pour le compte de ses clients à investir dans des sociétés ou des fonds de capital investissement dotés de potentiel de croissance significatif.[2]

Elevation Capital Partners accompagne les entrepreneurs talentueux dans leur développement pour surpasser leurs objectifs stratégiques.

500 m€[1]

Encours sous gestion

22

Véhicules créés depuis l'origine

+ 160

participations

PRI Principles for Responsible Investment

Elevation Capital Partners est signataire des Principes pour l'Investissement Responsable (PRI) [3].

Chiffres au 31/12/2023.
[1] Au 31/5/2024.
[2] Les performances passées des participations ne préjugent pas de leurs performances futures. Seule Elevation Capital Partners intervient dans les décisions d'investissement du FPCI Food Invest II.
[3] Les labels permettent l'identification de placements responsables et durables pour les épargnants. Ils visent à guider les investisseurs mais n'offrent pas de garantie du capital investi et n'attestent pas de la qualité de la gestion mise en œuvre au travers des fonds.

FOODXPERT

Un partenaire expert dans le Food & Beverage

Société de conseil fondée en 2018 par des passionnés de la création de valeur pour le monde de la restauration et des boissons. Grâce à la puissance de son réseau et de son équipe, FoodXpert conseille, accompagne et accélère les acteurs du F&B, à travers 3 métiers :

- Accompagnement clé en main ou à la carte des acteurs du Food and Beverage
- Conseil stratégique pour les investisseurs institutionnels, les family offices et les sociétés de gestion en lien avec l'univers du Food & Beverage
- Capital Investissement

Une équipe
passionnée par la création de valeur

Un réseau puissant
qui confère un fort avantage compétitif

Une expertise
permettant d'allier financement et développement

Une capacité d'accélération
via un accompagnement de A à Z

Un partenariat stratégique
avec des véhicules d'investissement

www.foodxpert.fr

Stratégie d'investissement

Les gérants d'Elevation Capital Partners s'appuient sur leur savoir-faire en matière de capital investissement, leurs convictions ainsi que sur le partenariat avec FoodXpert dans le secteur du Food & Beverage.

Un fonds investi majoritairement dans un portefeuille d'actions ou actions de préférence

Elevation Capital Partners se distingue par une culture forte et authentique de l'entrepreneuriat, une politique d'investissement rigoureuse et une implication réelle dans un portefeuille concentré de sociétés. Le FPCI Food Invest II a ainsi vocation à financer une sélection de PME établies au « business model » déjà éprouvé, dans le but de soutenir des projets créateurs de valeur pour le dirigeant et l'investisseur. Le Fonds a pour objet la constitution d'un portefeuille de Participations composé principalement (et qui devrait être supérieur à 75%) de titres de capital (actions, actions de préférence, etc.) et à titre accessoire de titres donnant accès au capital (obligations convertibles ou remboursables en actions, obligations à bons de souscription d'actions, etc.) ou d'investissement réalisés sous forme d'avances en compte courant ou obligations émis par des sociétés non cotées, principalement françaises voire européennes, actives dans le secteur de l'industrie alimentaire et des boissons, et présentant selon la Société de Gestion un potentiel de développement en vue de réaliser une plus-value lors de leur cession sans que ne puisse être exclu un risque de perte en capital (cf. profil de risque en page 13).

Taille cible du Fonds
30 M€

TRI net[1] cible
12%

Des montants investis

horizon d'investissement cible [2]
7 ans

Prorogeable 2 fois 1 an

Fonds sectoriel sur le Food & Beverage : restauration, distribution et e-commerce, production alimentaire et de boissons, B2B, Food Tech

Principalement en France, Europe (y compris la Suisse)

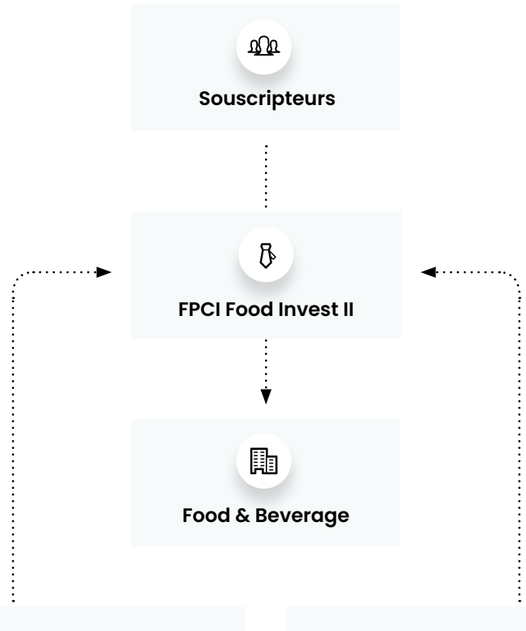
Sociétés non cotées dont le CA sera inférieur à 30M€ - cœur de cible entre 1M€ et 20M€.

Accompagnement au développement et à l'accélération

Actions
Participations minoritaires

[1] TRI annuel net de frais. Ce TRI cible ne constitue pas un engagement de la société de gestion.
[2] L'attention de l'investisseur potentiel est attirée sur le fait que les rachats sont bloqués pendant la durée de vie du Fonds éventuellement prorogée.

Modalités d'investissement du FPCI



Société de gestion
AIFM

ELEVATION Capital Partners

- Gestion du Fonds
- Recherche et analyse des opportunités d'investissement
- Décision d'investissement après avoir reçu l'avis du Comité Stratégique du Fonds
- Suivi des sociétés du portefeuille du Fonds
- Décision de désinvestissement et identification d'opportunité de cession après avoir reçu l'avis du Comité Stratégique

Partenaire
stratégique

FOODXPERT

- Expertise sectorielle « Food & Beverage »
- Contribution au sourcing d'opportunités d'investissement
- Participation à la veille de marché et concurrentielle ainsi qu'aux analyses des opportunités d'investissement
- Participation au Comité stratégique[1]
- Assistance au suivi des sociétés du portefeuille
- Identification et évaluation d'opportunités de cession

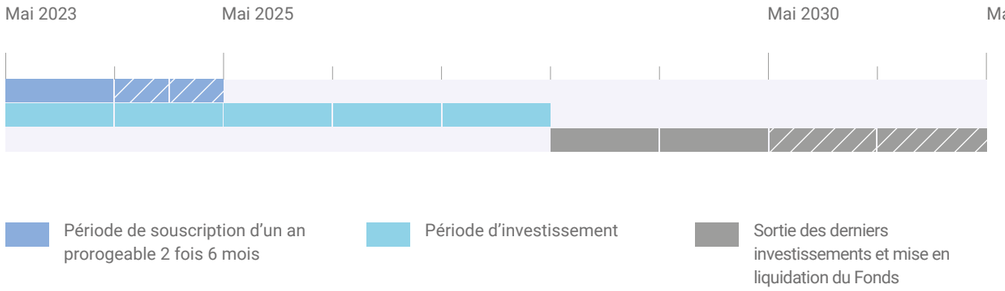
[1] Le Comité Stratégique du Fonds émet un avis sur les opportunités d'investissement et de désinvestissement.

Calendrier prévisionnel

Un fonds de 7 ans prorogeable 2 fois 1 an soit jusqu'en mai 2032.
Les demandes de rachat sont bloquées pendant la durée de vie du Fonds.

Date de constitution
3 mai 2023

Clôture en mai 2030
prorogeable jusqu'en mai 2032



Profil des principaux risques du Fonds

Les investisseurs sont invités à prendre en considération les risques liés à l'investissement dans le Fonds. Les principaux facteurs de risques sont exposés ci-après. Cette liste n'est pas exhaustive ni exclusive d'autres risques qui n'ont pas été identifiés à la date du présent document.

1. Risque de perte en capital

L'objet du Fonds consiste à réaliser des investissements en fonds propres ou quasi-fonds propres dans des Société du Portefeuille. Par conséquent, la performance du Fonds est directement liée à la performance des Sociétés du Portefeuille. L'évolution de ces sociétés pourrait être affectée par des facteurs défavorables (développement des produits, conditions de marché, concurrence, crise sanitaire et notamment celle liée à la pandémie de la Covid-19, etc.). L'attention de l'investisseur est attirée sur le fait qu'un investissement dans le Fonds implique un risque potentiel de faible rendement ou un risque de perte partielle voire totale de son investissement dans le Fonds.

2. Risque lié au secteur du Food & Beverage

L'objet du Fonds est d'investir principalement dans des Sociétés du Portefeuille non cotées. Ces dernières peuvent être plus petites et plus vulnérables aux évolutions technologiques et des marchés que des sociétés cotées et reposent souvent sur des compétences professionnelles et managériales d'une petite équipe de gestion. Ce secteur étant fortement exposé à l'inflation, il est difficile de refléter l'augmentation des prix au consommateur final.

3. Risque lié à la crise sanitaire

Par ailleurs, ce secteur a été particulièrement impacté par la crise du COVID 19 et pourrait à l'avenir à nouveau être défavorablement impacté par toute crise sanitaire du même type empêchant les Sociétés du Portefeuille de mener leur activité dans des conditions normales et par conséquent de réaliser leurs objectifs de développement.

4. Risque de faible liquidité

Les investissements dans des sociétés non cotées peuvent s'avérer difficiles à réaliser. À la liquidation du Fonds, ces investissements peuvent être distribués en nature de sorte que les investisseurs peuvent dès lors devenir des actionnaires minoritaires de plusieurs sociétés non cotées.

5. Risque lié au blocage des rachats

Le rachat des Parts par le Fonds est bloqué pendant la durée de vie du Fonds éventuellement prorogée par conséquent les porteurs de Parts pourraient ne pas être en mesure de liquider leur investissement avant la fin de la durée de vie du Fonds.

6. Risque lié à la l'incessibilité des parts du Fonds

Les Parts du Fonds ne sont pas librement cessibles ; il n'existe aucun marché pour ces Parts et il est peu probable qu'un tel marché se développe. Les investisseurs doivent avoir la capacité financière et être disposés à accepter les risques ainsi que le manque de liquidité associé à un investissement dans le Fonds.

Les autres risques identifiés par la Société de Gestion figurent dans l'annexe 1 du Règlement du Fonds.

Caractéristiques générales

Société de gestion	Elevation Capital Partners (Agrément n° GP-15000006)
Partenaire stratégique	FoodXpert
Forme juridique	Fonds Professionnel de Capital Investissement (FPCI)
Date de constitution	3 mai 2023
Objectif de rendement annuel (non garanti)	12% des montants investis par le Fonds nets de frais
Durée de vie du fonds	Jusqu'en mai 2030, prorogeable deux fois un an
Zones géographiques	Principalement en France, Europe, Royaume-Uni (y compris la Suisse)
Montant cible	30 m€
Souscription minimum	100 000 € (30 000 € sous certaines conditions)[1]
Prime de souscription (pour les parts A et B)	1,5% fixe au-delà de la période initiale de souscription et jusqu'à 18 mois puis 2,25% fixe jusqu'à la fin de la période de souscription
Période de souscription	Période initiale d'un an, prorogeable deux fois six mois
Droits d'entrée	5% maximum TTC
Effet de levier	Aucun

Catégories de parts Parts éligibles à l'apport-cession

Parts	Code ISIN	Souscription	Frais de gestion
A[2]	FR001400FC05	min. 30 k€	2,65% / an
B[2]	FR001400FC13	min. 1 m€	2% / an

Valorisation	Trimestrielle
Dépositaire	CACEIS Bank
Carried interest	20% au-delà de 135% du montant souscrit (avec catch up)
CAC	APLITEC

[1] Selon les conditions définies dans l'article 423-49 du Règlement général de l'AMF
[2] Libération immédiate

Fiscalité du fonds

Un fonds éligible au dispositif apport-cession

Le FPCI Food Invest II est un produit financier conçu en réponse à l'évolution récente de la législation rendant les fonds de capital investissement éligibles au dispositif dit de l'apport cession. Les parts A et B pourront, sous certaines conditions, être souscrites en remploi des produits de cession de titres de sociétés apportés à votre holding en vue de vous permettre de bénéficier du report d'imposition de la plus-value visé à l'article 150-0 B ter du CGI.

Les parts du fonds bénéficient d'une fiscalité attractive

- Exonération de l'imposition sur la plus-value pour les personnes physiques[1] (article 163 quinquies B du CGI)
- Taux d'IS réduit (0% ou 15%) du Régime des plus-values long terme pour les personnes morales[2] (art. 219, I, a sexies-2 du CGI).

Une note fiscale décrit plus précisément la fiscalité applicable au Fonds, à la distribution des produits et des plus-values de cession des parts du Fonds ainsi que le mécanisme de l'apport cession. Cette note fiscale vous est communiquée sur demande à titre purement indicatif et ne doit pas être considérée comme un conseil fiscal. Votre fiscalité dépendant de votre situation personnelle, il vous est recommandé de vous rapprocher de votre conseil fiscal habituel avant toute souscription dans le Fonds.

[1] Les personnes physiques restent toutefois redevables des prélèvements sociaux applicables. Il est rappelé que cette exonération est soumise au respect par l'investisseur personne physique résidente fiscale française, d'un certain nombre de conditions et notamment d'un engagement de conservation de ses parts jusqu'au 31 décembre de la 5ème année suivant celle de la souscription (« Délai de Conservation ») et de l'acceptation d'un risque de perte en capital. L'attention des investisseurs potentiels est attirée sur le fait que ces dispositifs fiscaux sont susceptibles d'évoluer postérieurement à la date de constitution du fonds.

[2] Régime applicable aux souscripteurs personnes morales de droit français soumises à l'IS sous certaines conditions (veuillez consulter la note fiscale) pour tout ou partie des répartition d'actifs du Fonds et des produits de cession des parts du Fonds.

Tableau des coûts

Incidence sur le rendement annuel sur la base du scénario intermédiaire pour la période de détention recommandée (7 ans).

Coûts ponctuels

Coûts d'entrée	1.04%	Incidence des coûts que vous payez lors de l'entrée dans votre investissement. Il s'agit du montant maximum que vous pourriez payer. Ceci inclut les coûts de distribution du Fonds.
Coûts de sortie	0,00%	Incidence des coûts encourus lorsque vous sortez à l'échéance.

Coûts récurrents

Coûts de transactions de portefeuille	0,25%	Incidence des coûts encourus lorsque les investissements sous-jacents au Fonds sont achetés ou vendus.
Autres coûts récurrents	Parts A : 2.94% Parts B : 2.29%	Incidence des coûts prélevés chaque année au titre de la gestion du Fonds.

Coûts accessoires

Commission liée aux résultats	0,00%	Incidence des commissions liées aux résultats.
Commission d'intéressement	0.78%	L'incidence des commissions d'intéressement. Il n'y a pas de commission d'intéressement mais des parts de carried interest qui donne droit pour l'équipe d'investissement à 20% de la surperformance du Fonds. Nous prélèverons ce montant lorsque l'investisseur aura reçu une somme égale à 135% du montant qu'il a libéré dans le Fonds.

Pour toute demande d'information
sur l'offre, contacter :

FPCI Food Invest II
01 56 62 00 55
contact@elevation-cp.com
www.inter-invest.fr

01 44 07 50 03
contact@foodxpert.net
www.foodxpert.fr

FOODXPERT

Document non contractuel édité en juin 2024. Ce document ne se substitue pas au document d'informations clés à destination de l'investisseur (« DIC ») visé par l'AMF. Le DIC sera remis au souscripteur préalablement à sa souscription. Le prospectus complet du Fonds comprenant le DIC et le Règlement, ainsi que la note fiscale (non visée par l'AMF) sont disponibles sur simple demande écrite.

ELEVATION
Capital Partners