

INVESTLOGIC
Your Investment Connection

PRESENTE

LA ROUTE DE LA SOIE



Opportunités d'investissements



INTRODUCTION

- Claude Gaudin, né à Genève, Suisse.
 - Université de Genève (Licence en Economie Politique, 1978).
 - Université d'Aberdeen -Ecosse- (Master en Economie des Ressources Naturelles et de l'Environnement, 1979).
 - Diplômé CFPI Gestionnaire de Fortune - Analyste Financier, 1995.
 - Université de Genève, Diploma of Advanced Studies en Développement Durable, 2009.
- Débuté ma carrière comme analyste financier dans la banque privée à Genève.
- Puis comme stratéliste et gérant de fortune dans plusieurs banques internationales de renom.



Russia Calling



- 2006, tissé des liens étroits en Russie, en particulier en développant un fonds dédié à des projets d'investissement dans l'immobilier en régions russes et CIS.
- Acquis une bonne connaissance des mécanismes et des rouages financiers et politiques (paramètres majeurs) avec des réseaux et correspondants.
- Dans ma recherche d'opportunités j'ai étendu mon réseau en Asie Centrale, et identifié un certain nombre d'opportunités d'investissements (je me propose de partager avec vous maintenant).





ENGAGEMENT

- NOTRE VISION

- Proposer et activement gérer les opportunités de placements (internationales et régionales) apportées par les marchés frontiers et émergents au long de la route de la soie.
- Devenir un partenaire de qualité pour nos clients comme conseiller et gérant.

- NOTRE MISSION

- Découvrir et partager les potentiels de placements pour l'investisseur désireux de développer son exposition en Chine de l'ouest, les CIS, de la Russie.
- Offrir les meilleures possibilités en conjuguant les savoirs faire et les talents locaux avec notre expertise internationale.
- Se positionner comme un pont entre les investisseurs d'Europe et les potentialités des marchés frontiers d'Asie centrale, la Russie, de Chine de l'ouest, et les pays CIS et baltes.

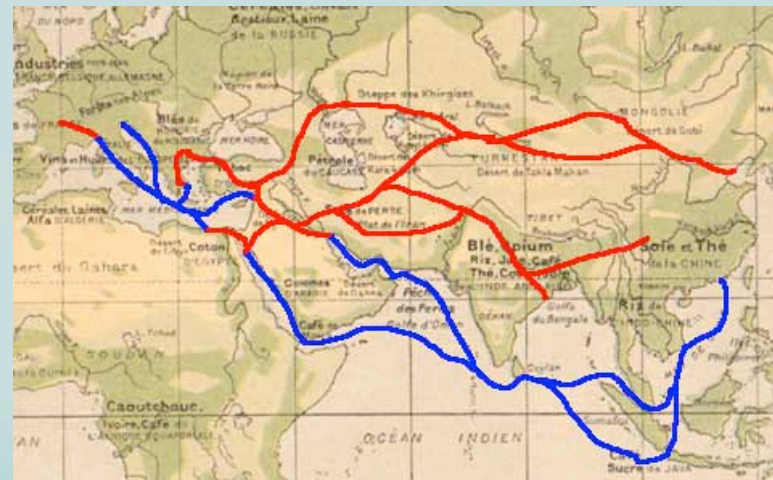
- NOS VALEURS

- Expérience reconnue dans l'analyse financière et la sélection des investissements.
- Dédier à la satisfaction de nos clients, de la performance effective dans le cadre de relations durables à long terme.
- Transparence dans les choix et le suivi dans un souci de coopération avec tous nos partenaires.



HISTOIRE

- La Route de la Soie était un réseau de routes commerciales entre l'Asie et l'Europe allant de Chang'an (actuelle Xi'an) en Chine jusqu'à Antioche en Syrie. Elle doit son nom à la plus précieuse marchandise qui y transitait : la soie, dont seuls les Chinois connaissaient le secret de fabrication.



- Alexandre le Grand puis les romains avaient ouvert la voie mais c'est Marco Polo, au travers de son long voyage de Venise jusqu'en Chine, qui a permis à deux mondes, deux civilisations de se rencontrer, de se connaître, d'échanger non seulement des produits de luxe (soie, épices...) mais aussi des idées, des innovations techniques.



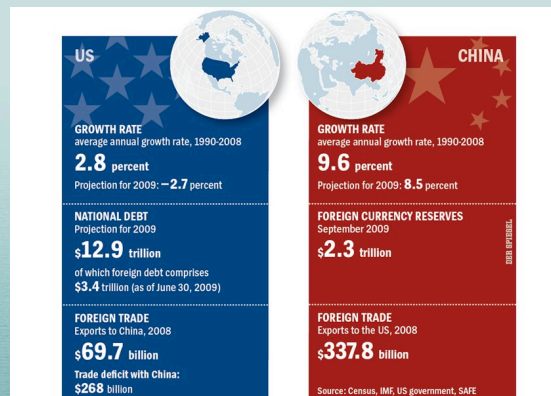
HISTOIRE

- Elle a permis
 - le maintien d'une culture internationale qui liait ensemble des peuples très divers;
 - un fort impact d'intégration dans les régions traversées sur les tribus qui vivaient auparavant isolées;
 - d'amener le nestorianisme, le manichéisme, le bouddhisme et l'islam en Asie centrale et en Chine.
- A la religion et à l'art, il convient d'ajouter les technologies : des chinois, l'Asie centrale n'apprit pas seulement à couler le fer, mais aussi à fabriquer du papier.
- À la fin de sa gloire, la Route de la Soie a contribué à l'établissement du plus grand empire continental de tous les temps : l'Empire des Mongols .



La Puissance Chinoise

- Depuis les années 1990 et 2000, l'économie de la Chine connaît une croissance de plus en plus rapide, supérieure à 8-9 % par an, en raison du bas coût de la main-d'œuvre et des possibilités d'échange offertes par les technologies.
- En 2009 la Chine favorise une économie orientée sur la consommation intérieure et les dépenses du gouvernement.
- En 2010, la Chine devient ainsi la seconde puissance économique mondiale. (On la encore vu lors dernier G20 et la non évocation des problèmes de change)
- L'approvisionnement en matières premières devient crucial (avec son lot d'augmentation des prix) alors que les exportations de produits finis restent élevées.
- En 2011 l'expansion se poursuivra autant sur la base d'une demande intérieure que sur le rebond de l'occident. Et nous croyons que l'administration réussira un soft landing de l'économie.





Le commerce Sino- Européen

- Les principales exportations vers l'Europe sont les produits finis (env. 95% en valeur) soit :
 - équipements de bureau 31 %
 - équipement de transport 19%
 - textile 10 %
- Ces articles sont facilement transportables par containers.
- Au premier semestre 2010, les principaux produits exportés par la Chine ont progressé de 27 % sur une base annuelle

- La Chine importe de l'Europe principalement des produits finis.
- A hauteur de 87 % du total, ces importations entrent dans deux catégories :
 - machines et équipements 57.2 %
 - énergie et équipements électriques 34 %



Deux conséquences majeures pour la Chine

- Favoriser le développement économique de la Chine de l'ouest et de l'intérieure par le gouvernement chinois : (potentiel de compétitivité élevé, main d'oeuvre bon marché, une région clé pour l'unité du pays).
- La nécessité de désengorger et de sécuriser les couloirs d'échanges afin d'assurer son approvisionnement en ressources et son commerce. Plusieurs facteurs à cela :
 - accès au gaz et pétrole de Russie et CIS (ex du pipe line en Uzbekistan et vers la Sibérie);
 - désenclavement par rapport aux débouchés maritimes en favorisant de nouveaux corridors (absence de suprématie maritime -navy-)
 - accroissement et logistique des échanges avec ses débouchés et partenaires (Europe).



Ouverture des marchés et Unions douanières

- Pour se désenclaver et s'ouvrir les débouchés et les accès souhaiter, la Chine a choisi de poursuivre le développement de dry ports. (on le verra plus loin).
- En ouvrant les zones franches avec le Kazakhstan, la Chine s'affranchit de plusieurs frontières et s'ouvre les portes des marchés russes et européens.
- Avec l'union douanière entre la Russie, le Kazakhstan et la Bélarussie il n'y plus qu'une seule frontière pour atteindre Moscou et une seule autre pour l'Union européenne.
- Nous nous proposons de capturer ces opportunités d'investissements tout au long de cette nouvelle route de la soie de la Chine au pays baltes en passant par la Russie et l'Asie Centrale.



- Vert : Transibérien : Nahodka/Beijin - Riga >> 24-26 jours
- Bleu : Maritime : Shanghai - Riga >> 32-35 jours
- Rouge : Train : Urumqi - Riga /Иллийчевск, Ukraine >> 12-16 jours



Urumqi : la porte d'entrée à la Chine de l'Ouest et de l'intérieure



- Capital du Xinjiang Uygur Province Autonome. (5 mio Hab.)
- Centre politique, économique, pôle scientifique, technologique et hub financier pour toute la région du Nord ouest de la Chine. A ce titre son potentiel est excellent.
- La ville se situe en 41 ème place des 120 villes second tier pour ses conditions et portentiels d'investissement. Sélectionnée par le Conseil d'Etat Chinois de la Statistique dans "le top 100 villes chinoises pour son environnement d'investissement.
- Urumqi est riche en pétrole et gas. La ville se situe au centre de la ceinture de charbon du Junggar, avec plus de 10 milliards de tonnes de réserve (1/4 du total de réeserve de la région)
- L'office de la Planification prévoit de poursuivre de nouveaux développements stratégiques tant dans le secteur secondaire, ses principales industries, surtout l'accent sur des développement marqués dans la technologie, les services, la finance et l'assurance.



Urumqi : la porte d'entrée à la Chine de l'Ouest et de l'intérieure

- Aeroport ultra moderne, le plus vaste susceptible de servir de hub pour toute l'Asie centrale.
- La région dispose également d'un réseau ferré étendu vers toutes les destinations d'Asie centrale.
- Elle dispose de connexions intérieures avec le reste des centres de production de produits manufacturés courants, ce qui en fait un hub pour ces produits. (à savoir aussi centre d'approvisionnement pour les autres pays d'Asie centrale qui ne peuvent pas acquérir chez eux facilement.
- Urumqi a plusieurs zones de développement bénéficiant de conditions privilégiées
 - Urumqi Economic and Technological Development Zone,
 - Urumqi New and Hi-Tech Industry Development Zone and
 - Shihezi Economic and Technological Development Zone.
- La ville, à l'instard d'autres du Xinjiang est au bénéfice de la campagne du pouvoir central de Beijing "Go West" avec des incantifs et des avantages pour les investissements qui ont disparu depuis longtemps dans les autres parties de la Chine.



Urumqi : une économie de croissance

- Urumqi a un revenu par habitant d'environ \$4'000 par an ce qui est moitié moins qu'à Shanghai mais largement plus élevé que les autres républiques d'Asie Centrale (Almaty considérée comme un niveau élevé enregistre \$1'800 revenu annuel par hab.).
- Après les troubles de 2009, les autorités, pour contrer les potentiels conflits ethniques, et en particulier des déstabilisations par certains groupes islamiques de pays voisins, ont décidé de stimuler vigoureusement l'économie pour apaiser ces tensions.
- Avec, entre autres, un accroissement des relations avec les Etats voisins comme Kazakhstan, Uzbekistan et Pakistan à travers le développement de fonds chinois dans des infrastructures extra territoriales destinées à favoriser une croissance locale.
- Entre 2006 et 2010, le volume du commerce extérieur de la région a totalisé 76 milliards de dollars, plus de 230% de plus que la période 2001-2005, selon He Yiming, directeur du département régional du commerce du Xinjiang. Les investissements directs étrangers au Xinjiang ont atteint 870 millions de dollars sur les cinq dernières années, soit plus du triple de la période 2001-2005.
- Le Xinjiang dispose encore d'un énorme potentiel pour développer les marchés des pays voisins, particulièrement les marchés du Kazakhstan, de la Russie, du Tadjikistan, de l'Ouzbékistan et de l'Azerbaïdjan, ainsi que des pays qui ont progressivement surmonté les effets du ralentissement économique mondial.



Xinjiang : deux nouvelles zones économiques spéciales en 2011

- Hu Jintao, le président chinois veut faire de Khorgos/Huover Guosi, encore modeste ville frontalière, le nouveau Shenzhen, cette métropole du Sud-Est de la Chine, fer de lance des réformes économiques, et qui n'était qu'un modeste village il y a encore 30 ans.
- Centre international sino-kazakhstanais de coopération transfrontalière a été mis en exploitation il y a quelques mois. Capable d'accueillir 20 000 personnes, il n'en accueille pour l'instant que 1500, mais les travaux se poursuivent.
- Ce centre devrait proposer, sur plus de 15 km, des hôtels, des parcs de loisir, mais surtout des salles d'expositions de produits chinois et de nouvelles technologies, ainsi que tous les services logistiques nécessaires à l'acheminement des marchandises.
- Aucune taxe n'est demandée par les autorités chinoises en cas d'exportation, par une entreprise chinoise, de produits vers le Kazakhstan.
- Autre facilité, accordée aux Kazakhstanais : ils peuvent être exemptés de visa, s'ils ne restent pas plus d'une journée sur le territoire chinois. Une mesure qui permet de stimuler une pratique déjà vieille : le shop-tourisme.
- Pour répondre au dynamisme de Khorgos, une nouvelle ligne de chemin de fer entre Urumqi et Almaty, au Kazakhstan, via Khorgos, est en cours de construction. Les travaux devraient être finis courant septembre, côté chinois. Restera ensuite le problème de l'écartement des rails.
- 23 février 2011 le président Kasakh Nursultan Nazarbayev a confirmé : that this year the Khorgos-Almaty railroad will be constructed while the Western Europe – Western China automobile highway is under construction.



Welcome to Khorgos, Russia's new trade border with China.

- Avec l'achèvement du port terrestre de Khorkos/Huover Guosi, le volume de transit pour le chemin de fer est estimé à 5.6 million de tonnes la première année et devrait atteindre 25 million de tonnes par an dans le future. pour le Kazakhstan le transit commercial total devrait atteindre 10 % du volume du commerce entre la Chine et l'Europe.
- On July 1, the checkpoint, 360 kilometers from Almaty, Kazakhstan's commercial capital, will cease to be the gateway through which China exports a trickle of goods only to Kazakhstan's 16 million citizens. Instead, it will become Beijing's main point of entry to the world's largest customs union by area, stretching from Brest, near Belarus' border with Poland, right through to Vladivostok in Russia's Far East.
- On that day this summer, Russia is scheduled to close down all checkpoints along its borders with Kazakhstan and Belarus, allowing free movement of goods between the countries, and giving Chinese exporters, via Khorgos, easy access to a market of 170 million people.
- If everything goes according to plan, as much as 80 percent of the goods that cross the border at Khorgos will be destined for Russia. To make sure it gets its rightful share of revenue, Russia is now even pushing to post its own border officials at Khorgos.



About the creation of ICBC “Korgos” project

- The creation of International Center of boundary cooperation “Korgos” is one of the biggest cooperate projects created by the initiation of heads of the government of the Republic of Kazakhstan and Peoples Republic Of China.
- The project is directed on simplification of trade with China and, mainly, on development of transit potential of both countries, promoting practical realization of the project of a transcontinental corridor the Western Europe – the Western China and is carried out within the limits of realization of the Program of industrially-innovative development of Republic Kazakhstan.
- The main principle put in creation of the Center – free moving within its borders of citizens of Kazakhstan and China, and also citizens of the third states which are officially being in host country for business meetings, acquaintance with an industrial output made in Kazakhstan, China and in the CIS countries, duty-free trade, the conclusion of commercial transactions and leisure carrying out.



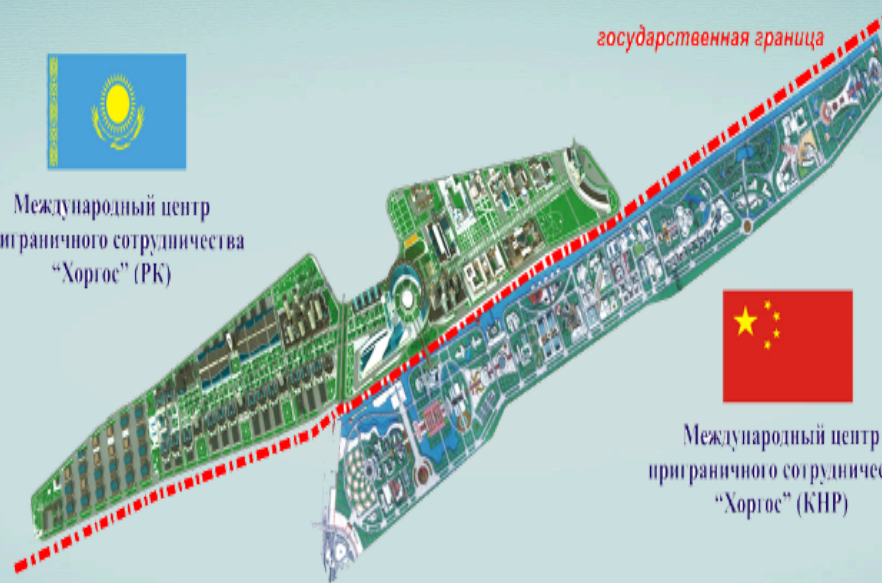
About the creation of ICBC “Khorgos” project



Международный центр
приграничного сотрудничества
“Хоргос” (РК)



государственная граница



Международный центр
приграничного сотрудничества
“Хоргос” (КНР)



About the creation of ICBC “Korgos” project

- Free Economic Zone "Frontier Trade Economic Zone " Korgos – East Gate” will have the status of the international investment project which does not have analogue in the world.
- Within the limits of the project building and commissioning of the following strategically important for region and the country of objects is provided:
 - Transport-logistical complex («dry port»);
 - Industrial complex to 30 industrial enterprises;
 - ICBC "Korgos";
 - New city on the basis of settlement Korgos with a population to 30 thousand persons at a 1-stage (till 2020) and in the long term about 70 thousand persons (till 2032);
 - Branch line of Zhetygen-Korgos (about 300 km);
 - New highway of Almaty-Korgos (about 360 km) within the limits of the project of reconstruction of a highway the Western China – the Western Europe;
 - Infrastructural objects:
 - high-voltage electro line VL-220 of Saryozek-Zharkent-Korgos;
 - objects of hydro engineering protection;
 - hydro knot of "Dostyk" on the river Korgos;
 - site of a gas pipeline of Almaty-Korgos;
 - new border-customs complex on the Kazakhstan-Chinese border.



L'Asie Centrale charnière entre l'Orient et l'Occident

- Ce rôle charnière majeur entre l'Orient et l'Occident joué par les nations d'Asie centrale semble renforcé par la reconnaissance (et les recommandations) de l'OCDE qui appelle les pays d'Asie centrale à la diversification économique.
- Les pays d'Asie centrale doivent, afin d'améliorer leur compétitivité, diversifier leurs économies en mettant en place des réformes structurelles pour attirer d'avantage d'investisseurs internationaux, préconise l'Organisation dans un rapport présenté le 27 janvier 2011 lors du Forum de Davos.
- Dans ce contexte, l'OCDE préconise l'adoption de réformes structurelles visant à adapter les formations aux besoins de l'économie, à offrir de plus grandes possibilités de financement aux PME et à attirer des investisseurs dans des secteurs autres que celui de l'énergie. A cet égard, on peut se demander si avec un baril à 100 dollars, les incantations de l'Organisation porteront leurs fruits.
- Reste que, comme le rappelle la chancelier autrichien Werner Faymann, cité dans un communiqué de l'OCDE, « une intensification des investissements dépend également des dirigeants d'Asie centrale qui doivent faire des efforts en matière de réformes dans le domaine législatif et de la lutte contre la corruption ».



Uzbekistan - Navoi : le Hub de Korean Air pour le freight

- The Uzbek authorities have decided to create a great transport hub in the town of Navoi, one of the country's economic bastions, for it is the location of the immense mining combine which treats the quasi-totality of gold and uranium extracted in Uzbekistan.
- The idea of a great international logistics center has a domestic function: that of attracting foreign investors to a region with strong economic potential but which is in need of cheap transport in order to facilitate the export of minerals.
- For Uzbekistan, the project is much larger than a simple logistical center: the point is to create a new free industrial and economic zone.





Uzbekistan - Navoi : le Hub de Korean Air pour le freight

- Un hub logistique régional dont 150'000 sq/m de terminal cargo sont terminés et basés sur son terminal mère de Incheon (Séoul), une référence en la matière.
- The facility has an initial capacity of 100,000 tonnes of cargo a year and includes chilled storage. It can be expanded to handle 500,000 tonnes as required.
- The first scheduled freighter call is a three times a week B747-400F service from Incheon to Milan via Navoi.



Philosophie et stratégie d'investissement

Mission

- Conjuguer efficacement un large réseau de contacts et de professionnels de l'investissement tant dans les régions concernées que de financiers internationaux.
- Dériver des rendements élevés sur la durée en profitant des potentiels des régions concernées en participant au développement économique.
- Capitaliser sur la croissance actuelle dans la foulée de la reprise post 2009.

Strategie

- Sélectionner et investir dans des sociétés le long de la Route de la soie et les accompagner leur croissance
- Gestion active des investissements retenus et en portefeuille afin de les accompagner dans la réussite de leur croissance.
- Diversification tant géographique que sectorielle.



Philosophie et stratégie d'investissement

Sélection de projets et d'investissements possibles (en collaboration locale)

- Explorer les régions
- Déterminer les projets d'investissement en accord avec les environnements respectifs
- Analyse et dialogue avec le projet retenu, due diligence
- Conclusions et propositions d'investissements

Faire participer les partenaires locaux dans le processus de sélection

- Comité d'investissement et visites
 - Monitoring du portefeuille existant
 - A discrétion pour les nouveaux projets
 - Mensuel pour le private equity
- Comité d'investissement, décisions et résolutions

- Exécution, participation (achat-vente) transaction avec les partenaires locaux

- Suivi et définition des stratégies de développement et de sortie et/ou cotation (locale et internationale)



Objectifs et stratégie d'investissement

- Mettre à profit les opportunités croissantes de la balance commerciale positive de la Chine pour investir dans les petites et moyennes entreprises orientés à l'exportation, mais aussi sur le développement de la consommation interne, avec une capitalisation entre USD 20 - 150 mio et située en Chine et exportant les biens dans les pays en connection avec la Route de la Soie - alternativement les entreprises commerçant avec la Chine-.
- Les investissements en Private equity se concentreront avant tout sur le PME apportant des services au développement d'infrastructures, comme les transports, la logistique, les dépôts mais aussi dans les développement de haute technologie.
- L'horizon d'investissement est le moyen terme et l'objectif d'identifier et investir dans les PME de croissance.
- Les PME avec des management d'excellence et de solides bases financières deviendront les leaders de marché de leurs secteurs et régions.
- L'engagement et la responsabilité de respecter la transparence et les principes de gouvernance des standards internationaux de reporting et de contrôle est un impératif pour les potentiels investissements.



EXAMPLE OF TYPES OF OWNERSHIP

INDUSTRIES

- Export oriented SMEs in Western China manufacturing goods & services and supply to consumers on the Routes;
- Companies on the Routes covering Chinese demand for raw materials and other products & services;
- Trading Companies with executing wholesale operations on the Routes;
- Logistics and transportation companies servicing the trade flow of products to and from China with countries on the Routes;
- Ports, terminals and warehouses located on the key shores to service Chinese supply to CIS as well as to Baltic States;
- Insurance companies involved in insuring flow of goods via the Silk Road between China and CIS countries as well as Baltic states.

EFFICIENT MANAGEMENT

- Competent management with clear development and expansion strategy of the company and healthy as well as modern corporate governance.

RETURN

- Annualized expected return on investments of at least around 15-30%.



INVESTMENT CASE ALSKOM INSURANCE

LARGEST PRIVATE INSURANCE COMPANY IN UZBEKISTAN

- **INVESTMENT RATIONALE**

- Insurance sector itself has been very attractive as the penetration rate and premium collected per capita was extremely low (around \$1 a year).
- Alskom has been one of the fastest growing insurance companies that had cutting edge knowledge on insuring infracommunication and telecommunication services.
- Company was very well positioned in its market niche but lacked resources to issue other mandatory insurance policies.

- **DEAL HIGHLIGHTS**

- 2008, US\$ 5,500,000 (34% stake of the company)
- Use of proceeds:
 - 70% for development of new products
 - 30% for general working capital purposes

- **KEY VALUE ADDED**

- Recruited CFO
- Introduced company to follow-on investors
- Assisted in establishing financial/accounting controls



PRE-FUND: INVESTMENT CASE - TOSHKENTSUT

LARGEST DAIRY PLANT IN UZBEKISTAN

- **INVESTMENT RATIONALE**

- The company is the largest dairy plant in Uzbekistan and there were no large regional or international players in the market.
- Companies like Wim-Bill-Dann (largest Russian dairy producer), Nestle or Danone were looking for potential take over a local dairy plant with good capacity of production

- **DEAL HIGHLIGHTS**

- In 2004, US\$ 12.0 million was invested to acquire 54% stake of the company
- Use of proceeds:
 - 55% to expand production capacity of exiting products
 - 40% for the production of new products
 - 5% for general working capital purposes

- **KEY VALUE ADDED**

- Recruited CFO
- Negotiated relationships issues between founders and professional hires
- Assisted in establishing financial/accounting controls



PRE-FUND: INVESTMENT CASE UZCABEL

LARGEST CABLE PRODUCING COMPANY IN CENTRAL ASIA

- **INVESTMENT RATIONALE**

- The country has world class resource of copper and aluminum and Uzcable along with Deutsche Cable were the only cable producing companies in Uzbekistan and large exporters to neighboring Central Asian countries.
- But Uzcable lacked international connections and ability to source cheap financing to finance its operations and increase the output. The company needed to be taken over by a large strategic investor to grow into a large regional player.

- **DEAL HIGHLIGHTS**

- 2005, US\$ 3.6 mln thousand (17% stake)
- Use of proceeds:
 - 60% to expand production capacity of exiting products
 - 25% for general working capital purposes
 - 15% for marketing and promotional activities, upgrading IT

- **KEY VALUE ADDED**

- Introduced company to follow-on investors through the road show arrangements
- Assisted in establishing financial/accounting controls and introduction to the foreign financial institutions
- 2006, US\$ 6.5 mln (17% stake). A strategic investor bought 17% stake in addition to another 38% of the stake through privatization program from the Government of Uzbekistan.
- ROI: 80%



PRE-FUND INVESTMENT CASE - CHARALTYN

ONE OF THE LARGEST GOLD MINING COMPANY IN KAZAKHSTAN

- **INVESTMENT RATIONALE**

- The company had three major gold deposits in North Eastern Kazakhstan and company had spent most of its available capital on the exploration of the deposits.
- They became short of funds to commence the exploitation of the goldfields in two deposits.
- Excellent opportunities to finance the company with clear exit through IPO via reverse take over of a Toronto listed company Eurasia Gold Corp.

- **DEAL HIGHLIGHTS**

- 2005, US\$ 12.0 mln (15% stake of the company)
- Use of proceeds:
 - 90% to cover goldfields exploitation costs
 - 10% for general working capital purposes

- **KEY VALUE ADDED**

- Introduced company to follow-on investors
- Introduced potential strategic acquirer
- Assisted in RTO process