

Le succès de Sorare fait des petits, SorareData trouve à son tour des investisseurs

La startup, qui a développé une plateforme d'agrégation de données pour le jeu de fantasy football Sorare, a levé 700 000 dollars auprès de Seedcamp, Kima et Cygni Labs.

Temps de lecture : minute

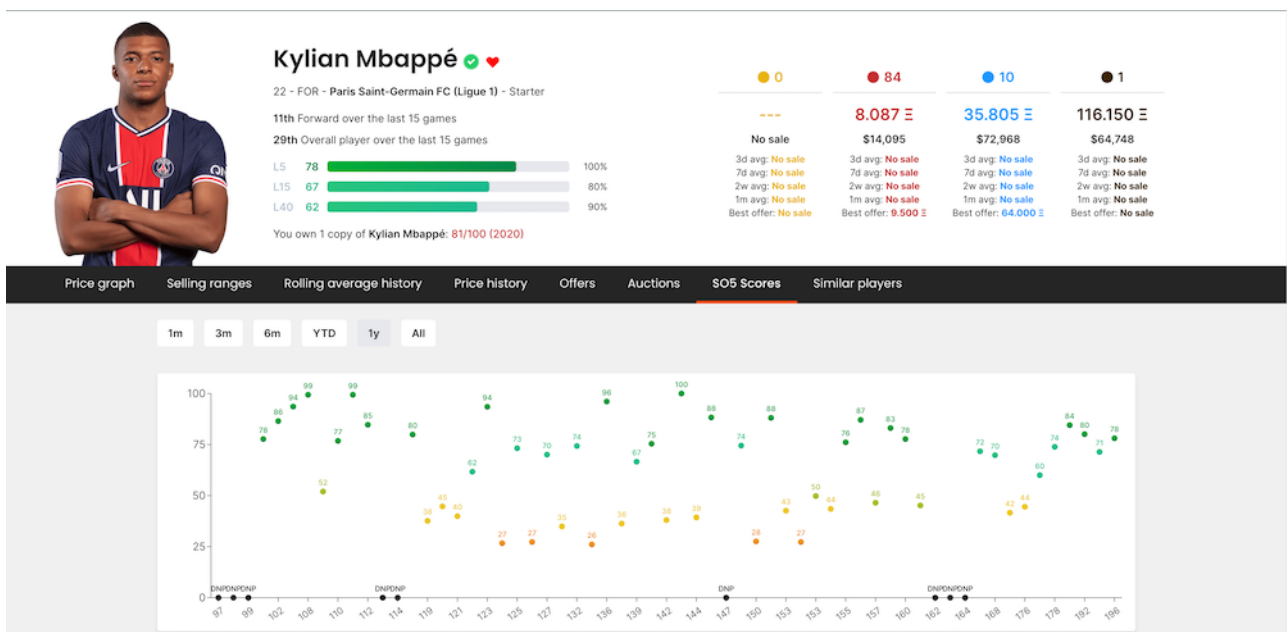
2 septembre 2021

Elles ont presque le même nom mais pas le même maillot : comme son nom ne l'indique pas, SorareData n'est pas une filiale de Sorare. Tout juste si c'en est une émulation, puisque c'est bien le jeu de fantasy football qui a inspiré la création de cette nouvelle startup - mais dont le fondateur n'est pas issu des équipes de la pépite prodige. Bref, le lien avec Sorare se borne à une opportunité business adossée à la startup et à un lien capitalistique, la pépite du divertissement ayant participé à la toute fraîche levée de fonds de SorareData. Le tour de table de 700 000 dollars (environ 590 000 euros) a été mené par SeedCamp, qui comptait parmi les premiers investisseurs de Sorare, avec le soutien de Kima Ventures, également investisseur de Sorare, et Cygni Labs.

Joueur de Sorare dès les premières heures, Maxime Hagenbourger s'est vite rendu compte qu'une des clés pour progresser était d'accéder aux données pertinentes : le score associé à chaque joueur, déterminé par Sorare en fonction de ses performances sur le terrain, et la valeur à laquelle les cartes sont échangées. Autant d'informations qui permettent aux joueurs assidus de mieux comprendre l'univers dans lequel ils évoluent et de prendre des décisions éclairées.



À lire aussi Ces startups qui dribblent les codes du football



Le jeune homme planche donc sur une plateforme qui intègre à la fois les données publiques de performance des joueurs et les données accessibles via l'API de Sorare, tout cela étant inscrit sur la blockchain. Aujourd'hui entièrement gratuite, la plateforme dépendait jusqu'ici des dons des utilisateurs. Elle planche désormais sur un modèle freemium, qui

devrait être mis en place en fin d'année ou en début d'année prochaine. Une offre gratuite permettra aux utilisateurs d'accéder aux données brutes, avec de la publicité pour rentabiliser la communauté mobilisée ; et un système d'abonnement donnera accès à des graphiques et des données présentées de façon plus lisible, de manière à faire gagner du temps à ceux qui sont prêts à payer pour cela.

Répliquer le succès de Sorare à d'autres jeux

La plateforme intéresse tout particulièrement les joueurs les plus mordus : *"80% des propriétaires de 10 cartes Sorare ou plus sont inscrits sur SorareData"* , souligne Maxime Hagenbourger. *"Sorare Data est la bible de Sorare, vante ainsi [un post de blog publié dans le Club Sorare](#). C'est un peu votre pokédex tout au long de votre parcours."* Qu'on ne s'y trompe pas, SorareData est pourtant bien un outil indépendant de Sorare, une *companion app* que les joueurs sont libres de télécharger ou non.

Le fondateur a d'ailleurs à coeur de se démarquer de la pépite, malgré son succès retentissant. *"Je n'ai jamais eu de discussion avec Sorare avant de lancer SorareData. C'est la beauté de ce genre d'applications : elles utilisent des données ouvertes, on n'a pas besoin d'accord de l'éditeur du jeu."* Et Maxime Hagenbourger compte bien capitaliser sur ce premier produit pour développer d'autres applications destinées à des jeux similaires, fondées sur le principe du *pay to earn*. *"SorareData n'a pas pour ambition de proposer des services pour un jeu en particulier. S'il y a une communauté puissante, avec un modèle intéressant, comme c'était le cas pour Sorare, nous nous y intéresserons."* L'entreprise devrait d'ailleurs changer de nom dès que ses activités se diversifieront.

Alors que l'entrepreneur n'était jusqu'ici pas à 100% sur le projet, la levée change la donne. *"J'attendais cette validation du marché pour me dédier au projet et constituer une équipe."* D'ici la fin d'année, SorareData devrait compter quatre personnes, avec plusieurs recrutements de

développeurs mais aussi un designer produit pour notamment mettre sur pied une application mobile.

Article écrit par Geraldine Russell