

Comment s'est déroulé la scission entre Grinta et act for sport

Bien que positive pour les deux sociétés, la scission entre Grinta et act for sport s'est révélée atypique par l'addition de plusieurs opérations, notamment un Management Buy Out, et par la relation d'amitié qui liait les deux dirigeants.

Temps de lecture : minute

12 février 2024

Le 31 janvier, la société Grinta officialisait la vente de son activité act for sport. Une opération de plus en plus fréquente dans le monde de l'entrepreneuriat « *parce que beaucoup de startups identifient un deuxième créneau sur leur activité, mais les fonds préfèrent souvent miser sur une seule activité* », précise Serge Rosenzweig, avocat associé de Yooner, en charge de l'affaire, « *et souvent c'est l'abandon d'un projet au profit d'un autre* ».

Dans ce cas, le choix était stratégique et financier pour servir les enjeux de croissance des deux activités qui restent partenaires autour d'un acteur commun : le club sportif amateur. D'un côté Grinta, avec l'ambition de permettre au million de clubs amateurs en Europe d'avoir leur site e-commerce pour vendre leurs produits personnalisés. De l'autre, act for sport, né en 2016 sous le nom de la Centrale du sport et qui a pivoté en 2018, pour connecter les annonceurs nationaux et les clubs amateurs, une sorte de Tinder du sponsoring sportif.

Servir le bien-fondé des deux entités

Selon Serge Rosenzweig, « *c'est une affaire assez exceptionnelle, car elle comprenait l'addition de plusieurs opérations : une levée de fond, une vente, un MBO (Management Buy Out, rachat par la direction, ndlr), un réinvestissement de managers, une scission* ». C'est ainsi Guillaume Sarfati, ancien salarié de la société en charge du développement commercial de act for sport, qui est le repreneur de la structure désormais indépendante. Autre particularité : l'amitié forte qu'il partage avec Mickaël Bardes, son cofondateur.

« Nous sommes toujours très liés alors qu'un tel process aurait pu créer son lot de tensions, mais notre amitié s'est révélée une force parce que la transparence faisait partie de nos échanges et que nous partageons cet amour profond pour le projet de l'autre », confesse Mickaël Bardes. « Un point très important néanmoins : s'assurer que tout le monde est bien aligné sur les enjeux de valorisation et de pourquoi on le fait. Ça amène une ligne directrice qui nous a servi dans les moments difficiles de la négociation ».

Une opération inspirante pour les startups early stage

Ce genre d'opération n'est en effet jamais un long fleuve tranquille. Le process a duré 10 mois. Une fois décidée de la forme que prendrait la scission et le MBO, Mickael Bardes et Guillaume Sarfati se sont donc alignés sur la raison de l'opération et la valorisation de la structure, avec une valeur cible et une valeur plancher. Trois mois après est intervenu l'audit par le fond d'investissement qui accompagnait Guillaume Sarfati dans sa démarche. « *Une phase plus tendue car les acquéreurs sont plus regardant à chercher la petite bête* », raconte Mickaël Bardes « *mais le plus difficile reste la dernière étape administrativo-juridique avec des*

événements exogènes qui ont retardé la finalisation ».

Selon Serge Rosenzweig, deux points de vigilance sont à prendre en compte pour la réussite de ce genre d'opération : *« d'abord les sujets d'argent où il faut être clair et savoir s'y tenir, puis l'implication que cela requiert de l'entrepreneur, quasi un job à plein temps »*. *« C'est une opération très atypique mais qui peut inspirer beaucoup de gens, car il n'y a pas tant de LBO dans les sociétés tech plutôt early stage »*, poursuit-il. Ses conseils : prendre conscience assez vite que pour lever des fonds, deux activités sont souvent incompatibles, et qu'il vaut mieux réaliser une scission le plus tôt possible, car *« plus on attend, plus cela devient complexe »*.



À lire aussi

6 startups qui encouragent à enfiler sa paire de baskets



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Thibault Caudron