



EVeille La Lettre du Private Equity en Asie YEAR END REVIEW 2010



Editorial

Le « best of » de nos numéros de 2010

Un grand merci pour votre fidélité depuis le lancement de **EVeille La Lettre du Private Equity en Asie** en juin 2010. En guise de rétrospective, cette « YEAR END REVIEW » résumera les dossiers les plus percutants de 2010.

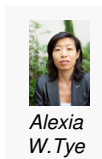
Ce hors-série redonnera le parfum des principaux sujets traités dans la lettre mensuelle :

- Construction de portefeuille et thématiques d'investissement
- Analyse d'un deal phare (sorties et investissements)
- Focus Pays - tendances, opportunités, écueils
- Performances (par marché, par fonds, et deal-by-deal)
- Updates ESG/ ISR
- Les investissements asiatiques (financiers et stratégiques) en Europe

Le détail de ces articles est consultable dans les numéros de juin à décembre 2010 de **EVeille La Lettre du Private Equity en Asie** mis sur notre site web www.addventure-advisers.com.

Tous vos commentaires et suggestions pour les prochains numéros de la nouvelle année seront précieux.

Bonne Année ! ■



Alexia
W. Tye

Le plus grand 'first time' fonds chinois plie ses bagages

Les dernières sorties sont en cours pour Hopu, fonds de US\$2,5Mds créé en 2008 par un ancien dealmaker de Goldman Sachs. Pas de 2e fonds en vue car 2 fondateurs partent à la retraite.

Une des plus importantes sorties dans le buyout: la cession de China Network Systems pour US\$2,4Mds

L'opérateur de télévision par câble taiwanais, contrôlé par le fonds MBK Partners, a été cédé au groupe Want Want. Une méga sortie à côté de celle de KEB pour un montant de US\$4,1Mds (en attente d'autorisations)

Le plus gros fonds de buyout pan-Asiatique levé en 2010: Carlyle Asia Partners III à US\$2.55Mds

La firme Carlyle Group a clôturé son plus gros fonds Asie, avec un montant en hausse de 40% par rapport à son fonds précédent. Le méga fonds buyout est géré à côté du fonds capdev Carlyle Asia Growth Capital Partners IV

Un des deals les plus rentables : 16x la mise pour TPG en revendant Shenzhen Development Bank

L'investissement de US\$150M en 2004 était le premier deal de contrôle (effectif) d'une banque chinoise.

Les sorties notables : la Chine se taille la part du lion

(Voir numéros juin-décembre 2010 pour les détails sur les valorisations, analyse des deals etc)

SKS Microfinance, la première société indienne de micro-crédit, a levé US\$350M sur les deux bourses de l'Inde. C'est un exemple d'un **ISR** orienté 'for-profit', soutenu majoritairement par des fonds venture. **Sequoia** a investi en 2007 un montant de US\$ 11,5M, et détient aujourd'hui 24% de SKS Microfinance, avec une valorisation d'environ **11x la mise**, justifiant à ses yeux sa ténacité dans le segment 'early stage' en Inde. D'autres investisseurs incluent George Soros, l'investisseur individuel Vinod Khosla de la Silicon Valley, et Unitus, un groupe ISR qui compte Pierre Omidyar (le fondateur de **eBay**) parmi ses mécènes.

Une entité de **TPG** a vendu sa participation de 16,76% dans **Shenzhen Development Bank** à l'assureur chinois Ping An Insurance. La transaction a été réglée en actions de l'acquéreur, cotées sur la bourse de Hong Kong. Au final, la liquidation totale de l'investissement a rendu environ **16x la mise** de départ de US\$150M.

Autonavi, société du portefeuille du fonds de capital-développement **CMT Chinavalue***, a réussi une introduction sur le **NASDAQ**, levant un montant de US\$ 108M. Autonavi fournit du contenu et des services pour les systèmes de localisation par GPS embarqués.

Le fonds **CMT Chinavalue***, a réalisé ensuite une autre sortie avec l'IPO de **MicroPort Scientific Corporation** qui a levé l'équivalent de €145M sur la bourse de Hong Kong. Avec ce rythme important de sorties, le fonds a déjà cédé la majeure partie de son portefeuille. La PME **MicroPort Scientific Corporation** est un fabricant d'équipement médical, notamment des stents cardio-vasculaires. Cet IPO suit de près celui de **China Medical Systems** - de nombreux IPOs ont eu lieu en 2010 dans le domaine des sciences de la vie en Chine. Un des leaders de l'outsourcing de la recherche pharmaceutique en Chine, **Shangpharma**, devient la 2e CRO (contract research organisation) chinoise à être cotée sur le NYSE. Son sponsor, **TPG**, a doublé sa mise en 3 ans. **Sihuan Pharma** réussit le 2e plus gros IPO dans le monde en 2010 dans les sciences de la vie. Ce fabricant de médicaments cardio-cérébro-vasculaires a levé l'équivalent de €540M sur la bourse de Hong Kong. Ses

investisseurs incluent **Quantum Partners** (un fonds de George Soros), l'assureur **China Life**, et le fonds **New Horizon Capital***.

Le fonds de capital-développement **New Horizon Capital*** a aussi réalisé une sortie de sa participation dans le constructeur naval chinois **Rongsheng**. L'introduction de Rongsheng sur la bourse de Hong Kong a permis de lever l'équivalent de US\$1,8 Mds.

Les sorties ont repris pour le fonds chinois CDH. Dans l'espace d'un mois, 3 sociétés du portefeuille ont réussi leur introduction en bourse. Deux d'entre elles se sont introduites sur le NYSE : **Syswin Brokerage** (services immobiliers) et **Xueda** (éducation), levant respectivement US\$67M et US\$128M. **China Modern Dairy** (agro-alimentaire), la 3^e, s'est introduite à la bourse de Hong Kong (HKEx). Cette dernière a levé l'équivalent de €339M à un PER de plus de 60.

Le Vietnam, marché moins couru par les acteurs de private equity, a généré des rendements intéressants dans la consommation. On note 2 sorties récentes dans le segment de l'alimentation : le désinvestissement partiel d'une chaîne de restauration **Golden Gate**, pour un TRI de 72%, et **Masan Food**, une société de production de nouilles et de sauces croissant à un rythme de 55% par an, qui a rendu 2x en 18 mois.

En Thaïlande, **S&P**, une chaîne de restaurants et de pâtisseries, a généré 2,5x la mise suite à une sortie industrielle.

Une des sorties les plus importantes en Asie en 2010 est celle de **KEB (Korea Exchange Bank)**, vendue enfin par le fonds distress **Lone Star** au prix de US\$4,1Mds. Au final Lone Star peut tripler sa mise initiale, une fois que tous les obstacles réglementaires et fiscaux auront été résolus.

* fonds sélectionnés par AddVenture pour ses clients

Construction de portefeuille pan-Asie :

(Voir numéros juin-décembre 2010 pour des recommandations de pays-segments, thématiques d'investissement etc)



Portefeuille illustratif avec environ 15 lignes

Compartment 'Growth Capital'

3 fonds growth capital Chine
3 fonds growth capital Inde
1 fonds Sud-Est Asie
1 fonds Indochine/Vietnam

Compartment Buyout

1 fonds buyout Japon/Corée
1 fonds buyout Australie/NZ
1 fonds buyout pan-Asie
1 fonds buyout Chine

Compartment Venture

1 fonds venture Chine

Compartment 'Others'

1 fonds 'special situations' (distress)
1 fonds thématique ou sectoriel (cleantech, infrastructure, ISR* etc)
1-2 co-investissements ou secondaire

Au cours de 2010, nous avons discuté d'une approche de mapping des fonds, et d'identification des fonds locaux indépendants. A noter la situation d'abondance de capital entraînant des sursouscriptions et des difficultés d'accès pour certains fonds, d'où l'importance du relationnel. Il faudrait être attentif également au risque des pays 'surachetés' (Chine et Inde). Quant à la stratégie de montage d'une activité de private equity Asie, nous avons comparé un investissement dans des fonds de fonds, dont les portefeuilles

contiennent une majorité de fonds identiques, avec une approche *in-house* à valeur ajoutée et économiquement moins onéreuse.

TABLEAU: PRIVATE EQUITY ASIE-PACIFIQUE
Segmentation stratégie-pays

Pays	Stratégie(s) principale(s)	Stratégie(s) subsidiaire(s)
Chine/Taiwan	Growth Capital	Buyout, VC, PIPE*
Inde	Growth Capital, Infrastructure	VC, PIPE*
Japon	Buyout	Buyout, Growth Capital
Corée	Buyout	Growth Capital, VC
Sud-Est Asie (Thaïlande, Indonésie, Singapour, Malaisie)	Growth Capital	Buyout
Vietnam/Indochine	Growth Capital	
Australie/NZ	Buyout	VC

*PIPE : private investment in public equity

Dominance growth capital (capdev) dans les pays en forte croissance

Dominance du buyout dans l'Asie « développée »

Quelques thématiques d'investissement analysées ou recommandées en 2010:

- Sciences de la vie (services diagnostiques, manufacturing)
- Produits de consommation (alimentation)
- Education
- Cleantech
- ISR

RAPPEL à nos lecteurs non-clients :

Merci de compléter et retourner le bulletin d'abonnement de **Eveille La Lettre du Private Equity en Asie** pour 2011



Un commentaire ou une demande de renseignement ?
Contactez Alexia Tye, Associé : addventure@wanadoo.fr

Des investisseurs occidentaux qui se renforcent en Asie

Exor, le holding de la famille Agnelli d'Italie, établit un fonds de US\$250M pour investir dans le midmarket en Chine et en Inde, en collaboration avec NM Rothschild & Sons et Jardine Matheson. Exor investira US\$100M dans le fonds.

Aviva Investors étoffe sa présence à Singapour. Aviva Investors gère US\$10 Mds d'actifs en Asie, et l'objectif est d'atteindre des encours de US\$35 Mds dans 4 ans. Le groupe est considéré comme en retard dans le marché asiatique par rapport à ses pairs. Rappelons que le bureau de Singapour de **AXA Private Equity** gère environ **10% des actifs** de capital-investissement du groupe en 2010.

Norges Bank Investment Management (NBIM), qui gère les investissements internationaux des fonds et des réserves de change de l'état norvégien, inaugure un bureau à Singapour. NBIM consacre 15% de ses US\$450 Mds d'actifs à l'Asie-Pacifique.

Blackberry Partners Fund (affiliés à la firme canadienne Research in Motion) lance un fonds de US\$100M en Chine, focalisé sur les technologies mobiles dans le plus grand marché d'abonnés mobiles au monde. Ce fonds est une JV avec China Broadband Capital Partners, spécialiste des médias et communications.

Infinity Group a établi 8 fonds Israël-Chine. Présent depuis 2004 en Chine, son approche vise l'innovation technologique (IT, énergies alternatives, sciences de la vie et l'agriculture du futur). Infinity travaille en collaboration

avec les autorités locales des villes de 2^e rang, investissant des montants modestes. Sa démarche permet aux entreprises israéliennes de pénétrer le marché chinois. Le groupe vient d'annoncer 3 nouveaux accords dans la municipalité de Tianjin, d'une valeur de US\$33M. Deux sont du domaine des sciences de la vie : le **Tianjin Israel Life Science Fund** et le **Tianjin-Israel Chase Sun Accelerator**, visant à développer et à commercialiser des appareils médicaux (*devices*) et médicaments israéliens dans le marché chinois. Le 3^e concerne une société de portefeuille, **Power Paper** (concepteur de piles imprimables), qui crée une JV à Tianjin pour fabriquer des emballages utilisant cette technologie.

Les grands fonds de buyout anglo-saxons (**TPG, Blackstone, KKR, Carlyle** etc), ont lancé des fonds libellés en devise chinoise, soutenus par des investisseurs chinois, notamment des entités municipales. Ces fonds sont généralement d'un montant de Yuan 5 Mds (€565M). Les firmes de la Silicon Valley s'y mettent aussi: **Kleiner Perkins** a clôturé son 1er fonds en devise chinoise à Yuan 600M (€66M).

ISR en Asie : Une sensibilisation croissante

En Asie, la Corée se distingue par un niveau élevé de sensibilisation en matière d'investissement responsable et d'ESG. Sans doute en partie lié au fait que le secrétaire général des Nations Unis est un Coréen, le nombre de signataires coréens des **UNPRI** (United Nations Principles for Responsible Investment) est le plus élevé parmi les pays asiatiques. La Corée y compte 18 signataires. Par ailleurs les grands pays asiatiques sont remarquables par leur faible adhésion aux UNPRI : aucun signataire de la Chine, et seulement 4 de l'Inde. Alors que même les petits pays/territoires comme Singapour ou Hong Kong en ont davantage : 6 et 8 respectivement. (*A titre de comparaison, la France compte 65 signataires des UNPRI.*)

Fondé en 2007, le **Kosif** (Korea Sustainability Investment Forum), l'équivalent de **Eurosif** en Europe, œuvre pour promouvoir le concept d'ISR en Corée, dont les encours s'élèvent déjà à US\$ 3,3 Mds. Un tiers de ces encours est investi par le fonds de pension national coréen **NPS**. Un autre organisme clé est l'**Association for Sustainable & Responsible Investment in Asia**, basé à Hong Kong.

Les pratiques ESG sont plus généralisées dans les marchés d'actions cotées en Asie. A titre d'exemple, le fournisseur d'indices des bourses chinoises a lancé avec ECPI, une société européenne de recherche en ESG, un nouvel indice « **China ESG 40 Equity Index** ».

Des travaux sur la mise en place de principes ESG et ISR s'appliquant au capital-investissement en Asie et dans les marchés émergents devraient démarrer au sein de l'organisme **UNPRI** courant 2011*. **Robeco**, un des leaders mondiaux en ISR, a reçu le feu vert en 2010 pour lancer un fonds private equity de Yuan 4 Mds (€440M) axé sur le développement durable en joint venture avec la municipalité de Tianjin en Chine.

Les investisseurs européens ont beaucoup à apporter aux marchés asiatiques en matière de best practice en ISR. L'approche devrait clairement être celle d'un engagement actif pour palier aux défaillances, plutôt qu'une approche de 'screening out'.

**AddVenture, incorporé à Singapour, signataire des UNPRI, participera au groupe de travail sur les marchés émergents piloté par le fonds de pension britannique Hermes.*

Investisseurs asiatiques en Europe/US - Tour d'horizon

(Voir numéros juin-décembre 2010 pour les détails sur les profils, stratégie, allocations, cibles, analyse des deals)

Beaucoup d'investisseurs financiers (LPs) asiatiques, notamment les institutionnels coréens, ont amorcé ou augmenté leur allocation aux alternatifs et à l'international. Les LPs historiquement actifs comme GIC (Singapour) ou CIC (Chine) ont continué leur activité via des fonds et dans des investissements directs. En Chine, un important règlement a enfin ouvert le private equity aux assureurs, qui ont rejoint un vivier croissant de LPs domestiques gorgés de liquidités.

Une vague d'investisseurs industriels chinois s'est portée candidate à des acquisitions en Europe. De plus en plus, ils se manifestent dans des dossiers de cession des fonds de private equity européens, notamment du segment buyout. Une autre tendance importante est l'apparition des fonds de buyout asiatiques comme acquéreurs potentiels d'entreprises européennes et américaines, dès lors qu'une part importante de leur activité est liée à l'Asie.

Même si les industriels chinois ont tendance à surpayer, ou du moins, surenchérir sur les valorisations, de nombreuses questions doivent être prises en compte : une litanie d'autorisations chinoises, la compréhension de leurs objectifs et le verrouillage des engagements (IP, localisation des outils de production), le manque de compétences en management et les défis d'intégration post-acquisition.

CHINE

>Acteurs Financiers :

China Investment Corp (CIC), le fonds souverain chinois, a repris €685M d'engagements d'investisseurs existants dans le fonds **Apax Europe VII**. Rejoignant ses confrères de l'Asie-Pacifique (GIC et autres), CIC a également investi 2,3% dans la société de gestion. Récoltant les fruits d'une politique d'engagement actif avec les entités gouvernementales en Asie, **3i** se vante d'avoir CIC comme 1^{er} investisseur dans son fonds **3i Growth Capital Fund** de €1,2Mds. Avec des encours de US\$300Mds, CIC exige un ticket minimum de US\$100M par investissement. Il a dérogé à cette règle en prenant un *cornerstone investment* de US\$50M dans l'IPO de **L'Occitane**, success story de la 1^{ère} entreprise française à être cotée à Hong Kong. Tous les gestionnaires ne désirent pas forcément entrer dans le saint des saints de CIC : **Pantheon Ventures** a renoncé à son mandat de US\$500M de fonds de fonds secondaire obtenu après un appel d'offres extensif aboutissant au choix de 3 gestionnaires (**Pantheon**, **Lexington** et **Goldman Sachs**).

La Municipalité de Shanghai s'engage à hauteur de l'équivalent de US\$75M dans le fonds de fonds en devise locale de **Yimei Capital Management**, la filiale chinoise de **EMAlternatives**, une société de gestion fondée par un ancien de **Alpinvest**.

Le **NSSF** (fonds national de sécurité social), dont les encours gérés s'élèvent à environ Yuan 800Mds (€90Mds), est actif dans le private equity domestique depuis 2008. NSSF a investi en général des tickets de plus de €200M par fonds. Ce LP pourrait devenir une cible de taille pour les gérants européens quand il recevra le feu vert réglementaire pour investir à l'international.

Diverses entités municipales (de Shanghai, Beijing etc) ont investi dans les méga fonds en Yuan que créent les poids lourds anglo-saxons tels **Carlyle**, **Blackstone** et **KKR** en Chine. **3i** se positionne sur le même créneau.

CHINE

> Acteurs Industriels :

Le conglomérat privé **Fosun** devient le premier actionnaire du **Club Med**, avec une participation de 7% (+option jusqu'à 10%), et jouera un rôle clé dans la stratégie Chine du groupe. Fosun s'intéresse à d'autres secteurs en France.

Le 1^{er} constructeur automobile privé chinois, Zhejiang **Geely Holding**, a racheté 100% de **Volvo**, avec le soutien d'un fonds de Goldman Sachs. Geely devra à terme injecter US\$1,4 Mds dans Volvo. L'acquéreur a des plans ambitieux pour développer la marque dans le 1^{er} marché automobile au monde (croissance d'environ **32%** en 2010). Le redressement s'amorce déjà : forte croissance des revenus et nouveaux emplois à Gothenburg.

Lenovo, No 4 mondial des PCs, recherche des cibles d'acquisition dans l'internet mobile, selon son Président en visite en France. Les fonds d'investissement du groupe (**Hony Capital** et **Legend Capital**) s'intéressent de près aux compétences françaises en matière de traitement de l'eau.

HONG KONG

Le groupe privé **First Eastern** lance le premier fonds dédié aux PME britanniques ayant des produits et services compétitifs, désireux de se développer en Chine. « Même si la taille du fonds (à US\$500M) n'est pas grande [*sic*], il y aura des retombées importantes pour les flux d'investissement entre la Chine et la Grande Bretagne », dit le Chairman du groupe.....

TAIWAN

Fidèle à la stratégie nationale de positionnement dans la haute technologie, les Taiwanais ont poursuivi des investissements dans le capital-risque. **Ubiquisys**, fabricant britannique d'équipements et de logiciels femtocells pour les réseaux télécoms 3G, a accueilli **3 investisseurs taiwanais** (Sercomm, UMC Capital et Pacific Venture Partners) dans un nouveau tour de table de US\$5M. Cette transaction est un exemple d'un co-investissement par des acteurs stratégiques asiatiques en partenariat avec des fonds occidentaux (**Advent Venture Partners**, **Accel Partners** et **Atlas Venture**) dans des entreprises européennes.

LES CANDIDATS CHINOIS ET ASIATIQUES aux OPAs et Cessions fin 2010

CEDANT	CIBLE	SECTEUR	CANDIDATS ACQUEREURS	CONCURRENT CHINOIS
PAI /Sodiaal	Yoplait	Alimentaire	Lactalis, Kraft, Pepsico, Nestlé, Lala, General Mills Unilever, le FSI	Mengniu
3i	Hyva	Biens d'équipement (hydraulique)	Les fonds Permira, Unitas (siège à Hong Kong)	Chongqing Machinery & Electric Co
Kempen Capital Management, Famille Fentener van Vlissingen (Pays-Bas)	Draka	Biens d'équipement (câble)	Nexans, Prysmian (Italie)	Tianjin Xinmao
PAI/Blackstone	United Biscuits	Alimentaire	Campbell Soup	Bright Food
Matlin Patterson (fonds distress US)	Cerruti	Luxe-habillement	Li & Fung (Hong Kong) <i>Deal conclu à €53M</i>	

COREE

Le fonds souverain coréen **KIC** veut augmenter son allocation aux alternatifs à US\$ 6 mds, soit 20% de son portefeuille. Il a accordé plusieurs mandats externes (p.ex mandat de secondaires à **Partners Group**).

NPS, 4^e fonds de pension dans le monde, cherche à augmenter ses capacités d'investissement à l'international et de se renforcer dans les investissements alternatifs, une stratégie axée notamment sur l'infrastructure et l'immobilier en Amérique et en Europe. Le fonds a précédemment investi €114 M dans **l'aéroport de Gatwick** au Royaume-Uni. Il a co-investi avec la firme

américaine **KKR** dans le rachat de la participation de 23,44% de **Chevron** dans **Colonial Pipeline**, société américaine de transport de produits pétroliers raffinés. NPS a également accordé un mandat de gestion de US\$400m (€306M) à Rockspring Property Investment Managers, ciblant les marchés immobiliers de l'Europe occidentale et émergente.

La poche assurance de **Korea Post**, avec des encours d'investissements de **US\$26 Mds**, se fixe comme priorité la définition d'une stratégie d'investissement internationale, et de doubler ou tripler son allocation aux investissements alternatifs. L'organisme a lancé un appel d'offres pour un *investment adviser* dans les alternatifs. A surveiller également l'autre poche de la poste coréenne, le pôle épargne.

SINGAPOUR

GIC (Government of Singapore Investment Corporation)

GIC s'est engagé d'investir US\$225M pour une participation 'cornerstone' de 7% dans l'IPO prévu de Travelport (systèmes de réservation Galileo pour les agences de voyages, détenu à 70% par le fonds **Blackstone**). Suite à un remaniement d'allocation géographique, la part de l'Europe restera élevée, avec une stratégie d'investissement direct dans l'**infrastructure** (p.ex **BAA** British Airports Authority) et un intérêt pour l'Europe émergente (Turquie et Pologne).

Temasek Holdings, établi en 1974 et gérant des encours de US\$ 144 Mds, est moins souvent évoqué que son cousin GIC. Il a une moindre exposition à l'Europe que GIC. Temasek a un penchant pour la 'securitization': la titrisation des cashflows générés par des actifs, notamment dans l'infrastructure et l'immobilier.

MALAISIE

Le fonds de pension **EPF**, établi en 1991 et détenant environ US\$112Mds d'actifs, souhaite se diversifier davantage à l'international. EPF a accordé un mandat de £1,2 Mds dans l'immobilier en Grande Bretagne.

Publié mensuellement par :



Cabinet de conseil en investissement dans le private equity en Asie, agissant pour le compte d'investisseurs européens.

Nos domaines d'expertise dans le private equity Asie :

- Elaboration et mise en œuvre des stratégies d'investissement
- Mapping des fonds top quartile (par stade, géographie, thématique etc)
- Construction de portefeuille et allocation d'actifs
- Evaluation, screening et due diligences
- Gestion conseillée
- Rapports et études
- Montage de nouveaux fonds et activités de gestion en Asie
- Soutien aux sociétés de portefeuille (M&A, développement commercial)

Paris | Singapour | Shanghai

● 8 Villa du Mont Tonnerre, 75015 Paris, France Tel.+33 1 45 67 38 06 +33 6 13 54 36 28 ● HSBC Tower, Office 06-22, 100 Lujiazui Ring Road, Shanghai 200120, China Tel. +86 21 6877 7700 +86 1376 1375 298 ● 1 Greenview Crescent, Singapore 289311 Tel. +65 9127 9960

Web: www.addventure-advisers.com ▪ <http://fr.linkedin.com/in/alexiatyeaddventure>

Email: addventure@wanadoo.fr

*En téléchargeant **EVeille** - La Lettre du Private Equity en Asie sous forme PDF, vous vous engagez à respecter la législation sur les droits d'auteur. L'impression sur papier, la transmission par voie électronique ou la copie du fichier est strictement réservée à votre usage personnel ou celui de votre société. Les conditions d'abonnement interdisent toute transmission de l'ouvrage en dehors de votre société sans la permission de AddVenture.*



CERTAINES DE NOS RECENTES INTERVENTIONS

Construction d'un portefeuille de fonds *midmarket* chinois pour un investisseur français

Montage d'un fonds direct Chine pour un asset manager européen

Etude sur les termes et conditions des fonds venture et capital-développement

Mapping d'un univers de nouveaux gérants

Feuille de route sur les LP asiatiques pour une institution financière européenne

NOS NOUVEAUX PROJETS POUR DEBUT 2011

Mapping des fonds Asie *top quartile* selon des critères ESG ;
Solutions et stratégies pour les fonds ESG non *top quartile*

BULLETIN D'ABONNEMENT

OUI, je m'abonne pour 1 an à *EVeille La Lettre du Private Equity en Asie* (12 numéros + les suppléments ponctuels + invitations aux ateliers thématiques)

Nom : _____ Prénom : _____

Société : _____

Fonction : _____

Adresse : _____

Code Postal : _____ Ville _____

No de tél : _____ (fixe) _____ (portable)

et de recevoir ***EVeille La Lettre du Private Equity en Asie*** en version pdf

à/aux adresse(s) email suivante(s) :

Je joins le règlement de €836 HT par an (TVA €163):
par chèque par virement

à l'ordre de AddVenture/Wai-Chun Tye, ING Direct N.V., 40 Ave des Terroirs de France, 75616 Paris Cedex 12 Code Banque 14559, Code Guichet 00100, No de compte 40000138160, Clé 22

Signature : _____ Date _____

Formulaire à retourner par email ou courrier à :

Alexia Tye, Partner

8 Villa du Mont Tonnerre, 75015 Paris, France Tel.+33 1 45 67 38 06 +33 6 13 54 36 28
addventure@wanadoo.fr