LES ENJEUX

FANTASY SPORTS & JONUM | LICENCES & AGRÉMENTS

MFL, troisième acteur à rejoindre l'expérimentation JONUM en France

Vincent Reynaert
Publié le 2 septembre 2026 . Lecture estimée : 8 min

L'Autorité nationale des jeux (ANJ) a délivré, le 19 août 2026, un récépissé de déclaration préalable à la société META FOOTBALL LEAGUE, au titre de son offre de jeu à objets numériques monétisables (JONUM) dénommée MFL. Cette décision fait de MFL le troisième opérateur à intégrer officiellement le dispositif expérimental, aux côtés de CyLimit (mars 2026) et de Sorare (avril 2026).

Derrière l'acronyme MFL se cache Metaverse Football League, un jeu de gestion de football lancé depuis Paris en 2021 par Mathurin Blouin et Yann Uzel. Le premier, aujourd'hui CEO, a fait ses armes chez Unibet en tant que responsable produit et trading, où il supervisait une plateforme forte de 300 000 utilisateurs actifs mensuels. Le second, CTO du projet, en a posé les fondations techniques. Fait notable, les deux fondateurs ont bâti leur écosystème sans lever de fonds externes, un choix rare dans un secteur où les levées à neuf chiffres ne sont pas exceptionnelles.

Un choix que Mathurin Blouin revendique sans détour cinq ans et treize saisons plus tard : « On avait structurellement besoin de moins de financement que les autres acteurs du secteur : il n'y a pas de licences dans MFL, donc pas ces coûts énormes à couvrir avant même d'avoir un jeu. » Il y voit aussi une vertu disciplinaire : « L'autofinancement nous a aussi imposé une discipline saine dès le premier jour, puisque le jeu devait se financer par ses joueurs. » Et surtout, un gage d'indépendance : « Ça nous permet de faire des choix en adéquation avec les besoins et les envies de notre communauté, sans pression extérieure. C'est ce qui assure la pérennité du jeu et une croissance durable. »

MFL repose sur la blockchain Flow et propose aux joueurs d'endosser tour à tour les rôles de manager, d'agent ou de propriétaire de club, à travers une pyramide de six divisions (de Iron à Diamond) avec mécanisme de promotion et relégation. Le jeu vient d'entamer sa treizième saison, un signe de continuité qui tranche avec la logique de remise à zéro habituelle des jeux de gestion classiques.

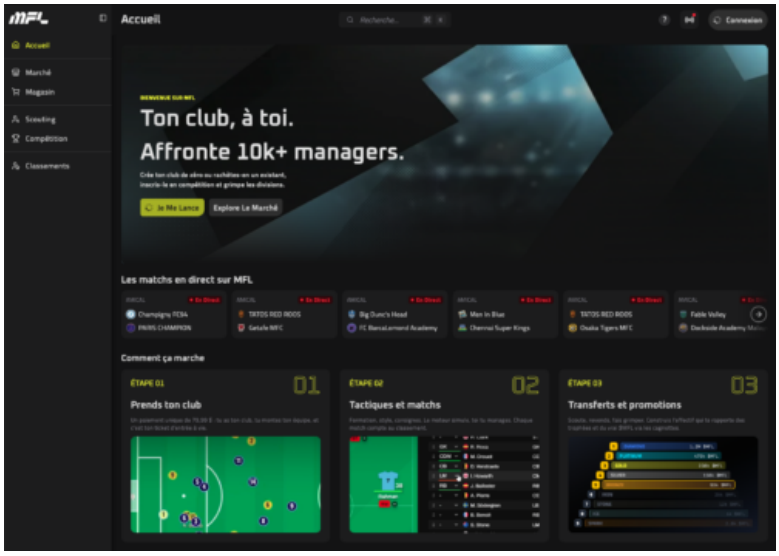
Du complet virtuel plutôt que des athlètes sous licence

C'est justement sur la nature de ses actifs que MFL se distingue le plus nettement de ses deux prédécesseurs dans le dispositif JONUM. Là où Sorare s'appuie sur les performances réelles de footballeurs sous licence, et où CyLimit fait de même avec des coureurs cyclistes bien identifiés, MFL a fait le choix du complet virtuel : chaque joueur est un NFT généré procéduralement, avec des attributs, une apparence et des statistiques propres, sans lien avec un athlète existant.

Un parti pris assumé depuis l'origine, selon son cofondateur : « Tout le jeu tourne autour de ce parti pris, c'est une volonté assumée depuis le début. Un contrôle à 100 % de notre univers nous permet de proposer une expérience unique : un monde parallèle du football, avec sa propre économie et sa propre temporalité, où chaque fan de foot peut devenir propriétaire d'un club, agent de joueurs, coach. » Et d'insister sur ce qui, selon lui, ferait défaut à un modèle sous licence : « Dans MFL, chaque joueur et chaque club est unique, possédé et managé par un seul utilisateur. Un modèle de licences ne permet pas ça. »

Ce choix a aussi une traduction réglementaire directe, que Mathurin Blouin confirme lui-même : « Ce choix se retrouve d'ailleurs jusque dans la réglementation : MFL relève de la catégorie des jeux de gestion du décret JONUM, et non de la fantaisie sportive comme les deux autres opérateurs déclarés. » La FAQ de l'ANJ distingue en effet, parmi les catégories de jeux éligibles au JONUM, le « jeu fantaisie sportive ou hippique » (qui suppose l'accord des organisateurs de compétitions

réelles, en vertu de l'article L.333-1 du code du sport) du « jeu de gestion ou de construction ». Une classification qui affranchit MFL des lourdeurs et des coûts associés aux partenariats sportifs.



MFL est un jeu de gestion d'un club de football qui, contrairement à ses camarades de JONUM, nécessite d'investir sur des assets 100% virtuels. Une différence assumée par les fondateurs du jeu.

Un cadre JONUM anticipé de longue date

Contrairement à ce que l'on pourrait imaginer pour un jeu lancé quatre ans avant l'entrée en vigueur du décret JONUM, Mathurin Blouin décrit une adaptation moins douloureuse qu'attendu, le business model ayant été pensé en amont pour rester compatible avec ce type de cadre : « Le business model de MFL a été pensé dès l'origine pour être compatible avec ce type de cadre. Il n'y a pas de récompenses en cash : les récompenses sont en monnaie in-game, elles permettent d'acquérir des joueurs, et ces joueurs peuvent ensuite être revendus sur la marketplace. Une boucle vertueuse, basée sur une économie in-game. »

Les ajustements concrets se sont surtout concentrés sur le parcours utilisateur : « Les changements concrets de JONUM portent surtout sur le parcours joueur : vérification d'identité et d'âge sur document officiel, limites de dépense et de temps de jeu fixées par le joueur lui-même, possibilité d'auto-exclusion. » Un point sur lequel MFL n'a toutefois pas attendu la réglementation pour se positionner : « La restriction aux plus de 18 ans, elle, a toujours été stricte chez nous, bien avant JONUM. »

La principale difficulté a résidé ailleurs, dans l'exercice de conformer une infrastructure technique déjà mature à un cadre juridique tout juste né : « Le plus complexe a été d'adapter une architecture qui tourne depuis quatre ans à un cadre né en 2026. On a déclaré une feuille de route avec un déploiement progressif courant 2027, et on poursuit cette mise en conformité en dialogue avec l'ANJ. »

Une croissance organique portée par les créateurs de contenu

Sur le plan des chiffres, MFL revendique une base d'environ 35 000 comptes créés depuis son lancement, et plus de 11 500 clubs actuellement détenus par des utilisateurs, avec plusieurs milliers de managers qui s'affrontent à chaque saison. L'année 2025 a marqué un tournant, porté par une dynamique spontanée plutôt que par une campagne d'acquisition classique : « 2025 a été une très belle année, avec une croissance essentiellement organique : de gros créateurs de contenu comme Nepenthez (plus de 2 millions d'abonnés sur YouTube) ou WorkTheSpace ont découvert le jeu et se sont mis à en parler spontanément. »

Pour la suite, plusieurs chantiers sont annoncés pour approfondir l'expérience de jeu et améliorer la fidélisation des joueurs déjà installés : « On a pas mal de choses dans les cartons pour rendre le jeu plus complet et améliorer la rétention, avec de grosses fonctionnalités dès la saison prochaine : gestion des entraînements, gestion des remplaçants, changements en cours de match. » Un effort d'ouverture est également en préparation en direction des nouveaux venus : « On travaille sur un nouveau mode de jeu plus simple, pour rendre le jeu plus accessible aux nouveaux joueurs. »

Un jeu premium, sans mode gratuit

Contrairement à d'autres modèles freemium du secteur, MFL assume une entrée payante dès le premier geste de jeu : «

MFL est un jeu premium, actuellement sans mode free-to-play : le ticket d'entrée se situe autour de 60 à 80 dollars pour une licence de club, et ensuite chacun dépense ce qu'il veut sur le marché, où les joueurs vont de 1 dollar pour les plus communs à plusieurs milliers pour les légendaires. » Les revenus de la plateforme reposent sur un double mécanisme : « Nos revenus viennent des ventes primaires (packs et licences de clubs) et d'une commission de 5 % sur les transactions entre utilisateurs. »

Côté implantation géographique, la France pèse un poids non négligeable dans la base d'utilisateurs, sans pour autant être le premier marché du jeu en Europe : « Côté France : environ 15 % de nos joueurs. C'est notre deuxième marché européen derrière le Royaume-Uni. »

Une expérimentation qui trouve son rythme

L'arrivée de MFL, trois mois après celle de Sorare, confirme que l'expérimentation lancée par le décret du 4 février 2026 commence à trouver son rythme de croisière. Reste à savoir si cette dynamique va s'accélérer. Le cadre, ouvert à tout acteur dont le siège social se situe dans l'Union européenne ou l'Espace économique européen, pourrait séduire d'autres plateformes de fantasy sport ou de jeux de gestion blockchain, à l'image de Gods Unchained ou d'autres acteurs du play-to-earn.

Nous suivrons avec attention si de nouvelles déclarations viennent, dans les prochains mois, crédibiliser un peu plus cette phase pilote de trois ans, dont l'issue pourrait bien dessiner les contours d'une régulation pérenne pour ces jeux hybrides, à mi-chemin entre gaming et jeu d'argent.