

FPCI ELEVATION GROWTH

Fonds Professionnel
de Capital Investissement

**APPORT
CESSION**

Au sens de l'article L. 214-159
du Code monétaire et financier

ELEVATION
Capital Partners



Avertissement

La société de gestion de portefeuille Elevation Capital Partners attire l'attention des investisseurs sur le fait que la commercialisation du FPCI Elevation Growth (le « Fonds »), Fonds professionnel de capital-investissement constitué sous forme de Fonds commun de placement de droit français a été autorisée en France par l'Autorité des marchés financiers (l'« AMF ») le 2 septembre 2022 et que le Fonds n'est pas autorisé à la commercialisation dans d'autres pays. 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 Elevation Growth est strictement réservé à la catégorie des investisseurs qualifiés répondant aux conditions de **l'article 423-49 du Règlement général de l'AMF**.

Les points clés

FPCI Elevation Growth : investir dans un portefeuille diversifié d'entreprises de croissance non cotées.

1. Investir au capital de sociétés rentables en phase d'accélération

Le FPCI Elevation Growth est un Fonds de capital-investissement dont la stratégie privilégie des investissements essentiellement en titres de capital émis par des sociétés non cotées en vue de réaliser une plus-value lors de leurs cessions, sans que ne puisse être exclu un risque de perte en capital. Les sociétés ciblées exercent leur activité en France ou en Europe et présentent des fondamentaux économiques sains ainsi qu'un fort potentiel de croissance, selon l'analyse de la société de gestion. L'objectif du Fonds, en intervenant dans ces opérations, est de faire bénéficier les porteurs de parts d'une rentabilité de 15% par an (nets de frais supportés par le Fonds) ⁽¹⁾, en contrepartie d'une période de blocage des rachats pendant la durée de vie du Fonds (jusqu'au 30 septembre 2031 et prorogeable jusqu'au 30 septembre 2033).

2. Une stratégie d'investissement multisectorielle

La société de gestion sélectionne des entreprises existantes depuis plusieurs années, avec un profil financier solide suivant son analyse, un chiffre d'affaires annuel compris entre 3 et 100 millions d'euros et une rentabilité positive ou proche de l'équilibre. Le Fonds applique une stratégie d'investissement multisectorielle ciblée sur des sociétés actives dans des secteurs innovants et/ou digitaux, combinant croissance soutenue et rentabilité (exemples de secteurs de croissance : distribution, services aux entreprises et aux particuliers, énergies renouvelables, technologie, etc.). La performance passée des participations ne préjuge pas des performances futures.

3. Bénéficier d'une fiscalité optimisée en cas de plus-value du Fonds

L'investissement dans le FPCI Elevation Growth permet, si le Fonds génère des plus-values, de profiter, pour les personnes physiques, d'une exonération d'imposition sur le revenu sur les plus-values de produit de cession des parts et pour les personnes morales, d'un taux d'IS réduit (0% ou 15%) conformément au régime des plus-values long terme sous réserve du respect de certaines conditions ⁽²⁾.

(1) Soit un multiple net de frais supportés par le Fonds de 2,0x.

(2) L'avantage fiscal est obtenu en contrepartie d'un risque de perte en capital et d'un blocage des rachats pendant la durée de vie du Fonds (jusqu'au 30 septembre 2031 et prorogeable jusqu'au 30 septembre 2033).



Souscription
100% digitale

Fonds éligible au dispositif de l'apport-cession jusqu'au 30 juin 2024

Ce dispositif codifié à l'article 150-0 B ter du CGI permet, en cas de cession de parts/actions d'une entreprise par une société holding et sous certaines conditions, de bénéficier au travers du réinvestissement dans le Fonds d'un report d'imposition de la plus-value résultant de la cession de ces titres.

Les souscripteurs peuvent souscrire dans le Fonds au titre du emploi de produit de cession de leur entreprise pendant douze mois à compter de la date de constitution du Fonds.

Pour rappel, l'avantage fiscal est obtenu en contrepartie d'un risque de perte en capital et d'un blocage des rachats pendant la durée de vie du Fonds (jusqu'au 30 septembre 2031 et prorogeable jusqu'au 30 septembre 2033).

Le traitement fiscal dépend de la situation de chaque investisseur et peut être amené à évoluer par la suite. L'attention de l'Investisseur est attirée sur le fait que la rupture de son engagement de conservation entraînerait une imposition complémentaire.

Investissement minimum : 100 000 euros⁽¹⁾

(sauf cas dérogatoire à 30 000 € - hors droits d'entrée)

Capital-investissement

- Titres de capital ou donnant accès au capital de sociétés non cotées (principalement en actions de préférence)

Sous-jacents

- Focus sur des sociétés actives dans des secteurs innovants et/ou digitaux (France, UE)

Montant cible du Fonds

- 100 m€ (+/- 12 participations)

Durée du Fonds

- Jusqu'au 30 septembre 2031 et au plus tard le 30 septembre 2033

Objectif de rendement (non garanti)

- 15% par an⁽²⁾ nets de frais supportés par le Fonds⁽³⁾

(1) Voir la définition des investisseurs qualifiés en page 2.

(2) Soit un multiple net de frais supportés par le Fonds de 2,0x, coûts d'acquisition inclus.

(3) Le Fonds sera investi à plus de 75% du Montant Total des Souscriptions.

Présentation du 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



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 1^{er} et 2^e 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



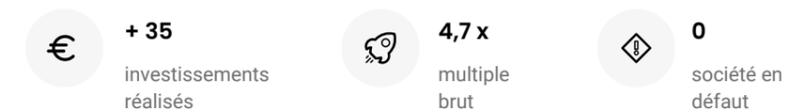
Elevation Capital Partners est signataire des Principes pour l'Investissement Responsable (PRI)³.

Stratégie Growth

Elevation Capital Partners a pour objectif de soutenir les sociétés déterminées à devenir des acteurs de référence sur leur marché et accompagne opérationnellement des équipes dirigeantes dans leur plan de développement : structuration, croissance organique, croissance externe, etc...

Dans la continuité de la stratégie d'investissement « Early Growth » mise en œuvre par la société de gestion depuis sa création (sociétés en croissance et rentables, chiffres d'affaires entre 1-10 m€, en séries A⁽¹⁾) et fort de sa volonté d'accompagner les sociétés lors de toutes les phases de leur développement, Elevation Capital Partners a lancé un Fonds dédié aux investissements en séries B, le FPCI Elevation Growth, dont le montant de collecte cible est de 100 m€.

Les chiffres clés sur la stratégie Growth



Ces performances ne sont pas représentatives, les performances des Fonds de capital investissement ne s'apprécient qu'à leur échéance.

Des gérants passionnés par les startups et l'innovation

<p>Benjamin Cohen Directeur associé</p> <ul style="list-style-type: none">• Directeur du plan post deal de Civica après son rachat par Omers Private Equity• Directeur chez Deloitte en Transaction Services à Londres• Consultant chez Advention Business Partners• HEC	<p>Julien Hugot Directeur associé</p> <ul style="list-style-type: none">• Co-fondateur de VivaSon• Consultant chez Oliver Wyman• HEC
--	---

L'équipe de gestion en charge de la stratégie Growth est également composée d'un Manager et d'un Associate.

Growth : les sociétés cibles

Elevation Capital Partners accompagne historiquement des start-ups et scale-ups opérant dans de nombreux secteurs d'activité, notamment la tech, le digital, l'e-commerce, le green business et les services. Le FPCI Elevation Growth poursuit cette stratégie multisectorielle en ciblant des sociétés innovantes, combinant croissance soutenue et rentabilité⁽²⁾.



¹ 1^{er} tour de table institutionnel
² Les performances passées des sociétés dans lesquelles le Fonds investira ne préjugent pas de leurs performances futures

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 Elevation Growth.

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.

Growth : les opérations cibles

Le FPCI Elevation Growth investit en tant qu'actionnaire minoritaire, seul, en lead ou en follower, avec la capacité à suivre sur les éventuels tours suivants.

 Series B et capacité à poursuivre aux tours suivants	 Horizon d'investissement cible : 5 à 7 ans
 Jusqu'à 10 m€ / opération	 France, UE

Exemples d'opérations déjà réalisées sur la stratégie « Early Growth »

 Tech	 E-commerce	 Tech	 Business Services	 E-commerce
 Tech	 Green	 Tech	 Business Services	 Business Services
 Tech	 Business Services	 Business Services	 Tech	 Tech

Le FPCI Elevation Growth 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.

FPCI Elevation Early Growth : zoom sur deux participations en portefeuille

A titre d'illustration, étant rappelé que les performances passées ne préjugent pas des performances futures.



Devenir l'acteur tech de référence de la logistique urbaine en France

Activité

Plateforme digitale spécialisée dans la logistique urbaine et le transport digitalisé de produits volumineux

Objectif de la levée de fonds en 2020

Accélérer son développement :

- doubler ses équipes en 6 mois,
- renforcer sa technologie,
- développer son offre de services au niveau national

Présentation de la société

Fondée en 2016, Supervan démocratise et digitalise le transport de marchandises via un outil logistique digital simple et accessible à tous qui permet en trois clics de commander instantanément un transporteur. Commissionnaire de transport digitalisé, la startup propose aux professionnels (85% de ses clients) un service en ligne permettant d'organiser la livraison de produits volumineux sur le dernier kilomètre.

Véritable soutien à la transformation digitale du BTP, Supervan est rapidement devenue la solution privilégiée des acteurs de l'ameublement, du bricolage et surtout du bâtiment.



« Nous sommes ravis qu'Elevation Capital Partners nous accompagne et partage notre vision. Nous avons créé un outil logistique digital accessible à tous permettant d'accéder à des transporteurs de manière instantanée. Livrer un petit colis en moins de deux heures en zone urbaine est une chose, livrer des produits volumineux et lourds, à l'image des besoins du bâtiment, est un tout autre défi logistique que nous avons réussi à relever. »

Guillaume Fournier, CEO et fondateur de Supervan



Démocratiser un usage plus durable des smartphones

Activité

Site e-commerce de vente et d'achat de produits high-tech d'occasion ou reconditionnés certifiés

Objectif des levées de fonds

1. En 2017⁽¹⁾ : accélérer son développement dans 2 domaines clés :
 - développement marketing et commercial,
 - expansion internationale.
2. En 2020 : poursuivre son développement en France ainsi qu'à l'international en s'implantant notamment dans plusieurs pays européens.

Présentation de la société

Créée fin 2015, la société ambitionne d'accélérer sa conquête du marché européen avec le lancement de ses activités en Europe du Sud. Son objectif : démocratiser un usage plus responsable et plus durable de l'électronique.

Dès 2020, Certideal revendiquait plus de 160 000 clients et enregistrait une note de satisfaction de 9,1/10. Reconnue sur son marché, la start-up a intégré le prestigieux label French Tech 120.



« En 10 ans, les smartphones ont envahi notre quotidien et leur impact néfaste sur l'environnement s'est rapidement fait sentir. Face à cet écueil, l'achat d'occasion, qui relève de notre responsabilité sociétale, entre progressivement dans les mœurs. Mais il y a un hic : la vente d'occasion mobile pâtit d'une forte défiance. C'est pourquoi chez Certideal, nous promettons à nos clients des achats d'occasion sereins et sécurisés. »

Laure Cohen, co-fondatrice de Certideal.

7 premières sorties réalisées

Cessions à des leaders industriels ou financiers



Cédé à	SAP
Secteur	Tech
Activité	Editeur de logiciels RPA
Cession	Novembre 2018 (durée : 3 ans et demi)
Multiple brut	6x

morning,

Cédé à	Nexity
Secteur	Business Services
Activité	Gestion d'espaces de coworking
Cession	décembre 2018 (durée : 1 an et demi)
Multiple brut	2,2x

CertiDeal

Secteur	E-commerce
Activité	vente et achat de produits high-tech d'occasion
Cession	juillet 2022 (durée : 5 ans)
Multiple brut	6,1x

woô

Cédé à	Olyn Group
Secteur	Publicité
Activité	Agence et plateforme de marketing d'influence
Cession	décembre 2023 (durée : 4,1 ans)
Multiple brut	1,1x



Cédé à	Essling capital
Secteur	Business Services
Activité	Courtier grossiste en produits d'assurance
Cession	Mars 2020 (durée : 4 ans et demi)
Multiple brut	15,6x

PLUG IN DIGITAL

Cédé à	Bridgepoint Development
Secteur	Tech
Activité	Editeur et distributeur digital de jeux vidéos
Cession	juillet 2021 (durée : 2 ans et demi)
Multiple brut	7,5x



Cédé à	Eiffel investment group, Azora, Andera Partners
Secteur	Energie
Activité	Groupe diversifié en autoconsommation solaire
Cession	novembre 2023 (durée : 3,6 ans)
Multiple brut	3,5x

Stratégie d'investissement

Le FPCI Elevation Growth a pour vocation d'investir dans tous les secteurs d'activité selon une stratégie d'investissement ciblée sur des secteurs de croissance.

Un Fonds investi majoritairement dans un portefeuille de sociétés en croissance

Le Fonds a pour objet la constitution d'un portefeuille de participations composé essentiellement de titres de capital émis par des sociétés en croissance, aux fondamentaux économiques sains et positionnées sur des marchés innovants, non cotées, principalement françaises voire européennes (Suisse et Royaume-Uni compris), présentant selon la Société de Gestion, un fort potentiel de croissance en vue de réaliser une plus-value lors de leur cession. L'objectif du Fonds, en intervenant dans ces opérations, est de faire bénéficier les porteurs de parts d'une rentabilité de 15% par an⁽¹⁾ nets de frais supportés par le Fonds⁽²⁾. Il s'agit d'un objectif et d'un retour sur investissement envisagé et aucunement d'une garantie. La contrepartie de cet objectif pourra être une perte en capital.

Une stratégie d'investissement multisectorielle

Le Fonds investit dans tous les secteurs d'activité selon une stratégie d'investissement ciblée sur des secteurs de croissance, selon l'équipe de gestion, tels que la distribution, les services aux entreprises et aux particuliers, les énergies renouvelables et la technologie. Le Fonds devrait privilégier les investissements en capital-risque et capital-développement. Le Fonds envisage de réaliser des investissements, en une ou plusieurs fois, généralement compris entre trois (3) millions d'euros et quinze (15) millions d'euros, mais pourra réaliser des investissements en-deçà ou au-delà de ces montants.



Classé Article 8 au sens du règlement SFDR, le FPCI Elevation Growth intègre une analyse précise et détaillée des critères Environnementaux, Sociétaux et de Gouvernance (ESG). L'amélioration de la performance extra-financière des sociétés en portefeuille fait l'objet d'un suivi attentif tout au long de la détention par le Fonds.



Parmi la trentaine de sociétés qu'Elevation Capital Partners a jusqu'à présent financée en Series A, beaucoup connaissent un développement rapide et auront probablement besoin de capitaux additionnels pour soutenir leur forte croissance. Ces entreprises, que la société de gestion accompagne depuis plusieurs années et connaît bien, constituent un formidable vivier d'investissements potentiels en Series B pour le FPCI Elevation Growth.

– Benjamin Cohen, Co-Fondateur et Managing Partner

¹ Le Fonds sera investi à plus de 75% du Montant Total des Souscriptions.
² Soit un multiple net de frais supportés par le Fonds de 2,0x.

Sociétés en portefeuille



 Date Nov. 23	 Montant 5,0M€
 Géographie Région	 Secteur Green
 Opérations Minoritaire Cash-in + Cash-out	

Activité

Groupe diversifié dans le secteur de l'autoconsommation solaire résidentielle

Points clés

- Croissance exponentielle et rentabilité positive
- Développement international déjà engagé
- Equipe dirigeante ambitieuse et structurée pour gérer l'hypercroissance
- Levée de 65M€ réalisée auprès de grands fonds français et étranger

Objectifs de l'opération

- Poursuivre l'innovation produit
- Développer le réseau de distributeurs et accélérer à l'international
- Augmenter les stocks pour répondre à la demande
- Réaliser une ou plusieurs croissances externes en France et/ou à l'étranger



 Date Fév. 24	 Montant 4,6M€
 Géographie IDF	 Secteur Travel
 Opérations Minoritaire Cash-in + Cash-out	

Activité

Tour opérateur spécialisé dans la production et l'organisation de voyages sur mesure et haut de gamme

Points clés

- Positionnement phygital pertinent
- Offre diversifiée en BtoC, BtoBet via des agences étrangères partenaires
- Très haut niveau de service et forte capacité d'innovation pour offrir des expériences uniques

Objectifs de l'opération

- Ouvrir de nouvelles agences dans les principales agglomérations françaises
- S'implanter en Italie et en Espagne
- Développer la notoriété de la marque



 Date Mars 24	 Montant 3,0M€
 Géographie IDF	 Secteur Santé
 Opérations Minoritaire Cash-in	

Activité

Groupe de centres ophtalmologiques

Points clés

- Marché structurellement en croissance
- Forte capacité à recruter des ophtalmologues
- Organisation optimisée des centres permettant de traiter un nombre important de patients tout en maintenant un niveau de service élevé
- Nombreuses opportunités de croissances externes à des prix attractifs
- Equipe jeune, familiale, ambitieuse et très complémentaire

Objectifs de l'opération

- Ouvrir de nouveaux centres en organique et par acquisitions ciblées
- Recruter des profils seniors pour créer une ligne de middle management



 Date Mai 24	 Montant 3,0M€
 Géographie IDF	 Secteur Santé
 Opérations Minoritaire Cash-in	

Activité

Réseau de centres d'imagerie médicale

Points clés

- Société soutenue depuis son origine par Ardian Expansion qui possède 36.7% du capital en ayant investi près de 195M€ en equity
- Marché voué à se consolider et à voir émerger des acteurs européens de taille importante & relais de croissance identifiés comme la médecine nucléaire ou la téléradiologie
- Dirigeants qui maîtrisent le choix de leurs cibles ainsi que les mécanismes de build-up

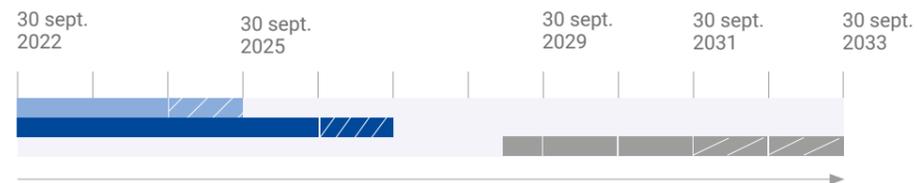
Objectifs de l'opération

- Ouvrir de nouveaux centres par croissance externe principalement en France

Calendrier prévisionnel

Durée du Fonds : jusqu'au 30/09/2031, prorogeable 2 x 1 an

Constitution du Fonds : 30 septembre 2022



Période de souscription

- 2 ans, prorogeable 1 an maximum.
- Jusqu'au 30/06/2024 pour les clients apport cession

Période d'investissement

- 4 ans, prorogeable 1 an
- Environ 12 - 15 participations

Période de désinvestissement

- A compter de l'ouverture du 6^{ème} exercice comptable, soit au 1^{er} janvier 2029
- Possibilité de céder des participations avant cette date (dans le respect des quotas et dans l'intérêt des porteurs de parts)
- Objectif de céder tous les actifs du Fonds au 30/09/2031 (possibilité de proroger le Fonds 2 fois 1 an si nécessaire)

Profil des principaux risques du Fonds

Les investisseurs sont invités à prendre en considération les risques liés à l'investissement dans le Fonds. Les facteurs de risques identifiés à la date du présent document sont exposés ci-après.

1. L'objet du Fonds consiste à réaliser des investissements en fonds propres ou quasi-fonds propres dans des Sociétés 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. 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.
3. 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.
4. La valeur d'un quelconque investissement peut fluctuer en tant que de besoin, ou peut s'avérer difficile à évaluer en raison de sa nature illiquide.
5. 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.
6. 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.
7. La performance passée de Fonds similaires gérés par la Société de Gestion ne constitue pas nécessairement une indication de la performance future des investissements du Fonds.
8. Le succès du Fonds repose sur la capacité de la Société de Gestion à identifier, sélectionner, réaliser et affecter les investissements appropriés ; il ne saurait être garanti que des investissements appropriés puissent être réalisés ou qu'ils seront fructueux
9. Aucune assurance ne peut être donnée quant à la réalisation de la performance cible du Fonds.
10. Le Fonds peut participer à un nombre limité d'investissements de sorte que les rendements puissent être défavorablement affectés par la piètre performance d'un investissement individuel.
11. Dans le cas d'une évolution défavorable affectant le secteur d'activité dans lequel les Sociétés du Portefeuille exercent leurs activités, la valeur des Sociétés du Portefeuille peut être défavorablement affectée.

Les autres risques identifiés par la société de gestion figurent à l'Annexe 1 « Profil de risques du Fonds » du Règlement du Fonds.

Caractéristiques générales

Société de gestion	Elevation Capital Partners (Agrément n° GP-15000006)			
Forme juridique	Fonds Professionnel de Capital Investissement			
Date de constitution	30 septembre 2022			
Objectif de rendement (non garanti)	15% par an ⁽¹⁾ nets de frais supportés par le Fonds ⁽²⁾			
Durée de vie et de blocage du Fonds	Jusqu'au 30 septembre 2031 et au plus tard jusqu'au 30 septembre 2033			
Zones géographiques	France et Europe (y compris Suisse, Royaume-Uni)			
Souscription minimum	100 000 € (30 000 € sous certaines conditions) ⁽³⁾			
Primes de souscription	<ul style="list-style-type: none"> • 0% jusqu'au 31 décembre 2023 • 2,0% du 1^{er} janvier 2024 au 30 juin 2024 • 3,0% du 1^{er} juillet 2024 au 31 décembre 2024 • 4,0% du 1^{er} janvier 2025 au 30 juin 2025 • 5,0% du 1^{er} juillet 2025 au 30 septembre 2025 			
Période de souscription	2 ans, prorogeable 1 an max.			
Droits d'entrée	5% maximum TTC			
Engagement du Groupe Inter Invest	1 m€			
Catégories de parts	Parts	Code ISIN	Souscription	Frais de gestion⁽⁴⁾
	A	FR001400AYV5	min. 100 k€	2,50% / an
	B⁽⁵⁾	FR001400AYX1	min. 500 k€	2% / an
	B1⁽⁶⁾	FR001400AYY9		
	C	FR001400AZ03	min 30 k€, max 500 k€	2%/an
	D	FR001400AZ11	min 500 k€	1,5%/an
	D1	FR001400AZ29	min 500 k€	1,5%/an
Valorisation	Semestrielle			
Dépositaire	CACEIS Bank			
Carried interest	20% de la plus-value nette au-delà de 1.3x le montant souscrit ⁽⁷⁾			

1 Soit un multiple net de frais supportés par le Fonds de 2,0x

2 Coûts d'acquisition inclus

3 Selon les conditions définies dans l'article 423-49 du Règlement général de l'AMF.

4 Nets de frais

5 Parts à libération immédiate

6 Parts à libération progressive

7 Au-delà d'un revenu prioritaire (après remboursement de l'apport) de 0.3x le montant souscrit

Fiscalité du Fonds

Les parts du Fonds bénéficient d'une fiscalité attractive en cas de plus-value du Fonds

- Personnes physiques : exonération d'IR sur les plus-values de produit de cession des parts⁽¹⁾
- Personnes morales : exonération d'IS sur les plus-values latentes et application d'un taux d'IS réduit (0% ou 15%) sur les plus-values distribuées par le Fonds⁽²⁾

L'avantage fiscal est obtenu en contrepartie d'un risque de perte en capital et d'un blocage des rachats pendant la durée de vie du Fonds (jusqu'au 30 septembre 2031 et prorogeable jusqu'au 30 septembre 2033). Cet engagement de conservation des parts ne permet pas de recevoir directement de distributions pendant les 5 premières années de la souscription. Le traitement fiscal dépend de la situation individuelle de chaque client. Il est susceptible d'être modifié ultérieurement.

L'attention de l'Investisseur est attirée sur le fait que la rupture de son engagement de conservation entraînerait une imposition complémentaire.

Un Fonds éligible au dispositif de l'apport-cession jusqu'au 30 juin 2024

Le FPCI Elevation Growth est un produit financier conçu en réponse à l'évolution récente de la législation rendant les Fonds de capital-investissement éligibles au dispositif de l'apport-cession permettant de bénéficier du report d'imposition de la plus-value visé à l'article 150-0 B ter du CGI.

Principales conditions à respecter par le Fonds pour être éligible au dispositif de l'article 150-0 B ter du CGI

Minimum 75% investis en actions

- Investir dans des sociétés actives dans les secteurs d'activité visés aux articles 34 et 35 du CGI (activités commerciale, industrielle, etc.)



Plus d'informations sur le Fonds ?

Veillez vous référer au règlement du Fonds, disponible sur le site Internet : www.inter-invest.fr/capital-investissement/fpci

¹ Les plus-values distribuées par le Fonds restent toutefois assujetties 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 sa souscription.

² Régime applicable aux souscripteurs personnes morales de droit français soumises à l'IS sous certaines conditions pour tout ou partie des répartitions 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 (9 ans)

Coûts ponctuels

Coûts d'entrée	0,57%	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	0,40%	Incidence des coûts encourus lorsque les investissements sous-jacents au Fonds sont achetés ou vendus.	
Autres coûts récurrents	Parts A	2,65%	Incidence des coûts prélevés chaque année au titre de la gestion du Fonds.
	Parts B, B1, C	2,15%	
	Parts D, D1	1,65%	

Coûts accessoires

Commission liée aux résultats	0,00%	Incidence des commissions liées aux résultats.
Commission d'intéressement	1,17%	L'incidence des commissions d'intéressement. Montant prélevé lorsque l'investisseur aura reçu une somme égale à 130% du montant qu'il a libéré dans le Fonds. Au-delà de ce seuil, un paiement de 20% du rendement final aura lieu après la sortie de l'investissement.



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

FPCI Elevation Growth
01 56 62 00 55
www.inter-invest.fr

Document non contractuel édité en juin 2024.
Ce document ne se substitue pas au document d'informations clés (« DIC »). 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.

Document à caractère promotionnel

ELEVATION
Capital Partners