

# Nicolas Julia :

« Pour devenir un champion mondial de l'entertainment sportif il nous faut une équipe de super talents »

*Impossible de passer à côté de l'information. En septembre dernier, la start-up française Sorare annonce une levée de fonds record (680 M\$/580 M€) pour ses vignettes numériques de joueurs de football. Sa valorisation explose à plus de 4 milliards d'euros. Fondée en 2018, Sorare revendique désormais la première place des « licornes » françaises (des sociétés non cotées en Bourse valant plus d'un milliard d'euros). Cofondateur (avec Adrien Montfort) et CEO de Sorare, Nicolas Julia revient sur cette opération et les ambitions affichées par la jeune licorne qui vient de signer coup sur coup un partenariat avec la Liga et la Bundesliga.*

*Propos recueillis par l'équipe de Bloch Consulting*

## **Votre levée de fonds record a mis Sorare sous les projecteurs. Êtiez-vous préparé à cela ?**

Après notre Série A de 40 millions d'euros en début d'année, nous ne cherchions pas forcément à lever plus d'argent. Cette somme nous permettait de réaliser le plan de développement que nous avions à l'époque. Or, cette levée a mis un coup de projecteur sur Sorare et ses premiers résultats très positifs. De nouveaux investisseurs nous ont contacté et nous avons réalisé qu'il était possible de déployer un plan d'une ampleur bien plus grande, avec de nouveaux appuis stratégiques tel Marcelo Claire, CEO de Softbank Group International et lui-même passionné de football (il possède 3 clubs dans 3 pays différents), ainsi que des experts du marché américain.

## **« J'AI LA CHANCE D'AVOIR DES INVESTISSEURS DE PREMIER PLAN SUR LESQUELS JE PEUX M'APPUYER. »**

Nous avons donc décidé de saisir cette opportunité et d'accélérer.

## **Quel a été votre parcours personnel jusqu'à la création de Sorare ?**

Je suis diplômée de l'emlyon où j'ai obtenu un master en management. Après une première expérience en tant que consultant pendant 4 ans chez Eurogroup Consulting, je

me suis lancé dans ma première aventure entrepreneuriale en fondant La Javaness, une start-up fournissant des solutions commerciales basées sur l'intelligence artificielle. Je suis ensuite devenu le vice-président des opérations pour Stratumn, une plateforme qui permet de développer des applications blockchain. J'ai occupé ce poste pendant plus de 2 ans avant de fonder Sorare avec mon associé Adrien (Montfort).

## **Votre statut de « Licorne » entraîne un nouveau regard sur votre activité. Êtes-vous accompagné pour gérer cette nouvelle attente ?**

Nous sommes accompagnés par des agences spécialisées au niveau de la société. À mon niveau, je n'ai pas de coach personnel mais j'ai la chance d'avoir des investisseurs de





Nicolas Julia, CEO de Sorare

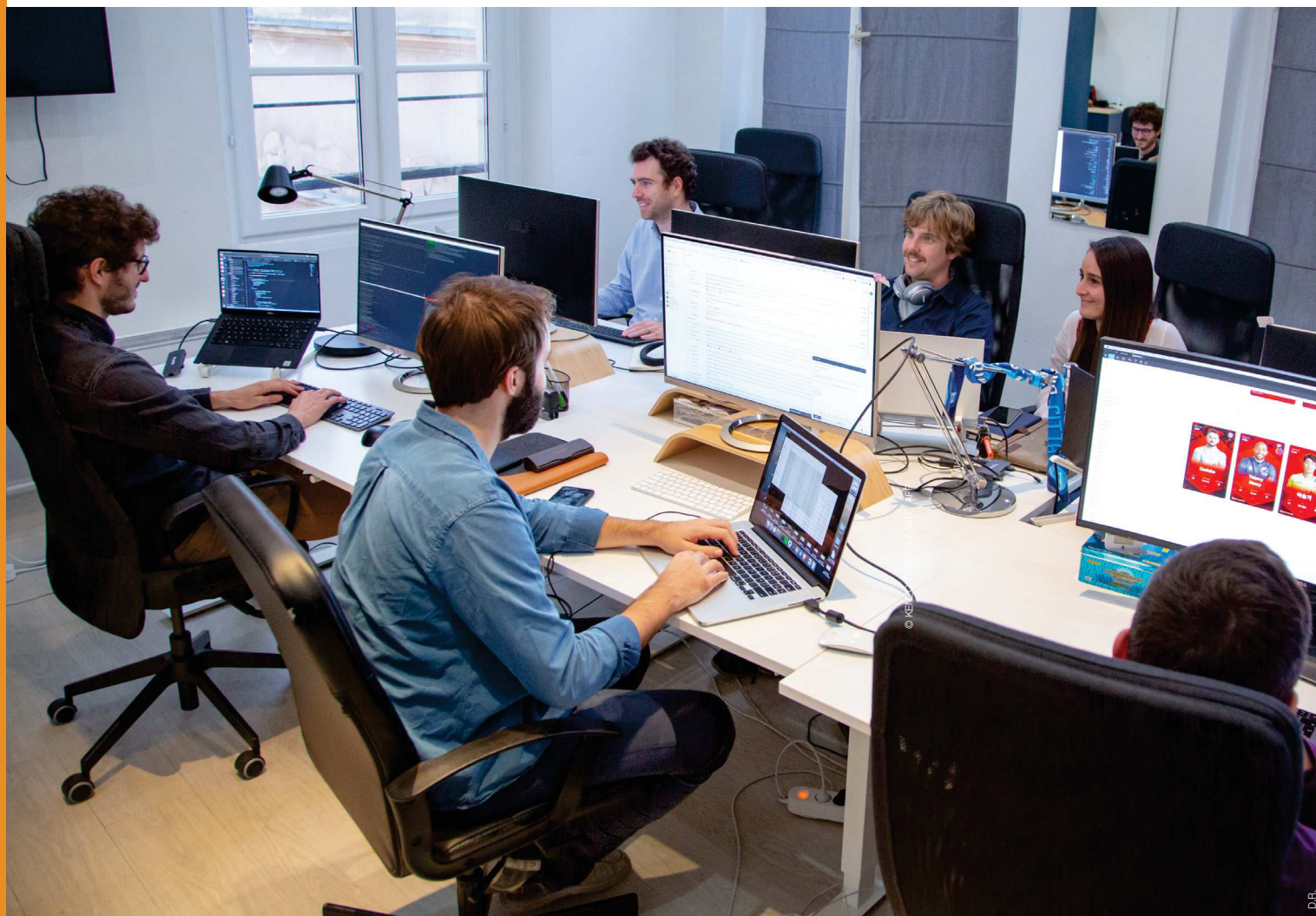
premier plan tel que Peter Fenton de Benchmark, Emmanuel Seugé de Cassius Family sur lesquels je peux m'appuyer.

**Croissance externe, engagements sur de nouveaux partenariats avec des ayants droit, recrutement... Concrètement, à quoi va servir cette levée de fonds ?**

Notre vision est de construire un champion mondial de l'entertainment sportif. Les fonds levés vont nous permettre d'accélérer notre développement autour de quatre axes. Tout d'abord, signer des partenariats exclusifs avec les principales ligues de football au monde, et nous ouvrir à d'autres sports. Ensuite, recruter les meilleurs talents à travers le monde. Puis, dans le même temps, améliorer le jeu,

notamment en créant une application mobile ainsi que nos premières campagnes marketing. Enfin, avoir de l'impact via plusieurs leviers : en investissant dans la communauté qui s'est construite autour de Sorare (les cartes étant des NFT, elles peuvent être utilisées dans d'autres jeux et d'autres écosystèmes) ; en promouvant la pratique du sport ; en aidant des entrepreneurs issus de milieux défavorisés et en >





## « JE MANAGE DE MANIÈRE À CE QUE MES COLLABORATEURS SOIENT AUSSI PASSIONNÉS QUE MOI. »

➤ encourageant la représentation des femmes dans le sport et notamment le football féminin.

### Le modèle Sorare est-il déclinable à d'autres sports que le football ?

Oui tout à fait ! Le jeu que nous avons créé grâce à notre maîtrise technologique des NFT et de la blockchain peut être répliqué sur d'autres sports, et notamment les sports US. De nombreuses ligues nous ont contacté de

par le monde afin d'étudier la possibilité d'un partenariat. Nous avons de nombreuses discussions en cours, l'idée est de lancer un nouveau sport en 2022.

### Quels objectifs poursuivez-vous dans votre pratique managériale et qu'attendez-vous en premier lieu de vos collaborateurs ?

Pour réaliser notre objectif de devenir un champion mondial de l'entertainment sportif il nous faut une équipe de super talents créatifs, ambitieux et passionnés. Je manage de manière à ce que mes collaborateurs soient aussi passionnés que moi par ce que Sorare a à offrir aux amoureux du foot ! Je suis très à l'écoute de mon équipe et je pense qu'on peut dire que mon style de management est plutôt participatif. J'espère parvenir à garder ce mode de fonctionnement et cette culture même avec une équipe qui

passera de 45 collaborateurs à 200 nouveaux talents recrutés dans les douze mois à venir !

### Comment gérez-vous la pression liée à vos responsabilités ? La pratique du sport a-t-elle une place dans votre quotidien de dirigeant ?

Encore une fois, j'ai la chance d'être entourée d'une formidable équipe sur laquelle je peux m'appuyer au quotidien. Et j'ai aussi la chance de pouvoir me reposer sur ma famille. Ma femme est également entrepreneur et comprend la pression que cela peut représenter. Bien sûr, le sport reste essentiel pour garder l'équilibre. J'essaie de pratiquer du sport tous les jours, cela me fait un bien fou. Et bien sûr je joue au football dès que je le peux, nous avons notamment un terrain futsal au bureau, ou l'on peut jouer au tennis ballon. ■

D.R.