



Private Equity

Défense



✓ Apport-cession art. 150-0 B ter

FPCI Elevation

Patria

Fonds Professionnel de Capital Investissement
au sens de l'article L 214-259 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 Patria, 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 le 17/09/2025. Le fonds, régi par le Code monétaire et financier, est constitué à l'initiative de la société de gestion. Il 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 Patria est strictement réservé à la catégorie des investisseurs qualifiés répondant aux conditions de [l'article 423-49 du Règlement général de l'AMF](#).

L'attention des souscripteurs est attirée sur le fait que leur argent est bloqué pen-

dant une durée de 10 années, sauf cas de déblocage anticipé prévus dans le règlement. Le Fonds Professionnel de Capital Investissement est principalement investi dans des entreprises non cotées en bourse qui présentent des risques particuliers.

Vous devez prendre connaissance des facteurs de risques de ce fonds professionnel de capital investissement décrits à la rubrique « profil de risque » du règlement.

Ce document est une communication promotionnelle. Veuillez vous référer au document d'informations du FIA et au document d'informations clés pour l'investisseur avant de prendre toute décision finale d'investissement.

Participer au besoin de financement du secteur de la défense

Elevation Capital Partners, offre aux investisseurs l'opportunité de contribuer à l'effort de financement privé de la défense, à travers le FPCI Elevation Patria dédié au développement des PME et ETI non cotées du secteur.

Investir dans un portefeuille diversifié de sociétés non cotées du secteur de la défense

Le FPCI Elevation Patria a pour objet la constitution d'un portefeuille de participations, principalement minoritaires, composé de titres de capital émis par des sociétés non cotées du secteur de la défense.

En majorité françaises et potentiellement européennes, ces sociétés seront sélectionnées par la société de gestion pour leur important potentiel de développement sur l'horizon d'investissement du fonds, en vue de réaliser une plus-value lors de leur cession.

Le FPCI Elevation Patria investira dans des sociétés ayant une activité dans le secteur de la défense, comprenant notamment les

sous-secteurs des armes, du nucléaire, de l'aéromilitaire, du spatial militaire, du cyber, des drones militaires et plus généralement tous autres équipements militaires.

L'objectif du fonds est de faire bénéficier les porteurs de parts d'une rentabilité annuelle nette de 15 % sur le capital investi. Il ne s'agit que d'un objectif et d'un retour sur investissement envisagé et aucunement d'une garantie. L'investissement dans le fonds présente un risque de perte en capital.



Le secteur de la défense en France et en Europe est en début de cycle de croissance longue, marqué par

- Une hausse durable des budgets.
- Des afflux de capitaux déjà record sur les marchés cotés (6,2 Md\$ investis dans les ETF défense au S1 2025, contre 1,1 Md\$ au S1 2024⁽¹⁾) et des performances dynamiques (+40 % à +70 % sur 12 mois au 30/06/2025⁽¹⁾).
- Une base industrielle sous-dimensionnée qui doit se moderniser.
- Des perspectives de performances solides en Private Equity français, qui surperforme historiquement les marchés cotés (12,7% nets par an sur 10 ans contre 8,9 % pour le CAC 40 et 8,3 % pour la CAC All Tradable⁽²⁾).



Un **point d'entrée** stratégique

Dans la perspective d'une demande qui va s'intensifier dans les 5 à 10 prochaines années, et des valorisations qui n'ont pas encore pleinement intégré la montée en cadence industrielle en Europe.

⁽¹⁾ Source : Morningstar

⁽²⁾ Source : France Invest, juillet 2025

Soutenir le développement d'un secteur en fort besoin de financement

Le secteur de la défense connaît aujourd'hui une profonde mutation stratégique. Le retour de conflits sur le continent européen, notamment en Ukraine et autour de la mer Baltique ainsi que l'intensification des menaces en matière de cybersécurité, entraînent une hausse structurelle et durable des budgets militaires.



L'OTAN fixe désormais comme objectif pour ses États membres de consacrer 2% de leur PIB par an aux dépenses de défense.



En France, la Loi de Programmation Militaire 2024-2030 prévoit un budget de 413 milliards d'euros, soit une augmentation de 40 % entre 2017 et 2030.



L'Allemagne prévoit de doubler ses dépenses de sécurité et de défense pour atteindre environ 150 milliards d'euros par an en 2029 (contre environ 75 milliards d'euros en 2024).



À l'échelle européenne, le plan « ReArm Europe » vise à mobiliser 800 milliards d'euros d'ici 2030 afin de relocaliser et sécuriser les chaînes d'approvisionnement stratégiques.

Dans ce contexte, les besoins de financement sont considérables :

- les chaînes de production, qu'il s'agisse des composants électroniques, des systèmes de propulsion ou des munitions, doivent être renforcées pour réduire les dépendances critiques ;
- les PME, qui représentent plus de 80 % des fournisseurs de la défense en France, manquent de moyens pour investir et accroître leur capacité de production. Après plusieurs décennies de stagnation, elles doivent aujourd'hui répondre à une demande soudaine et durable, portée par des carnets de commandes en forte croissance ;
- Selon les grands industriels du secteur, une décennie entière de croissance soutenue est à prévoir.

“

Le moment est unique,
selon notre analyse, pour
accompagner la consolidation et
la montée en puissance du
tissu industriel de défense,
en soutenant des entreprises
stratégiques au cœur des
enjeux nationaux
et européens.

Benjamin Cohen,
Managing Partner



Points clés



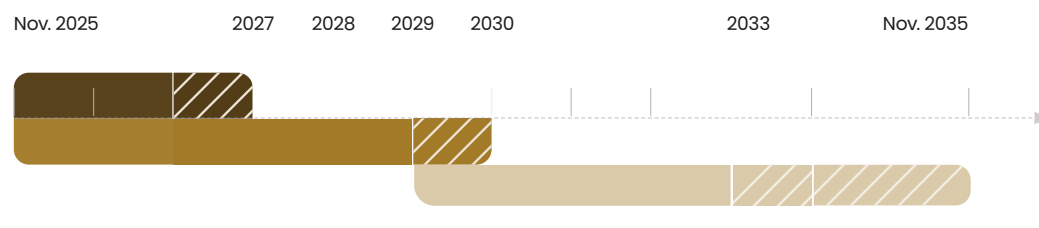
⁽¹⁾ Voir la définition des investisseurs qualifiés dans le règlement du fonds.

⁽²⁾ L'objectif est fondé sur la réalisation d'hypothèses de marché arrêtées par la société de gestion et ne constitue en aucun cas une promesse de rendement ou de performance.

Calendrier prévisionnel

Fonds de 8 ans, prorogeable 2x 1 an

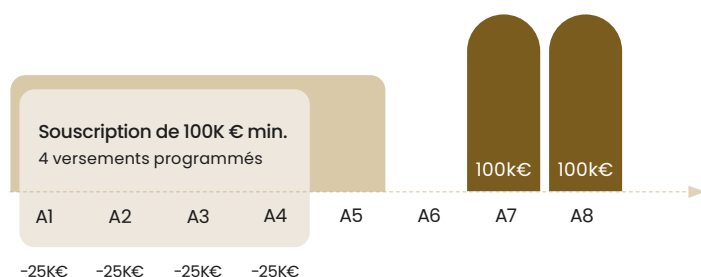
Constitution du fonds : novembre 2025



- Période de souscription
2 ans, prorogeable 1 an
- Période d'investissement
4 ans, prorogeable 1 an

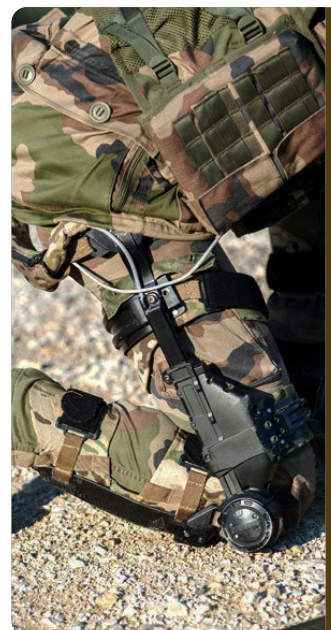
- Période de désinvestissement
Objectif de céder tous les actifs du fonds au bout de 8 ans
(possibilité de proroger le fonds 2 fois 1 an si nécessaire)

Simulation des flux prévisionnels



- Appel de fonds programmé
- Engagement de conservation de 5 ans
- Distributions potentielles

Le FPCI Elevation Patria présente un risque de perte en capital et un risque de liquidité.



Une fiscalité optimisée en cas de plus-value du fonds

L'investissement dans le FPCI Elevation Patria permet, si le fonds génère des plus-values, de bénéficier :

- pour les personnes physiques⁽¹⁾, d'une exonération d'imposition sur le revenu sur les plus-values latentes et distribuées par le fonds,
- pour les personnes morales⁽²⁾, d'une exonération d'IS sur les plus-values latentes et d'un taux d'IS réduit (0% ou 15%) sur les plus-values distribuées sous réserve du respect de certaines conditions.



Éligibilité au dispositif de l'apport-cession

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.

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. Le traitement fiscal dépend de la situation personnelle de chaque investisseur.

⁽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 pour tout ou partie des répartitions d'actifs du Fonds et des produits de cession des parts du Fonds.

Comité consultatif



Un conseil stratégique, spécialiste du secteur de la défense

IAC est une société de conseil ayant notamment pour activité le conseil en management et en compétitivité industrielle. Elle dispose à ce titre d'une expérience industrielle unique et reconnue dans

le secteur de la défense depuis 40 ans avec plus de 100 acteurs accompagnés. Son expertise s'étend sur les domaines suivants :

Compréhension des tendances structurelles de marché sur les différents segments de la défense (armement terrestre, aéroporté, naval, spatial, cyber).

Excellente connaissance de l'écosystème industriel français de la défense de sa chaîne de valeur et de la répartition des profits le long de celle-ci.

Compétences de due diligences techniques et opérationnelles pour évaluer le potentiel de croissance des entreprises et identifier les actions structurelles pour l'accélérer.

Accompagnement opérationnel sur des projets d'augmentations capacitaires et des actions de diversification pour accélérer la croissance.

IAC a accompagné ces dernières années principalement

The logo for THALES, with the word 'THALES' in a bold, blue, sans-serif font.

The logo for SAFRAN, featuring a stylized blue 'S' followed by the word 'SAFRAN' in a bold, blue, sans-serif font.

The logo for DASSAULT AVIATION, featuring a stylized blue aircraft icon followed by the words 'DASSAULT AVIATION' in a bold, blue, sans-serif font.

The logo for NAVAL GROUP, with the word 'NAVAL' in a bold, blue, sans-serif font and 'GROUP' in a smaller, blue, sans-serif font below it.

The logo for MBDA MISSILE SYSTEMS, with 'MBDA' in a bold, black, sans-serif font and 'MISSILE SYSTEMS' in a smaller, red, sans-serif font below it.

The logo for arianeGroup, featuring a stylized blue aircraft icon followed by the word 'arianeGroup' in a blue, sans-serif font.

Exemples de sociétés opérant dans le secteur de la défense, non ciblées par le FPCI Elevation Patria.

IAC accompagne le FPCI Elevation Patria dans le déploiement de sa stratégie d'investissement. Elle ne disposera d'aucun pouvoir décisionnel au sein du fonds, ni d'aucune délégation de gestion.

Analyse pré-acquisition

- Assistance à l'identification des opportunités d'investissement.
- Analyse stratégique et sectorielle des cibles identifiées par la société de gestion (étude de réputation, de positionnement dans la chaîne de valeur, de solidité du business plan, opportunité de croissance etc.).

Stratégie de création de valeur

- Participation à l'accompagnement stratégique des sociétés du portefeuille (structuration de projets d'augmentation capacitaire, étude des opportunités de croissance externe ou de diversification sectorielle / géographique, etc.).
- Participation consultative aux réunions du Comité d'Investissement, sans droit de vote, à la demande de la Société de Gestion.

Deux Conseillers, experts des enjeux de défense

Dans le cadre de la mise en œuvre de la stratégie d'investissement du Fonds, la Société de Gestion fait appel à deux conseillers externes (les « Conseillers »), sélectionnés en raison de leur expertise sectorielle, stratégique ou opérationnelle, notamment dans les domaines liés aux enjeux industriels et technologiques couverts par le FPCI Elevation Patria.

Les Conseillers peuvent être consultés par la société de gestion, à titre ponctuel ou récurrent, dans le cadre de l'identification des opportunités d'investissement et dans l'accompagnement stratégiques des sociétés dans leur développement. Ils ne disposent d'aucun pouvoir décisionnel au sein du fonds, ni d'aucune délégation de gestion.



Alain Juillet

Il est une figure reconnue du monde de la stratégie, de l'intelligence économique et de la défense. Officier parachutiste de formation, diplômé de Stanford, de l'IHEDN et du Groupe HEC, il a occupé des fonctions de direction dans de grands groupes industriels avant de diriger le renseignement extérieur à la DGSE puis l'intelligence économique auprès du Premier ministre. Il a largement contribué à structurer la réflexion stratégique nationale en matière de sécurité et de compétitivité, notamment en tant que Président puis Président d'honneur du Club des Directeurs de Sécurité des Entreprises (CDSE).

Il apporte au fonds ses larges connaissances à la croisée du monde économique et de la sécurité nationale.



Jacques Gautier

Il a exercé pendant 30 ans des responsabilités politiques et institutionnelles de premier plan, notamment comme maire de Garches et sénateur des Hauts-de-Seine (2007-2016). Il a été Vice-Président de la Commission des affaires étrangères, de la défense et des forces armées (2011-2016), dont le champ de compétences couvre notamment l'examen des projets de loi de ratification de traités et d'accords internationaux. En 2012, il est également membre titulaire de la Commission chargée de l'élaboration du livre blanc sur la défense et la sécurité nationale.

Il apporte au fonds une expertise précieuse en matière d'influence institutionnelle et de stratégie de développement pour les entreprises du secteur de la défense.

Présentation du groupe

ELVEST | UN ENGAGEMENT,
DES TRAJECTOIRES

Elvest est un groupe indépendant spécialisé dans la structuration et la distribution de solutions d'investissement innovantes. Depuis 1991, le groupe conçoit et développe, au sein de ses maisons expertes, des solutions à forte valeur ajoutée destinées aux professionnels de la gestion de patrimoine et à leurs clients.

Organisé comme une plateforme d'expertises complémentaires, Elvest couvre plusieurs grandes classes d'actifs, notam-

ment le private equity (Elevation Capital Partners), les produits structurés (Solvest), les solutions d'épargne et de retraite (Tenest) ainsi que des solutions de défiscalisation (Inter Invest Outre-mer).

En accompagnant les stratégies patrimoniales sur le long terme, le groupe a déjà accompagné plus de 28 000 entreprises et financé plus de 6 milliards d'euros d'actifs depuis sa création.

+30 ans

d'expérience dans le
financement des entreprises

+1 500

partenaires distributeurs

+72 000

Investisseurs

+250

Collaborateurs

Au 31/12/2025

Transformer l'ambition en progrès

Fondée en 2015 et basée à Paris, Elevation Capital Partners est la société de gestion du Groupe Elvest.

Partenaire engagé aux côtés des entrepreneurs, Elevation Capital Partners les accompagne dans la réalisation de leurs ambitions. Profondément ancrée dans l'économie réelle, elle s'emploie à créer de la valeur à long terme pour ses clients en investissant dans des sociétés, des fonds

de capital investissement ou des actifs réels, sélectionnés pour leur potentiel de croissance et de performance. L'innovation, l'engagement et la simplicité guident sa démarche d'investisseur responsable, tournée vers la transformation des défis économiques en opportunités de croissance.

Pour plus d'informations :
www.elevation-cp.com



Private Equity

Prises de participations minoritaires au capital de sociétés non cotées suivant des approches généralistes ou thématiques.



Fonds de fonds

Investissements dans un portefeuille diversifié de fonds internationaux



Real Estate

Acquisitions d'actifs immobiliers physiques.

2015

Date de création

1 Md €

Encours levés

+200

Participations depuis l'origine

+30

Fonds sous gestion

Un fonds couvert par la garantie des Investisseurs de Bpifrance



Depuis plus de 30 ans, ces garanties favorisent l'orientation des capitaux privés vers le financement et la croissance des entreprises françaises (startups, TPE et PME) et concourent à structurer le marché du capital investissement.

1.

Au service des sociétés d'investissement et des sociétés de gestion, ces garanties rassurent les investisseurs en réduisant le risque de perte en capital.

2.

Au service de l'économie, ces garanties consolident le financement des phases critiques de la vie des entreprises (amorçage, création, innovation, industrialisation), accompagnent l'émergence de nouveaux secteurs, participent à l'équilibre des thèses à impact et sécurisent la formation de nouvelles équipes de gestion.

Pour en savoir plus : gfp@bpifrance.fr

Concrètement, comment cette couverture fonctionne pour le FPCI Elevation Patria ?

- ① Le fonds investit dans des sociétés françaises éligibles, du secteur de la défense, pour financer leur croissance.
- ② Chaque société en portefeuille peut faire l'objet d'une demande de couverture en contrepartie du paiement d'une commission annuelle.
- ③ La couverture du risque peut atteindre jusqu'à 70 % pour les jeunes PME (< 3 ans) et 50 % pour les autres PME, dans la limite globale de 30 % des sommes garanties.

Cette garantie publique est un atout commercial permettant de réduire en partie l'exposition au risque de perte en capital, sur les lignes pour lesquelles la demande en sera faite par la société de gestion (toutes les sociétés en portefeuille ne seront pas nécessairement garanties).

Stratégie d'investissement

Le FPCI Elevation Patria offre aux investisseurs l'opportunité de prendre part au développement des PME du secteur de la défense, d'une importance centrale dans son tissu industriel.

Positionnement stratégique des PME*

- Le secteur de la défense est composé de quelques grands groupes industriels dont les carnets de commandes alimentent une myriade d'entreprises sous-traitant. Au total, au-delà des neuf grands donneurs d'ordre, plus de 20 000 PME du territoire fournissent la défense française.
- Les PME représentent plus de 80 % des fournisseurs de la défense en France.
- Elles innovent dans tous les métiers de la défense (IA, drones, électronique, cybersécurité) mais peinent à augmenter leur capacité de production.

Renforcement de la capacité des PME à répondre à la demande

- Les PME représentent la colonne vertébrale de la base industrielle de défense et sont en besoin d'agilité, de financement et d'accompagnement pour capter la croissance des commandes.
- Après des décennies sans croissance, celles-ci n'ont pas investi et ont donc une faible capacité de production.
- Aujourd'hui, ces PME ont besoin d'investir pour augmenter leur capacité à produire et répondre aux commandes des grands donneurs d'ordres face à ce besoin soudain et à long terme.

Principaux critères de sélection des entreprises

Sociétés majoritairement françaises et potentiellement européennes

Chiffre d'affaires annuel

1 – 100 M€

Activité présentant un potentiel de croissance

Investissement unitaire cible

1 – 5 M€

*Source : ministère des Armées, Ecodef juillet 2023



Schéma simplifié de la chaîne de valeur du secteur de la défense

1. Maîtres d'œuvre industriels / Donneurs

Grands groupes intégrateurs (Dassault Aviation, Thales, Safran, etc.) concevant et assemblant les systèmes complexes (avions, frégates, missiles, radars...).

Flux
financiers

Flux
technologiques

2. Sous-traitants de rang 1

(PME/ETI stratégiques)

Fournisseurs de systèmes ou sous-systèmes critiques (ex. : capteurs, moteurs, assemblages mécaniques complexes, électronique embarquée, etc.) ayant des relations contractuelles directes avec les donneurs d'ordres.

3. Sous-traitants de rang 2

(PME spécialisées)

Producteurs de pièces, composants ou services élémentaires, pouvant constituer des goulots d'étranglement en cas d'augmentation rapide des cadences.

Sociétés cibles du FPCI Elevation Patria

PME / ETI sous-traitantes de rang 1 & 2

Objectifs

Accroître leurs capacités de production, améliorer leur chaîne d'approvisionnement et soutenir la montée en cadence imposée par les programmes de réarmement.

Stratégie

Consolidation, modernisation industrielle, financement d'extensions d'usines ou de nouveaux équipements, digitalisation pour fiabiliser les délais et la traçabilité, etc.

Exemples de sous-secteurs cibles

Ces spécialités du secteur de la défense devraient bénéficier à plein, d'après la société de gestion et ses conseils, de la hausse des budgets engagée pour les années à venir :



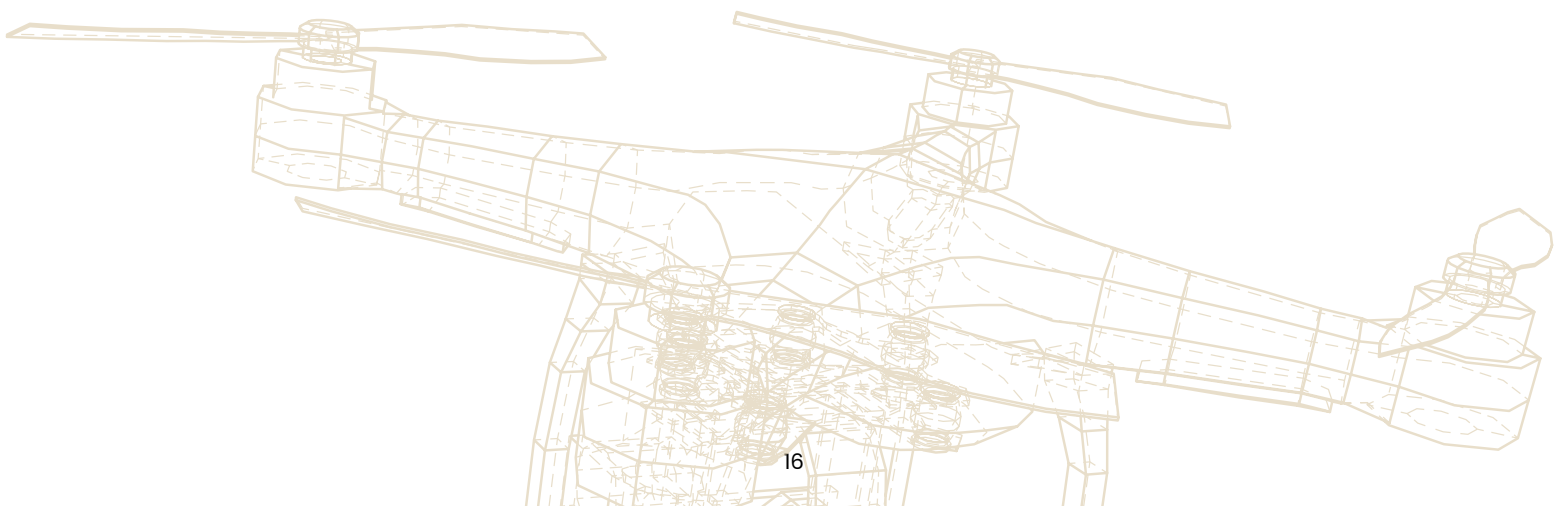
Munitions et missiles

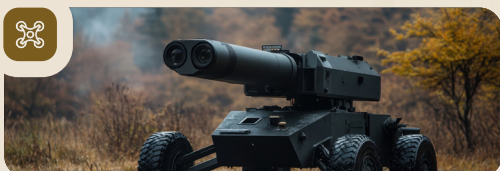
Dans cette filière, de nombreuses entreprises françaises de taille moyenne fabriquent poudres, corps métalliques, fusées de tête ou charges propulsives. La sécurité d'approvisionnement exigée par les états européens se traduira par des contrats pluriannuels assortis d'avances de trésorerie ; les industriels auront besoin de financements pour agrandir leurs ateliers, automatiser le chargement pyrotechnique et recruter la main-d'œuvre spécialisée indispensable au doublement des cadences.



Systèmes d'artillerie terrestres et véhicules blindés

Les programmes d'achats conjoints (initiatives de coopération entre plusieurs pays - souvent au sein de l'Union européenne ou de l'OTAN - visant à acquérir ensemble des équipements militaires pour des raisons stratégiques, économiques et logistiques) vont favoriser la standardisation de pièces critiques : tubes, galets, boîtes de vitesse, sous-ensembles électroniques. Les entreprises de taille moyenne qui maîtrisent l'usinage grande dimension, la fonderie ou la mécatronique accéderont ainsi à des marchés cadre européens, et devront investir dans des centres d'usinage haute précision, dans l'intégration de procédés additifs et dans la structuration de chaînes logistiques locales.





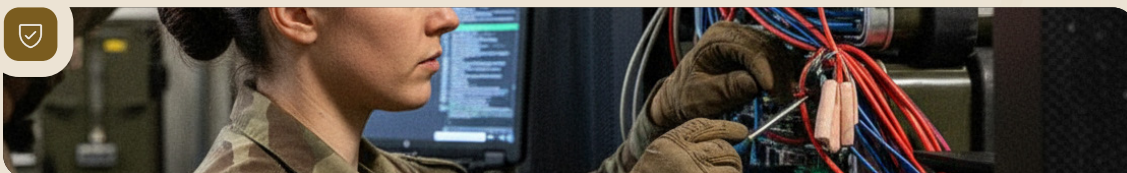
Drones, munitions rôdeuses et capacités antidrones

Les Etats affichent l'objectif de produire des millions de vecteurs d'ici 2030, créant ainsi un marché de masse inédit ; cet écosystème couvre la conception de plateformes, le développement de capteurs et l'intégration de solutions antidrones, stimulant l'innovation logicielle et la standardisation des architectures ouvertes. Les crédits européens et nationaux financeront des lots de pré-séries et des bancs d'essais mutualisés ; les entreprises de taille moyenne vont devoir investir pour industrialiser plus rapidement leurs prototypes, renforcer la cybersécurité embarquée et s'insérer dans des consortiums transfrontaliers.



Défense aérienne et antimissile

Les chaînes radar, les ensembles hyperfréquences et les actionneurs d'intercepteurs exigent un tissu de fournisseurs disposant de compétences pointues en matériaux composites, en micro-ondes ou en assemblage de cartes électroniques de haute densité. Les entreprises françaises de taille intermédiaire vont devoir moderniser leurs salles blanches, adopter les dernières technologies et certifier leurs processus aux standards OTAN, ce qui renforcera leur position de rang 1 auprès des maîtres d'œuvre.



Cybersécurité et logiciels souverains

Face à l'intensification des cyberattaques ciblant les infrastructures critiques civiles et militaires, les États européens accélèrent la constitution d'une cybersécurité souveraine. De nombreuses PME et start-up françaises spécialisées dans la détection d'intrusion, l'analyse comportementale des menaces ou encore la sécurisation des communications tactiques peinent à franchir le cap de l'industrialisation. Ces entreprises devront lever des financements pour recruter des ingénieurs en sécurité offensive et défensive, certifier leurs solutions selon les standards OTAN ou ANSSI, et bâtir des infrastructures logicielles mutualisées garantissant une interopérabilité accrue entre forces armées alliées.

Principales caractéristiques

Société de gestion	Elevation Capital Partners (Agrément n° GP-15000006)		
Partenaire stratégique	IAC		
Forme juridique	Fonds Professionnel de Capital Investissement		
Classification SFDR	Article 6		
Indicateur Synthétique de Risque (SRI)	Risque le plus faible 1234567 Risque le plus élevé		
Durée de vie et de blocage du fonds	Jusqu'en 2033 et au plus tard 2035 (8 ans, prorogeable 2x1 an)		
Période de souscription	2 ans (prorogeable 1 an)		
Objectif de rendement annuel net (non garanti)	15 % (Part A) - Multiple net de 2x sur un horizon de placement de 8 ans		
Zones géographiques	France et Europe		
Souscription minimum	100 000 € (30 000 € sous certaines conditions)		
Appels de Fonds	Libération immédiate ou fractionnée. Appels annuels programmés possibles en 4 fois.		
Primes de souscription	Souscription		Prime
	Entre le 01/01/2027 et le 30/06/2027		2%
	Entre le 01/07/2027 - fin de la période de souscription		3%
	A compter de la fin de période de souscription initiale		4%
Droits d'entrée maximum	5 % maximum TTC		
Catégories de parts	Part	Code ISIN	Montant min. & appel
	A	FR0014011MX8	100 K€ - Appel immédiat
	A2	FR0014011MY6	100 K€ - Appel programmé en 4 fois
	B	FR0014011N10	250 K€ - Appel immédiat
	B2	FR0014011N28	250 K€ - Appel programmé en 4 fois
Valorisation	Semestrielle		
Dépositaire	CACEIS BANK		
Carried interest	20% de la plus-value nette au-delà de 1,3x le montant souscrit		
Engagement du Groupe Elvest et des équipes	Minimum 0.25% de la taille du fonds		

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 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. Risque lié au secteur

L'objet du fonds est d'investir principalement dans des sociétés 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. 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.

4. 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.

5. Risque lié à 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.



Elevation
Capital Partners

21 rue Fortuny 75017 Paris

0156620055

www.elevation-cp.com

Document non contractuel édité en septembre 2025. Ce document ne se substitue pas au document d'informations clés (« 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 sont disponibles sur simple demande écrite.