

ScorePlay, spécialiste de la gestion de contenus médias sportifs, lève 5 millions de dollars

La jeune pousse porte ainsi l'ensemble de ses financements à 6,5 millions et continue sa percée dans l'univers du sport professionnel.

Temps de lecture : minute

26 juillet 2023

Fondé en 2021 par Xavier Green et Victorien Tixier, ScorePlay se définit comme un MAM (Media Asset Manager) basé sur une intelligence artificielle. En proposant aux organisations sportives du monde entier une plateforme de gestion de photos et vidéos alimentée par l'intelligence artificielle, la startup souhaite répondre à l'évolution des habitudes de consommation de contenus dans l'industrie du sport.

Automatiser la gestion des contenus média dans le sport

"Les équipes sportives ont connu une ascension fulgurante au cours des 20 dernières années, mais leurs infrastructures médiatiques n'ont tout simplement pas été en mesure de suivre, elles utilisent toujours Google Drive, Dropbox et WhatsApp", déclare dans un communiqué de presse Victorien Tixier, cofondateur et CEO de ScorePlay.

"Nous proposons du stockage, de l'indexation, de la distribution, mais surtout des workflows médias automatisés grâce à l'intelligence artificielle. Tout le monde peut uploader, taguer ou créer des liens partageables, mais mettre en place des workflows automatisés, c'est plus

compliqué", complète Xavier Green, cofondateur et CTO.

La startup qui fonctionne sur un modèle SaaS a multiplié ses revenus par dix en 2022 et ambitionne encore de les quadrupler en 2023. *"Un marché de niche comme le sport professionnel est compliqué à pénétrer, mais une fois qu'on est à l'intérieur, il y a un effet de réseau très fort, et donc une croissance rapide"*, commente Xavier Green.

La solution a déjà été adoptée par plus de 120 organisations sportives, dont des clubs et des ligues renommés tels que la Swiss Football League, les Sacramento Kings (NBA), West Ham United (Premier League), l'Atlético de Madrid (La Liga), l'AS Monaco (Ligue 1), Major League Pickleball et 16 équipes de la MLS et de la NWSL. La startup, qui vient de signer avec LNB, la ligue de basket française, compte également parmi ses clients plus de la moitié des clubs de ligue 1 et 2 de football en France.

5 millions de dollars levés en amorçage

La jeune pousse vient de boucler un tour de 5 millions de dollars en amorçage mené par Seven Seven Six, le fonds d'Alexis Ohanian, cofondateur de Reddit. Autour de la table, on retrouve également des athlètes tels que le basketteur Kevin Durant via sa société 35V, le footballeur Raphaël Varane et Alexandre Bedoya, joueur américain de soccer. Les entrepreneurs Renaud Visage, cofondateur d'Eventbrite, et Alex Yazdi, co-fondateur et PDG de Voodoo ont aussi participé à ce tour de table. Scoreplay a également reçu le soutien de plusieurs fondateurs de Jellysmak et des trois cofondateurs de Hexa (anciennement eFounders). Kima Ventures, Nicolas Julia (Sorare), Mario Götze, Kevin Durant, Rich Kleiman et d'autres business angels avaient déjà mis au pot.

Avec cette levée de fonds, le financement total de ScorePlay atteint désormais 6,5 millions de dollars. Rentable dès début 2023, la jeune pousse a voulu lever ces fonds pour s'offrir des profils parmi les plus

compétents du marché et ouvrir son réseau. "Nous recrutons des développeurs très seniors, la plupart en France, où le vivier d'ingénieurs est excellent. Nous allons ouvrir un bureau à Paris, et en faire un pôle d'excellence tech, avec une équipe, qui, en plus de développer notre IA, passera une partie de son temps à continuer à améliorer l'efficacité interne", commente Xavier Green.

"Nous souhaitons garder une équipe d'une taille similaire à celle d'aujourd'hui, soit une vingtaine de personnes. L'IA et l'open source ont amené un véritable changement de paradigme dans l'organisation des entreprises. Aujourd'hui, on peut créer et commercialiser un produit utilisé par des millions de personnes et disrupter un marché tout en gardant une équipe restreinte. Par ailleurs, comme 40 % de nos ventes se font suite à des demandes entrantes, nous n'avons pas besoin non plus de recruter une armée de commerciaux", conclut Xavier Green.



MADDYNEWS

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

JE M'INSCRIS

Article écrit par Manon Triniac