

Sorare a multiplié  
par 4 les revenus  
de son programme  
et vendu plus de  
**221K cartes NFT**  
en automatisant  
ses partenariats à  
la performance



## Situation

Besoin d'une plateforme unique pour scaler l'acquisition à l'international

---

Pour façonner l'avenir des objets de collection dans le sport, Sorare doit établir des partenariats de marque avec les meilleurs médias, créateurs de contenu et influenceurs dans les domaines du jeu vidéo, du sport ou de la crypto.

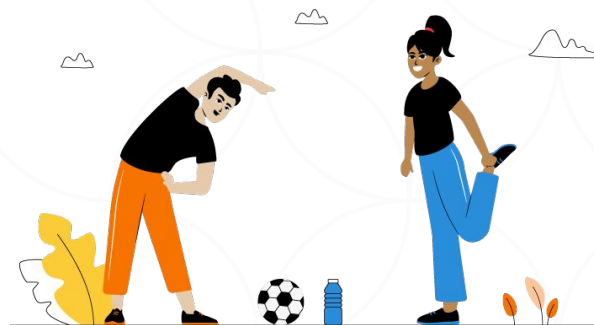
Ces partenaires l'aident à établir une relation de confiance avec son public cible. Sorare contactait auparavant de façon manuelle des influenceurs sur Youtube et Twitch et des partenaires médias afin de susciter l'intérêt pour son jeu, mais la marque a vite estimé qu'elle avait besoin d'une solution plus robuste pour intensifier ses efforts dans l'acquisition de nouveaux joueurs à travers le monde. La licorne française vise en particulier à accélérer son développement aux Etats-Unis.

## À propos

Sorare

---

Fondé en 2018, Sorare a été créé par des fans de sport pour des fans de sport. Sorare transforme le « fandom » sportif en ligne et offre à sa communauté une nouvelle manière de se connecter aux clubs et aux joueurs qu'elle admire. Basé à Paris et New York, Sorare est financé par une équipe d'envergure mondiale qui inclut Benchmark, Accel, Softbank ainsi que des sportifs tels que Serena Williams, Kylian Mbappé et Gérard Piqué. Accédez à l'ensemble des clubs licenciés présents sur Sorare [ici](#).



## Solution

**Automatiser le recrutement de nouveaux partenaires, centraliser le tracking et l'optimisation des performances**

Avant d'utiliser la Partner Management Platform d'impact.com, Sorare n'utilisait aucune autre solution SaaS et n'avait pas d'expérience particulière dans la gestion d'un programme d'affiliation. Il s'agissait pour eux d'un nouveau canal d'acquisition stratégique.

### Un nouveau relais de croissance

Sorare recherchait un moyen simple d'intégrer des affiliés et de leur donner accès à un portail dans lequel ils pourraient récupérer du contenu et le diffuser. La marque avait aussi besoin de suivre, gérer, créditer et optimiser facilement les performances de ces affiliés en un seul endroit. Enfin, elle voulait pouvoir découvrir et recruter de nouveaux partenaires en Europe et aux Etats-Unis.

“

*L'enjeu était de nous développer rapidement dans plusieurs pays en Europe et aux US afin de booster la vente de nos cartes reposant sur la technologie non fongible, et in fine notre revenu à l'international. Impact.com a fourni la solution tout-en-un et le support dont nous avons besoin pour y parvenir en quelques mois. Selon nous, impact.com est la technologie de growth à utiliser pour scaler les partenariats à la performance, que ce soit en France ou à l'étranger, car ils sont présents partout.*

**Brian O'Hagan**  
Growth Lead  
Sorare





*“Avant d’utiliser impact.com, nous abordions l’affiliation de façon très manuelle. La Partner Management Platform est vraiment la plateforme d’automatisation des partenariats à la performance dont nous avons besoin pour nous attaquer aux marchés internationaux et nous développer en Europe, ainsi qu’aux US et en Asie. Au vu des performances obtenues et de la qualité de leur techno, il était simple pour nous de recommander impact.com à une autre scale-up française qui évolue comme nous dans l’univers Web3.”*



**Brian O'Hagan**

Growth Lead

Sorare

## Solution (suite)

Automatiser les process pour occuper au maximum le terrain

Sorare a commencé par automatiser les relations avec ses partenaires existants. Une fois ces derniers intégrés à la Partner Management Platform, la marque a pu facilement identifier ceux qui avaient généré des ventes ou des inscriptions. Sorare a ainsi pu rémunérer le bon partenaire automatiquement - sans avoir besoin de facture ou feuille de calcul de type excel / spreadsheet.

Regrouper tous ses partenaires (affiliés, influenceurs...) à un seul endroit a permis à Sorare d'avoir une vision plus claire de l'endroit où l'argent était dépensé et de mesurer la valeur incrémentale de chaque partenaire. Par ailleurs, les outils d'analyse du parcours client ont permis à la marque d'optimiser son modèle d'attribution – en d'autres termes, de récompenser aussi bien le buteur que le joueur qui a effectué la passe décisive !



# Résultats

Une seule équipe... de 2800 partenaires

Un an et demi après avoir utilisé la Partner Management Platform, la taille des revenus du programme de Sorare a été multipliée par 4 YoY tout en intégrant 3 fois plus de joueurs inscrits et en multipliant presque par 10 le nombre d'achats de cartes NFT. Son réseau est passé à 2 800 partenariats, dont 900 au 1er semestre 2022.

Impact.com a fourni plus de 40 recommandations de partenaires (créateurs de contenu de niche et influenceurs) dans l'espace crypto/NFT. Environ 25 % d'entre elles ont donné lieu à des conversations entre Sorare et des partenaires, et un tiers se sont transformées en véritables partenariats. Le succès de la campagne de football en Europe a conduit Sorare à lancer une campagne sur le baseball sur le marché US accompagnée par le réseau impact.com. Grâce à un système de paiements dynamiques et personnalisables, la marque peut offrir des rémunérations dédiées sur ce segment baseball. Et plus besoin de payer directement les partenaires, impact.com s'en charge !



4X

Croissance des revenus YoY venant des partenariats



3X

Augmentation YoY du nombre d'inscriptions



198K+

Achats de cartes NFT supplémentaires en 2022