

Antin Infrastructure boucle une levée record d' 1,1 Milliards d'euros



Alain Rauscher

1, 1 Mds € ! Objectif atteint et même dépassé de 100 M€ pour l'équipe d'Antin Infrastructure Partners, fonds Infrastructure lancé en janvier 2007 par Alain Rauscher avec pour mise de départ 300 M€ investi par son sponsor BNP Paribas. "Notre stratégie a tout d'abord consisté à réaliser des investissements dans d'importants projets tels que Bina Istra (autoroute en Croatie), Porterbrook (Matériel roulant ferroviaire en Grande-Bretagne), Euroports (portefeuille diversifié de ports spécialisés dans le vrac en Europe continentale) et Pisto (acteur majeur du midstream pétrolier en France) afin de se constituer un track record à même de convaincre nos futurs investisseurs", révèle l'associé et Président qui vient de parcourir le monde pendant près de 18 mois afin de garantir le succès de cette levée record. "Le caractère très international de notre base de 35 souscripteurs (Scandinavie, Suisse, Canada, Australie, Grande-Bretagne, Allemagne et France) est le fruit d'un travail de placement considérable qui nous a fait rencontrer près de 250 investisseurs", poursuit Alain Rauscher. "Ce travail de prospection nous a également permis de nouer des relations privilégiées avec environ 50 autres investisseurs qui constituent d'ores et déjà une base très solide pour nos prochaines levées". Reste qu'avec Cube Infrastructure, Meridiam et Axa Infrastructure, le

marché des fonds d'infrastructure français ne manque pas de concurrence. Sûr de son modèle, Alain Rauscher souligne qu' "Antin Infrastructure se distingue par la totale indépendance de sa société de gestion, au sein de laquelle les associés sont actionnaires majoritaires. Nous sommes rémunérés sous forme de frais de gestion et de carried interest selon la logique des fonds LBO, mais avec deux objectifs financiers : un rendement de 5 % par an et un TRI final de 15%. C'est à notre sens le modèle le plus adapté pour garantir un alignement d'intérêts entre gérants et investisseurs". Pour ce faire, Antin Infrastructure Partners compte investir en Europe dans des actifs matures (brownfield), principalement dans les secteurs de l'énergie et des transports, au prix d'un ticket moyen oscillant entre 100 M et 150 M€ d'equity. "Notre objectif est de se constituer un portefeuille d'actifs d'environ dix lignes à raison de deux ou trois transactions par an. Il existe aujourd'hui de réelles opportunités d'investissement au sein de la zone euro". Si

l'accès au financement demeure une préoccupation centrale, Alain Rauscher fait toutefois remarquer qu' "au plus fort de la crise, le marché de la dette est demeuré ouvert au secteur des Infrastructures" et souligne qu' "il s'agit d'une classe d'actifs particulièrement adaptée aux besoins d'investissement long terme, mais avec rendements annuels, d'investisseurs comme les fonds de pension".

Ambitieuse, l'équipe d'une quinzaine de personnes dont cinq associés (Alain Rauscher, Mark Crosbie - autre Managing Partner - Charles Dupont, Stéphane Ifker et Mélanie Biessy) vient de s'enrichir d'une nouvelle associée en la personne d'Angelika Schölchlin, ancienne associée de Terra Firma et précédemment banquière chez Goldman Sachs, ce qui en fait l'une des équipes les plus importantes du marché européen. ■

► **Conseil juridique et fiscal d'Antin Infrastructure sur la création du FCPR : SJ Berwin (Arnaud David, A. Rossi, F. Krügel, Sylvie Vansteenkiste, R. Béra)**

Arsene Taxand concrétise ses ambitions dans le conseil fiscal à la transaction

Arsene Taxand n'en finit pas de grandir ! Pure player de la fiscalité d'entreprise, le cabinet fondé en 2004 par Frédéric Donnedieu de Vabres vient de réaliser deux recrutements de tout premier ordre avec les arrivées de Mirouna Verban, anciennement chez Dechert, et de Frédéric Teper qui quitte Ernst & Young pour renforcer le pôle M&A Transaction d'Arsene Taxand. "Il existe ici une manière de servir les fonds d'investissement et les corporate avec un niveau de réactivité et d'implication des associés qui m'a séduit", déclare le nouvel associé dont les états de service incluent notamment la cession de Spotless à BC Partners pour 600 M€, le reprise de Marc Orian et Histoire d'Or par Bridgepoint ou encore un important refinancement obligataire High Yield actuellement en cours de négociation. "Notre objectif est désormais de faire croître la notoriété et la taille des deals traités par l'équipe afin de devenir un acteur incontournable du conseil fiscal à la transaction en Private Equity et Corporate. De manière plus globale, nous avons pour ambition de traiter



Frédéric Teper et Mirouna Verban

l'intégralité de la matière fiscale en nous appuyant sur un réseau international déjà doté d'une grande crédibilité", déclare encore le nouvel associé.

Mirouna Verban, quant à elle, insiste sur l'implication de son équipe sur l'ensemble de la chaîne de valeur, y compris dans les dossiers de restructuration où "le fiscaliste joue un rôle de premier plan, à la fois en amont des projets de cession mais aussi pour reconfigurer les actifs d'une société post-acquisition. Or l'heure est aujourd'hui à

la consolidation et à la réorganisation dans un certain nombre de grands groupes, ce qui devrait nous amener à être particulièrement actif dans ce domaine d'ici la fin de l'année."

Après une saison 2009 /2010 marquée par le dossier Areva T&D, où il conseillait Schneider, ainsi que plusieurs opérations LBO, Arsene Taxand fait preuve de son pouvoir d'attractivité. La venue des deux nouveaux associés s'accompagne du recrutement d'une dizaine de collaborateurs expérimentés. ■

Lefèvre Pelletier se réoriente vers le M&A industriel

M&A industriel : tel semble désormais être le principal axe de développement du département corporate de Lefèvre Pelletier, quelques mois après le bouleversement entraîné par le départ d'une partie de ses effectifs pour Wragge puis Salans (cf. MDA N°50 et 52/53). Arrivée de Jones Day cet été, la nouvelle associée Naïma Zitouni fait ainsi figure de première pierre apportée à l'édifice de redéploiement du département corporate repris par l'équipe des fondateurs. "J'ai immédiatement été séduite par le discours du cabinet, qui me



Naïma Zitouni et Vincent Lunel

donne une grande liberté de développement et souhaite rebâtir son département M&A sur des bases industrielles et internationales. Le positionnement de Lefèvre Pelletier avait beaucoup de sens pour moi compte tenu de l'excellence de sa culture juridique et de son savoir-faire en matière immobilière, secteur que je connais bien pour avoir notamment accompagné Simon et Ivanhoé lors de la vente de son portefeuille d'actifs polonais à Unibail-Rodamco au début de l'année". L'arrivée de Naïma Zitouni, dont le spectre d'interventions comprend également la création d'une Joint-

Venture entre Rhodia et la Société Générale pour le trading de quotas de CO2, la cession d'activités mondiales de Rhodia ou Aventis ou l'acquisition de France Soir et Hédiard par le conglomérat russe Luxadvor, ne constitue toutefois pas un événement isolé. Les derniers mois ont également vu les recrutements des associés Antonia Raccat (immobilier) et Xavier Clédat (contentieux droit des affaires) en provenance de Clifford Chance, portant ainsi l'effectif de la nouvelle équipe M&A à 14 professionnels dont 5 associés. Pour Vincent Lunel,

qui animera la nouvelle équipe aux côtés de Naïma Zitouni, "Lefèvre Pelletier a décidé de réaffirmer son indépendance en recrutant des associés de talent nous permettant de renouveler notre pyramide des âges et de profiter des opportunités que recèle le marché du M&A international, notamment en Asie et Afrique du Nord où nous disposons d'un très fort ancrage. Nous cherchons désormais à renforcer nos forces vives en M&A, Private Equity et en Restructuration à travers des recrutements d'associés mais également de collaborateurs. Ce processus s'effectuera par étape." ■