LES ENJEUX

FANTASY SPORTS & JONUM | STRATÉGIES DES OPÉRATEURS

Sorare face à son tournant : restructuration, gouvernance resserrée et migration vers Solana

Vincent Reynaert
Publié le 24 novembre 2025 . Lecture estimée : 6 min

Sorare traverse une phase décisive. Entre une restructuration interne supprimant 35 pour cent des postes, un changement de gouvernance et une migration technique majeure vers Solana, la plateforme redéfinit son modèle pour s'adapter à un marché Web3 plus exigeant. Une transformation profonde qui pourrait redonner de l'élan à son projet.

Difficile de comprendre la période actuelle de Sorare sans regarder ses résultats récents. En 2021, l'entreprise vivait une accélération spectaculaire, portée par une levée record de 680 millions de dollars et une valorisation de 4,3 milliards. Le marché NFT était en pleine effervescence et les volumes atteignaient des sommets.

Depuis, l'environnement a radicalement changé. L'activité a fortement ralenti et les revenus sont en net repli.

Les chiffres parlent d'eux-mêmes :

- en 2023, le chiffre d'affaires chute de 59% pour atteindre 59 millions d'euros
- en 2024, il recule encore à 43 millions, soit 27% de moins
- pour 2025, la projection tourne autour de 42 millions d'euros

Côté pertes, la tendance est tout aussi lourde :

- plus de 220 millions d'euros de pertes en 2023
- environ moitié moins en 2024, mais toujours un niveau élevé

La baisse de l'intensité du trading, la fin de l'euphorie NFT et un marché devenu plus rationnel ont progressivement fragilisé le modèle économique. Dans un tel contexte, continuer sur la même trajectoire n'était plus possible.

Un plan social qui marque un tournant

La conséquence la plus directe de ce ralentissement est la restructuration annoncée début octobre. Le plan de sauvegarde de l'emploi touche environ 35 pour cent des effectifs. Une trentaine de postes disparaissent, principalement en France. Le

bureau new-yorkais, déjà réduit, ferme totalement.

Ce type de décision signale la fin d'une phase d'hypercroissance. La priorité n'est plus d'accélérer, mais de stabiliser. Le CEO Nicolas Julia a assumé publiquement ce choix notamment auprès du média Maddyness.com : ramener l'entreprise à la profitabilité en 2026 et éviter une nouvelle levée de fonds.

Malgré cette contraction, plusieurs signaux montrent que le cœur du produit fonctionne encore :

- +22% de croissance des revenus sur un an
- +25% d'échanges de cartes, soit 2,8 millions au total
- +33% de détenteurs actifs, atteignant 378 000 joueurs

Sorare n'est donc pas en perte d'audience. Le défi concerne plutôt la structure de coûts et l'équilibre général du modèle.

Pour séduire plus de nouveaux joueurs et maximiser sa visibilité, Sorare a noué un partenariat avec la LFP pour pouvoir utiliser les assets de la Ligue 1.

Une gouvernance simplifiée pour gagner en efficacité

Autre changement majeur : le départ opérationnel d'Adrien Montfort, cofondateur et directeur technique. Il reste administrateur mais laisse la direction technique à Pierre Duperrin et Thomas Desgrippes.

Ce type de transition arrive souvent quand une entreprise passe d'une phase créative à une phase plus industrielle. Après plusieurs années de croissance rapide, Sorare avait accumulé des niveaux de complexité internes qui pouvaient ralentir l'exécution. La direction veut désormais des décisions plus rapides, une structure plus claire et une capacité à mener à bien des chantiers techniques massifs.

Cette évolution tombe au moment où un énorme projet est engagé : la migration vers Solana.

Un marché Web3 qui demande plus que des NFT

Pour situer ce virage, il faut garder en tête le contexte global. Depuis 2022, le marché Web3 est devenu beaucoup plus sélectif. Les projets doivent démontrer une réelle utilité, un usage quotidien et une logique durable. La spéculation ne suffit plus à maintenir des volumes.

Dans le fantasy sport, la concurrence s'est intensifiée. Aux États-Unis notamment, le secteur est plus réglementé, plus mature et les coûts d'acquisition sont plus élevés. Sorare n'est pas un ovni dans le paysage. Il est un acteur parmi d'autres, soumis aux mêmes contraintes que les plateformes traditionnelles.

Pour autant, il garde des atouts rares : une communauté active à l'échelle mondiale, des licences sportives prestigieuses et une mécanique hybride entre jeu, collection et compétition. Reste à transformer ces atouts en croissance durable.

Le pivot Solana, une décision qui redessine le produit

La migration vers Solana est probablement la décision la plus structurante prise en 2025. Sorare abandonne l'écosystème Ethereum, sur lequel il s'était construit, pour rejoindre une blockchain plus rapide, plus fluide et beaucoup moins coûteuse.

Ce choix n'est pas un simple changement d'infrastructure. Il change la manière dont le produit va évoluer.

Solana est aujourd'hui l'un des réseaux les plus performants pour le gaming Web3. En septembre 2025, il a dépassé 2,3 milliards de dollars de volume mensuel et affiché des revenus applicatifs record de 139 millions de dollars. Les transactions sont quasi instantanées et les frais sont si faibles qu'ils deviennent presque invisibles pour l'utilisateur.

La migration s'est déroulée en deux temps :

- début octobre, les soldes ETH migrent de StarkEx vers Base
- fin octobre, l'ensemble des cartes devient des actifs natifs sur Solana

Tout est conservé : rareté, numéro de série, XP, métadonnées, saison. Et les paiements restent possibles en ETH comme en SOL.

Pour les joueurs, c'est un gain immédiat en fluidité. Pour Sorare, c'est une manière d'aligner son infrastructure sur une vision long terme : celle d'un jeu construit autour de millions de micro-interactions quotidiennes.

Sorare ne se limite pas qu'au football. Pour tenter de séduire un public plus large et le marché américain, la société de Nicolas Julia a aussi noué de solides partenariat avec la MLB (ligue de baseball) et surtout avec la NBA.

L'ambition d'un véritable écosystème de jeux

Derrière ce pivot technologique se cache une idée plus large : faire de Sorare une plateforme d'Open Gaming. Autrement dit, un environnement où les cartes peuvent servir dans divers jeux et expériences, pas seulement dans le jeu principal.

Solana permet cette ouverture beaucoup plus facilement que les solutions précédentes. On peut imaginer :

- des mini-jeux développés directement par Sorare
- des modules créés par des studios externes
- des interactions avec d'autres applications de l'écosystème Solana
- une circulation des actifs plus riche que le simple achat revente

Ce mouvement recentre Sorare sur l'usage plutôt que sur la spéculation. Il s'agit de rendre les cartes intéressantes parce

qu'elles servent, et non parce qu'elles peuvent prendre de la valeur.

Une trajectoire plus rationnelle, mais plus solide

Avec cette double transformation, Sorare cherche à reconstruire des bases plus saines. La stratégie repose sur trois axes très clairs : assainir ses finances et atteindre la profitabilité en 2026, simplifier sa gouvernance pour exécuter plus vite et moderniser sa technologie pour ouvrir une nouvelle phase d'innovation

Le marché Web3 a mûri. Sorare semble faire la même chose. Les prochains mois diront si ce virage marque le début d'un rebond durable ou l'entrée dans un nouveau modèle encore en construction, mais cette fois avec une direction parfaitement assumée.