



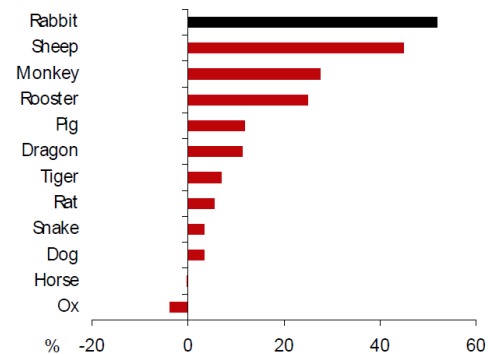
Letter from Singapore :

Happy New Year 新年快乐 Selamat Tahun Baru இனியதமிழ்புத்தாண்டுநல்வாழ்த்துக்கள்

« Bonne Année ! », dans les 4 langues officielles de Singapour, cet état-cité multi-ethnique où notre cabinet de conseil a son siège. Ce sont l'anglais, le chinois, le malais et le tamoul, bien sûr. Depuis notre base à Singapour, passage névralgique entre l'Inde et la Chine, nous couvrons l'investissement dans le private equity pan-Asiatique.

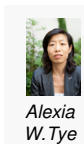
Vous pensez être entré dans un nouveau millésime le 1^{er} janvier ? Les Chinois ont fêté le nouvel an (l'année du lièvre) le 3 février et ils l'appellent la fête du...printemps. Et les Tamouls (de l'Inde du Sud) auront leur jour de l'an mi-avril, selon le calendrier solaire hindou. Déboussolé ? En Thaïlande, ce n'est pas l'année 2011 qui s'amorcera, mais l'année 2554, selon le calendrier bouddhique.

Rentabilité des investissements boursiers
selon les années du zodiaque chinois



Quant aux perspectives pour l'investissement cette année, les études sur la rentabilité des 12 années du cycle du zodiaque chinois indiquent que l'année du lièvre (1963, 1975, 1987, 1999, 2011, etc) serait une année gagnante !

J'espère que les perspectives du private equity en Asie qu'offre **EVeille**



Alexia W. Tye

continueront à enrichir votre activité tout au long de l'année 2011. ■

KKR contraint d'adapter son modèle de buyout en Inde

Sa stratégie vise à stimuler le développement de la dette et les marchés de capitaux

Dans un pays essentiellement dominé par les entreprises familiales, **KKR** (Kohlberg Kravis Roberts & Co) est contraint de faire des deals minoritaires, et adopte une approche de partenariat plutôt que de contrôle. La situation évolue avec l'émergence des questions de succession et aussi des '1st-time entrepreneurs'. Se rendant compte que le modèle d'investissement du private equity 'pur' ne pourra pas lui assurer un courant d'affaires suffisant en Inde, la firme s'est positionnée sur l'offre de crédit et souhaite s'étendre vers la mezzanine et les services de conseil dans les marchés de capitaux.

KKR sera donc 'multi-modèle' en Inde, comme aux Etats-Unis, à la différence de son approche en Chine. En investisseur aiguisé, son co-fondateur **Henry Kravis**, qui visite l'Inde 3 fois par an, entend pallier les lacunes du système financier indien. Selon lui, il faudrait développer le marché de la dette *corporate*, car lever de la dette à long terme n'y est pas facile. Il prône la libéralisation des secteurs bancaires et d'assurance. KKR veut apporter son expertise dans les marchés de capitaux, notamment dans l'*underwriting* (garantie de souscription) des introductions en bourse en Inde.

L'état de développement des IPOs en Inde fait que les sorties par cette voie sont moins nombreuses, à l'opposé de la Chine, où en quelques années les bourses locales ont réussi à devenir la voie principale de sortie pour le private equity. Les sorties en Inde reposent davantage sur les buybacks par les sponsors/fondateurs (1^{ère} source de sortie en 2010), les cessions industrielles et les cessions secondaires à d'autres capital-investisseurs.

KKR lève un fonds dédié à l'Inde, qui visera non seulement le private equity, mais aussi le coté, lui permettant d'améliorer la régularité de son activité d'investissement. Ce fonds de US\$1,5Mds a déjà bouclé 25% de son capital, visant un dernier closing fin juillet 2011.

Le modèle cross-border du fonds sino-italien MCP

Une plateforme de M&A et build-up avec du levier

Une thématique d'avenir, qui se renforce peu à peu, est l'**investissement cross-border Europe-Asie**. Les grands fonds buyouts en Asie et certains fonds chinois l'ont compris. Car on peut profiter du dynamisme asiatique de plusieurs façons. Les opportunités se trouvent aussi dans des entreprises asiatiques investissant en Europe, et dans les sociétés européennes dont l'avenir passe par l'Asie. Il existe des **arbitrages** à faire sur la liquidité, la valorisation et la technologie, entre les 2 zones. Le fonds sino-italien **MCP**, le plus grand fonds libellé en Euros en Chine, déploie une telle stratégie : il investit dans des entreprises italiennes/européennes, les épaulant dans leur stratégie d'expansion en Chine, et vice versa, dans des entreprises chinoises désireuses d'acquérir des sociétés en Europe.

MCP a déjà exécuté 9 investissements. L'un d'entre eux, le rachat de 100% de **CIFA**, société italienne d'équipement du béton, en accompagnement d'une entreprise chinoise et d'autres fonds d'investissements en Chine. La société chinoise a déboursé €271M et devient ainsi No 1 mondial dans ce segment.

Dans le sens Italie-Chine, MCP a exécuté 4 dossiers dans la bio-pharmaceutique et des métiers connexes, un secteur très prometteur avec la réforme du système de santé promulguée par l'état chinois. MCP a pris 70% dans **Euticals SpA**, une PME qui fabrique les ingrédients pharmaceutiques actifs (**APIs**) employés dans les médicaments anti-inflammatoires, immunosuppresseurs etc. Un build-up en Italie a suivi avec l'acquisition de **Poli Industria Chimica**. Ensemble, MCP et Euticals SpA ont pris une participation minoritaire dans **Tianji Bio-pharmaceuticals**, une PME chinoise (CA : €25M) dans le même secteur des APIs. Un autre dossier dans le segment du *healthcare* est l'investissement dans **Dedalus**, une PME italienne dans les logiciels de gestion d'information pour les services de santé. Ensemble ils vont construire des collaborations avec des partenaires chinois.

Quelques équipes françaises ont tenté la même approche ces dernières années. L'accord sur l'établissement d'un fonds PME franco-chinois de €300M (1ere phase) entre la **Caisse des Dépôts** et la banque de développement de Chine (**SDB**) est la première initiative française élevée à un niveau quasi-étatique.

Avec la professionnalisation et la spécialisation du métier en Chine, l'ère des occidentaux pilotant des équipes de private equity, assistés de juniors locaux appartient aux années 1990. Pour qu'un tel concept *cross-border* fonctionne, l'appui des partenaires étatiques et de tout un réseau d'influence (*guanxi*) en Chine est indispensable. Le visionnaire fondateur de MCP, un ancien dirigeant de Finmeccanica Asie-Pacifique, a pu mobiliser le premier ministre italien pour assister à la signature des divers accords d'actionnaires du fonds et de collaboration entre les entités italiennes et chinoises, en présence de son homologue chinois Wen. La culture PME qui domine le tissu industriel italien est également un avantage dans ce contexte.

Il reste à voir comment MCP réalisera son portefeuille. Entre temps, il a de grandes ambitions : un fonds en devise chinoise, un 2^e fonds en Euro, un projet de dessalement d'eau avec son sponsor SDB, **Shanghai Electric** et **Impregilo**

CHIFFRES CLES du fonds MCP

Taille	€328M
Date d'établissement	12/2007
Sponsors	2 banques chinoises d'état SDB et Eximbank pour 50% du fonds ; Intesa Sanpaolo (€75M)
Structure	
Fonds	SICAR luxembourgeoise
Sté de gestion	Sté luxembourgeoise
Advisory companies	italienne et hongkongaise
Equipe d'investissement	14 dont 8 Italiens
Ticket d'investissement	€10M-€30M (contrôle ou minoritaire)
Cibles	PMEs chinoises ou italiennes avec CA €40M-€300M
Type d'opérations	LBO, MBO, MBI, Capdev

Le private equity japonais migre vers la moyenne taille

Une vague de levées de fonds ravive un marché morne

Avec un ralentissement net du volume des gros deals, le private equity japonais cherche à se re-positionner sur le midcap.

LE PRIVATE EQUITY au JAPON : Montant d'investissements

Année	Montant
2010	US\$ 4,4Mds
2009	US\$ 5,7Mds
2008	US\$15,8Mds

Données Brightrust PEJapan

Ce ralentissement s'explique par le déclin des mégadeals dans la catégorie des plus de ¥100Mds (€892M) - il n'y a plus qu'un deal sur 30 qui se fait dans cette fourchette. Inversement, les deals en-dessous de ¥30Mds (€268M) ont augmenté entre 2009 et 2010.

Plusieurs nouveaux fonds focalisés sur les *midsized companies* lèvent autour de l'équivalent de €500M : **TMCap** (¥50Mds) et **Nintai** (¥60Mds). **Japan Asia Investment** et **SBI Capital** sont également dans le marché. Japan Asia Investment a levé un fonds de venture japonais de €42M en 2010 et SBI Capital va se focaliser sur les thèmes biotech, IT et cleantech.

Outre la tendance en faveur du midcap, on notera la nouveauté de la couverture géographique au-delà du Japon : notamment vers la Chine et l'Asie du Sud-est, jouant sur les synergies avec ces zones en forte croissance.

Retrouvez les numéros de 2010 de
« *Eveille La Lettre du Private Equity en Asie* » sur notre siteweb.



« Un Conte de Deux Cités »

Inde et Chine: portraits du segment VC et 'early stage'

2 brefs portraits de l'actualité du monde du venture capital en Inde et en Chine :

INDE

Les investissements VC et *early stage* en Inde sont dominés par le IT et le healthcare. La qualité et la quantité de dealflow s'améliorent notamment grâce à des flux d'Indiens internationaux souvent hautement qualifiés, retournant au pays avec une expérience de création d'entreprise, ou d'investissement VC. (On dit qu'environ 30% des startups dans la Silicon Valley sont créées par des Indiens et d'autres Asiatiques.) Dans ce domaine assez 'challenging' - pour les mêmes raisons que dans les pays développés - il existe 3 types d'acteurs en Inde : les fonds VC, les partenariats publics-privés, et les *corporate ventures*.

Les *corporate ventures* - le cas de Intel Capital

En 2010, **Intel Capital** a investi US\$77M en 1er tour dans 18 sociétés, dont environ la moitié se situant dans les pays émergents, notamment en Asie. Son Président, un Indien, base sa stratégie sur l'innovation dans les PCs et les serveurs, le *cloud computing*, les solutions de mobilité, l'accès au sans-fil à haut-débit, et les smart TVs/smartphones. Le fonds a déniché ces opportunités de 1^{er} tour en Asie dans : les plateformes vidéo '*cloud-based*' (Inde), les *systems-on-a-chip wireless* pour la vidéo numérique (Taïwan), les solutions de gestion d'inventaire et de canaux de vente (Chine) et les boîtiers IPTV (Malaisie).

Intel Capital a déjà réalisé **16 sorties** en Inde. La Chine, la Corée et le Taïwan ont également été fructueux avec 13, 5 et 4 sorties respectivement. Intel Capital est présent en Chine depuis 1998, ayant investi plus de US\$ 500M dans environ 90 sociétés de technologie. Il a établi en 2008 son 2^e **China Technology Fund** pour un montant de US\$500M.

Les principaux investissements VC en Inde en 2010

On retrouve l'empreinte des principales firmes de la Silicon Valley, des *corporate ventures*, et également quelques acteurs locaux, dans ces types de transactions suivants:

LES PRINCIPAUX INVESTISSEMENTS VENTURE et EARLY STAGE EN INDE EN 2010

VC Circle

SOCIETE	FONDS INVESTISSEURS	SECTEUR	No de Tour	Montant
iYogi	Sequoia Capital et investisseurs existants	Services d'assistance technique informatique à distance pour des particuliers et PME	Série D	US\$30M
	Draper Fisher Jurvetson, SVB India*, SAP Ventures, Canaan		Série C	US\$15M
Aryaka Networks	Nexus Venture Partners, Trinity Ventures, Mohr Davidow Ventures, Stanford University	Applications 'cloud-based' et solutions d'optimisation WAN	Série A	US\$14m
Agni Property	Foundation Capital Helion Venture Partners	Services immobiliers (courtage)		US\$12M
Webaroo Technology	Charles River Ventures Helion Venture Partners Globespan Capital Partners	Plateformes de service SMS, Solutions CRM mobile	Série D	US\$12M
NetAmbit InfoSource	Helion Venture Partners Bessemer	Services financiers et distribution de produits d'épargne aux particuliers	2 ^e tour	US\$11M

* Groupe Silicon Valley Bank

Sans surprise, beaucoup des *business models* de ces jeunes sociétés proviennent des Etats-Unis, et couvrent aussi bien de vraies 'enabling technologies' que des services internet.

La société d'assistance technique dans l'informatique, pertinemment nommé **iYogi**, est un exemple d'un business model en ligne, adapté aux conditions indiennes. C'est une variante de l'outsourcing aux entreprises, offrant ses services à 350 000 particuliers dans 4 pays anglophones (US, UK, Canada et Australie) depuis l'Inde.

Suite au lancement de ses services il y a 4 ans, iYogi a connu une croissance rapide. La société affiche plus de US\$20M en chiffre d'affaires. Elle s'étend vers d'autres marchés géographiques, élargit son offre vers de nouveaux produits (logiciels de sauvetage, antivirus, etc) et conclut des partenariats avec des équipementiers. iYogi a levé US\$58M en 4 tours de table, chaque tour étant à une valorisation triple du précédent. La société prévoit un IPO dans les 6 à 12 mois, de préférence aux Etats-Unis.

Les fonds publics-privés et le rôle du gouvernement

Les entités gouvernementales indiennes soutiennent le segment *early stage*, en partenariat avec des conglomérats privés. Les arcanes de la bureaucratie indienne et le besoin de soutiens au double niveau fédéral et provincial (les états), font que les projets peuvent prendre du temps pour se lancer.

Un exemple de ce type de partenariat est le **India Innovation Fund**, avec un capital de Rs 500M (€8M). Ce fonds est géré par un Indien ex-co-fondateur d'un fonds VC américain, détenant des doubles diplômes indien et américain. Le fonds vient d'investir l'équivalent de €0,4M dans **Mitra Biotech**, spécialisé dans l'oncologie ('translational biotechnology'), fondé par une équipe US-indienne de scientifiques de Harvard Medical School et du MIT.

Les fonds indiens quasi-gouvernementaux ont eu un certain succès, à en juger par la 3^e levée de capital de **SIDBI Venture Capital**, avec une collecte de US\$214M.

Un fonds pharma public-privé indien de Rs 20Mds (€320M)

Le gouvernement indien vient d'annoncer la création d'un fonds pharma *early stage* centré sur la *drug discovery* mené par des chercheurs indiens. Il vise un objectif ambitieux d'environ €320M, auquel l'Etat contribuera pour 10%. Le focus de l'Etat sur la recherche fondamentale à cette échelle sera un pas majeur pour le secteur pharmaceutique indien, historiquement axé

principalement sur la fabrication de génériques. Ce secteur, dominé par des groupes familiaux, a vu une vague récente de cessions aux sociétés étrangères (Abbott, Sanofi Aventis etc). Les groupes pharmaceutiques indiens souvent détiennent leurs branches R&D dans des sociétés à part, voire les font coter en bourse.

CHINE

Le VC en Chine a affiché une santé insolente en 2010: **US\$11,2Mds** levés par 158 fonds, **388** sorties, US\$5,4Mds* investis.....battant même les années d'avant-crise de 2007-2008. Plus frappant encore, le nombre de sorties dans le VC a dépassé celui - 'seulement' 167 - du private equity (*NB : le VC et le PE sont considérés comme 2 marchés distincts, par mimétisme avec les Etats-Unis*). Et les multiples de sorties sont en moyenne à 2 chiffres. Les acteurs disent eux-mêmes que la Chine est le paradis du VC: « même les VCs du 2^e ou 3^e cercle peuvent gagner de l'argent ».

Les grands noms de la Silicon Valley (notamment **Sequoia, Kleiner Perkins**) se trouvent dans les classements des meilleures firmes, mais à la différence de l'Inde, une coterie de firmes indigènes domine le paysage. Elles sont issues des entités municipales ou provinciales ou des conglomerats chinois. Certaines sont des équipes devenues (très vite) indépendantes d'un sponsor étranger. Il y a aussi de vrais indépendants, et des VCs singapouriens et taïwanais, munis de plus d'avantages compétitifs que dans le segment 'private equity'. Ne parlons pas bien sûr des milliers de petits fonds locaux, souvent de purs opportunistes sans beaucoup de gouvernance, positionnés pour entrer dans des entreprises peu avant leur IPO domestique.

Les équipes des VCs d'origine étrangère comptent beaucoup de 'returnees', ces Chinois ex-entrepreneurs ou ex-VCs rentrés des Etats-Unis munis de diplômes de Harvard ou de Wharton. « Le taux de succès du métier est plus élevé qu'aux Etats-Unis », disent certains d'entre eux. « On peut réussir 5 dossiers sur 10 ici, par rapport au ratio de 2 sur 10 là-bas ». Il y a plus de secteurs disponibles, plus de dossiers *late stage*, et le grand marché domestique, culturellement et linguistiquement assez homogène, fournit un terrain vaste dans lequel jouer. Les défis sont donc différents dans le VC chinois : non pas comment monter à l'échelle et sortir des frontières, mais comment étendre sa couverture nationale efficacement et rapidement avant

les imitateurs et concurrents. Et bien sûr, un défi fréquent, le manque de compétences en management et de contrôle interne.

Les success story abondent (**Alibaba, Baidu, Focus Media** etc). Terminons ce bref double portrait Inde-Chine, en rappelant que les fonds VC les plus renommés opèrent souvent dans **le triple axe US Silicon Valley - Inde - Chine**. Ce modèle n'est pas limité aux acteurs iconiques américains tels **Sequoia Capital** et **Matrix Partners**, mais concerne aussi les fonds asiatiques. **SAIF** en est un exemple frappant. A l'origine un fonds pan-asiatique créé en 2001 par le japonais **Softbank**, l'équipe était devenue effectivement autonome dès le 2^e fonds. SAIF a généré des rendements astronomiques dans plusieurs deals phares en Chine. Des exemples : **Shanda Interactive** (TRI de 97%) et **Perfect World** (plus de 70x la mise), introduits sur le NASDAQ - à eux seuls rendant SAIF synonyme du VC des jeux vidéos en ligne. Les synergies entre les dossiers américains, chinois et indiens sont évidentes, moyennant d'importantes adaptations au contexte local : après son succès dans le e-voyagiste **C-Trip**, SAIF a étudié un business model similaire en Inde, **MakeMyTrip**. SAIF y a investi US\$4M (sur une valorisation post money de US\$10M). MakeMyTrip, aujourd'hui la 1^{ere} société de e-commerce en Inde, a une capitalisation boursière de près de US\$1Md, depuis sa cotation en août 2010 sur le NASDAQ.

**A titre de comparaison, le VC français a investi €691M en 2010. (NB il peut exister des différences de définition de ce qui constitue le venture capital).*

Natixis Global AM acquiert 25% d'un asset manager indien

Les confidentiels

Natixis Global Asset Management, structure associée de Natixis Private Equity, a acquis 25% de l'indien **IDFC AM** dans le cadre d'un partenariat stratégique. L'accord renforcera les capacités de distribution des 2 sociétés de gestion d'actifs (localement en Inde pour l'un et à l'international pour l'autre).

IDFC AM gère environ US\$ 4,4 Mds d'actifs et appartient au groupe **IDFC**, le principal établissement indien de financement des infrastructures. Les conditions de l'acquisition n'ont pas été officiellement dévoilées. Via nos sources en Inde, Natixis aurait payé autour de **5,5% à 6% du montant des encours gérés (AUM)** de la cible. Beaucoup d'asset managers internationaux

ont fait des acquisitions en Inde, payant des prix allant jusqu'à 13% du AUM dans la période fin 2007-début 2008. Depuis le krach de 2008, les transactions se sont conclues plutôt dans la fourchette de valorisation de 1,5%-3,5% du AUM.

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



Renseignements : addventure@wanadoo.fr

'Venture Philanthropy' en Inde :

Le fondateur de la SSII Wipro crée un *endowment fund* de US\$2 Mds

Azim Premji, symbole iconique de la réussite et de l'ascension sociale en Inde, vient de créer un *endowment fund* destiné à des affectations sociales à but non-lucratif. Le fonds sera doté de l'équivalent de US\$2Mds en actions de sa société **Wipro**. Il sera opéré aux côtés de la **Azim Premji Foundation**, créée en 2001 pour améliorer la qualité de l'éducation dans l'Inde rurale. Dans les énormes complexes informatiques du groupe à Bangalore et d'autres villes indiennes, où travaillent des dizaines de milliers d'ingénieurs, Wipro adopte une approche très écologique, pratiquant le recyclage d'eau et la récolte de la pluie.

Azim Premji, 2^e fortune indienne (US\$17Mds), est un des rares magnats musulmans dans le grand patchwork religieux et linguistique indien, où l'appartenance à une communauté ethnique ou une caste a été historiquement déterminante pour le métier qu'on a le droit d'exercer. Diplômé de Stanford, il avait hérité une petite affaire familiale d'huile végétale à 21 ans, avant de créer Wipro, aujourd'hui une SSII (société de services informatiques) géante à Bangalore, capitalisée à US\$33Mds sur le NYSE. (*Son homologue Cap Gemini a une capitalisation de €5,7Mds sur Euronext.*)

ISR Inde : Création de l'organisme RIRA à Delhi

L'Inde vient d'annoncer l'établissement de la Responsible Investment Research Association (**RIRA**), chargée de soutenir le dialogue entre les investisseurs, les régulateurs et les académiques sur l'ISR. RIRA constituera la plateforme pour la création d'un South Asia SIF (Social Investment Forum), à l'instar d'**Eurosif** en Europe ou du **Kosif** (Korea Sustainability Investment Forum).

Dans l'immédiat, RIRA aura à traiter des sujets épineux comme les scandales de gouvernance des institutions de micro finance et du géant minier Vedanta.



RADAR ECONOMIQUE ASIE

Taux de croissance du PNB

	2010	2011
Chine	10,3%	9,5%
Taiwan	10,5%	3,8%
Corée	6,1%	3,9%
Inde	8,8%	8,5%
Singapour	15%	7,0%
Vietnam	6,7%	6,9%
Japon	2,7%	1,6%
Eurozone	1,7%	1,5%
USA	2,8%	2,8%

Source CEIC et DBS

- L'Asie émergente a tourné la page de la crise
- Après le fort rattrapage, la croissance sera dorénavant plus lente
- Risque de surchauffe et d'atterrissage brutal

Le fonds souverain chinois CIC ouvre son 1^{er} bureau international

CIC a annoncé le choix de **Toronto** pour son 1^{er} bureau étranger (en dehors de son bureau à Hong Kong). C'est une décision qui se distingue des grands fonds souverains tels **GIC Singapore, Kuwait Investment Authority** et **ADIA**, qui ont choisi Londres et/ou New York pour leurs bureaux occidentaux.

Cette décision peut être interprétée comme un désir d'être proche des marchés de ressources naturelles canadiens, et la disponibilité d'opportunités d'investissement dans un environnement réglementaire plus ouvert aux capitaux étrangers. Les investisseurs chinois se disent généralement frustrés par des attitudes protectionnistes des pays occidentaux, et se sentent mieux accueillis au Canada.

CIC a déjà plusieurs investissements canadiens dans son portefeuille, essentiellement dans les matières premières : notamment **Teck Resources** (sa participation de 17% pour un montant de US\$1,5Mds en juillet 2009 a déjà triplé en valeur). En 18 mois, partant de zéro, Teck Resources vend aux clients chinois 15% de sa production de coke (charbon). Un ancien ministre canadien est l'un des 10 étrangers siégeant à l'International Advisory Council de CIC.

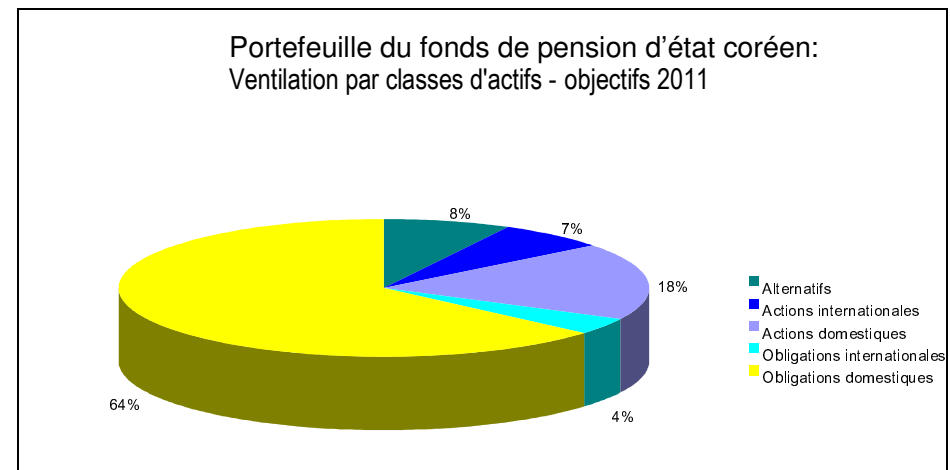
A Toronto, le fonds de US\$300Mds sera plus proche de ses partenaires **CPPIB** (Canadian Pension Plan Investment Board, qui a aussi un bureau à Hong Kong) et **OMERS** (Ontario Municipal Employees Retirement System) : de plus en plus, les grands fonds de pension et les fonds souverains collaborent sur les dossiers importants.

Shanghai Jinfeng investit €33M dans le fonds chinois de Blackstone

Le fonds en devise locale chinoise de Blackstone, d'une taille de Yuan 5Mds (€553M) a encore marqué un nouveau jalon dans sa levée de fonds. **Shanghai Jinfeng** s'engage pour 6%, plafonné à l'équivalent de €33M. Cette entité rejoint ses confrères **Shanghai Ace**, qui s'est engagé pour le même montant, et **Shanghai Lujiazui Development** qui investira un montant égal à 20% du fonds.

Le fonds de pension d'état coréen allouera US\$1,34Mds au capital-investissement en 2011

Le fonds de pension d'état coréen devrait voir ses encours sous gestion croître de 6% cette année, pour atteindre US\$300Mds. Une proportion significative de ces actifs sera gérée par des tiers. Dans le compartiment de fonds de private equity et de capital-risque, presque la totalité de l'allocation de US\$1,34Mds sera externalisée.



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 sponsor et 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 d'un partenariat entre une institution financière européenne et un LP asiatique

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