

DEAL DE LA SEMAINE

French Tech: Sorare signe la plus grosse levée de fonds de l'histoire

Sorare vient d'enregistrer une levée de fonds record auprès de fonds de private equity: 680 millions d'euros. Fondée en octobre 2018, la start-up se positionne sur le segment du gaming et propose notamment un jeu de « fantasy football » mondial. Trois ans après sa création, Sorare est déjà valorisée à 4,3 milliards de dollars. Cette levée de fonds est la plus importante de l'histoire de la French Tech, mais également en Europe. Le tour de table est composé des fonds SoftBank, Atomico, Bessemer Ventures, Blisce, D1 Capital, Eurazeo, IVP et Liontree, ainsi que des investisseurs historiques Benchmark, Headline, Accel et Partech. **Hogan Lovells** a accompagné les fonds Accel, Eurazeo et divers investisseurs avec **Matthieu Grollemund** et **Hélène Parent**, associés, et **Madalina Asandului**, **Gautier Valdiguié** et **Thomas Gluzman**, sur les aspects corporate, **Etienne Drouard** et **Stanislas Roux-Vaillard**, associés, et **Anais Ligot**, en IP/IT, avec le soutien des équipes américaines. **Orrick** a conseillé les dirigeants de Sorare avec **Benjamin Cichostepski-Lesage**, associé, et **Vincent Babin**, **Samuel Tazartes** et **Mayeul Lelièvre**, en corporate. **Viguié Schmitt et Associés** est intervenu auprès du fonds Headline avec

Louis Chenard, associé, et **Alice Lesage**, sur les aspects de corporate/venture capital. **White & Case** a accompagné SoftBank avec **Guillaume Vitrich**, associé, et **Clément Cenreud**, en private equity; **Emilie Rogey**, associée, sur les aspects réglementaires; **Bertrand Liard**, associé, et **Clémentine Durney**, en droit de la propriété intellectuelle; et **Alexandre Jaurett**, associé, et **Cécilia Grosjean**, sur le volet droit social. Les équipes londoniennes et américaines de White & Case sont également intervenues. **Goodwin** a épaulé les fonds Bessemer Ventures avec **Thomas Dupont-Sentilles**, associé, et **Yoann Labbé**, sur l'aspect corporate; ainsi qu'avec le soutien de ses équipes américaines. **Gide** a accompagné les fonds D1 Capital, IVP et Liontree avec **David-James Sebag**, associé, **Paul Jourdan-Nayrac**, counsel, et **Marie-Sophie Chevreteau**, sur les volets fusions/acquisitions et droit des sociétés. **Latham & Watkins** a conseillé le fonds Atomico avec **Pierre-Louis Cléro**, associé, et **Sharon Mitz** et **Christos Ierna**, sur les aspects corporate, avec le soutien de leur bureau londonien.

Le conseil des investisseurs : Mathieu Grollemund, associé, chez Hogan Lovells

Cette levée de fonds est la plus significative de l'histoire de la French Tech. Quelles sont les clés pour réussir une telle opération ?

Sorare est un acteur majeur, pionnier dans la « tokenisation » de nouveaux actifs incorporels sur la blockchain. Il fait partie d'un écosystème dont la France figure parmi les leaders. Ce « jumbo deal », tout comme les levées de fonds précédentes de Myraki, Dataiku, Algolia, ManoMano ou Ledger ont pour trait commun l'investissement par des fonds de private equity, de plusieurs centaines de millions d'euros, avec un mix de primaire et de secondaire. L'une des clés pour réussir une opération de cette envergure réside dans la coordination entre les intervenants et les autres conseils. Pour cette transaction, nous avons travaillé de concert avec Benjamin Cichostepski-Lesage du cabinet Orrick, qui représentait Sorare.



Quels ont été vos apports auprès des dirigeants de ces fonds ?

L'enjeu des investisseurs dans les licornes* est d'assurer une liquidité à moyen terme, tout en sécurisant des tours réguliers de financement à des valorisations croissantes, sans effet dilutif. La documentation et les pratiques ont été adaptées pour atteindre ces objectifs, notamment par la transposition de schémas usuels en matière d'IPO ou de LBO large cap, pour traiter du règlement/livraison, du partage des coûts, des mécaniques d'adhésion et de

la gestion des transferts de titres. Le deuxième point important est l'extension de ces opérations qui peuvent désormais durer plusieurs mois et avoir un effet « boule de neige », avec une multiplication des closings qui permettent de sécuriser l'investisseur au fur et à mesure, mais également de s'adapter aux rythmes et contraintes de ces derniers. Enfin, le dernier point crucial était de pouvoir gérer au mieux ces opérations secondaires importantes, à la fois pour les investisseurs historiques et pour les salariés et managers, qui souhaitent bénéficier de valorisations attractives pour exercer en partie leurs packages.

Quelles ont été les complexités de ces dossiers ?

D'abord, il s'agit d'une complexité logistique, au regard du nombre important d'intervenants, sur des territoires différents, et sans agent pour le règlement livraison. Ensuite, nous pouvons noter les difficultés liées à l'adaptation à la réglementation américaine, et notamment des registrations rights qui anticipent la cotation en cas d'IPO. Enfin, le nombre d'actionnaires et les mécanismes de cessions secondaires complexifient également cette opération en rendant nécessaire l'utilisation des mécanismes de type offres au public dans les juridictions concernées. ■

Propos recueillis par Céline Valensi

* Entreprise du secteur de la Tech valorisée à un milliard.