



SPORTFACTION

#FANTASY FOOTBALL

STOP FAKING, PLAY FOR REAL

POURQUOI ?

L'OPPORTUNITÉ

LE FOOTBALL EST LE SPORT QUI PASSIONNE LE PLUS LES FRANÇAIS

31%

DES FRANÇAIS S'INTÉRESSENT AU FOOTBALL*

** ÉTUDE RÉALISÉE PAR TNS POUR L'UNFP EN MARS 2016*

85,4%

DES HOMMES GAMERS JOUENT SUR DU FOOTBALL*

** ÉTUDE TNS NOVEMBRE 2014
71,2 % DES FRANÇAIS JOUENT AUX JEUX VIDÉOS*

58%

DES PARIEURS SPORTIFS PARIENT SUR DU FOOT*

** ANALYSE TRIIMESTRIELLE (T1) ARJEL 2016*

MAIS AUCUN MODE DE CONSOMMATION NE LES PLACE LÀ OÙ ILS RÊVENT D'ÊTRE : AU CŒUR DE L'ACTION !



LES MÉDIAS RETRANSMETTENT LE SPECTACLE ET TENTENT DE PARTAGER L'ESPRIT PROFESSIONNEL DE CE SPORT VIA LES STATS DE MATCHS ; MAIS L'INTERACTION AVEC L'AUDIENCE EST FAIBLE



LES JEUX VIDÉOS NE SONT FINALEMENT QUE 100% FICTIFS ET VIRTUELS. LA RÉALITÉ DE LA COMPÉTITION N'AFECTE PAS LES PERFORMANCES DES GAMERS



LES PARIS SPORTIFS METTENT DE CÔTÉ LES RÉFLEXIONS TACTIQUES ET OUBLIENT L'ASPECT SOCIAL. LE FOOTBALL RESTE POURTANT ET AVANT TOUT UNE COMPÉTITION POPULAIRE

POURQUOI ?

LA SOLUTION

**CRÉER UN JEU PERMETTANT À TOUS LES AMATEURS DE FOOTBALL
DE PRENDRE PLACE AU SEIN DU MONDE PROFESSIONNEL**

RÉALISTE

STOP AU VIRTUEL.
LA COMPÉTITION DOIT S'AXER UNIQUEMENT
SUR LES PERFORMANCES DES JOUEURS PROS
DANS LA VRAIE VIE

SOCIAL

LE FOOTBALL DOIT ÊTRE UNE FÊTE ET UNE
COMPÉTITION.
SEUL, ÇA NE MARCHE PAS

MOBILE

PARCE QUE 93% DES HABITANTS DE LA TERRE
UTILISENT DES TÉLÉPHONES MOBILES, L'ACCÈS AU
JEU DOIT ÊTRE INSTANTANÉ ET IMMERSIF



**CRÉER LE *FOOTBALL MANAGER* RÉGI À
100% PAR LA RÉALITÉ DES MATCHS DE LIGUE 1**

QUI SOMMES-NOUS ?

SOCIÉTÉ ÉDITRICE DE FANTASY SPORTS

**DEPUIS SA CRÉATION EN SEPTEMBRE 2013, SPORT FACTION DÉVELOPPE
UN JEU DE MANAGEMENT DE FOOTBALL BASÉ UNIQUEMENT SUR LA RÉALITÉ DE LA LIGUE 1.
SON NOM : BE THE BOSS**

**LE BUT EST DE COMPOSER L'ÉQUIPE FANTASY LA PLUS COMPÉTITIVE POSSIBLE EN CHOISSANT DES
JOUeurs DE L1. A CHAQUE WEEKEND, LE MANAGER MARQUE DES POINTS EN FONCTION DES
PERFORMANCES RÉELLES DE SES JOUEURS LORS DES MATCHS OFFICIELS DE L1.**



L'AVENIR N'EST PLUS DANS LE VIRTUEL DES JEUX TRADITIONNELS, MAIS DANS LA RÉALITÉ ELLE-MÊME.

JAMES REBOURS, EX DG EUROPE SUD SEGA



POURQUOI SOMMES-NOUS UNIQUES ?

DES ALGORITHMES ULTRA POUSSÉS



EN COLLABORATION AVEC UNE ÉQUIPE SPÉCIALISTE EN
DATA MINING (BIG DATA, DATA SCIENCE)
D'UN LABORATOIRE DE RECHERCHES EN MATHÉMATIQUES INFORMATIQUE



AUJOURD'HUI

NOUS AVONS CONÇU UN ALGORITHME CAPABLE DE RETRANSCRIRE AU PLUS PROCHE
LA RÉALITÉ DES MATCHS DE LIGUE 1 DANS NOS CONTESTS FANTASY



NOTRE JEU EST LE PLUS RÉALISTE DU MARCHÉ FRANÇAIS, VRAIE BARRIÈRE À L'ENTRÉE POUR LA CONCURRENCE



2017

NOUS SERONS L'UN DES SEULS
JEUX FANTASY AU MONDE
À ÊTRE CAPABLE DE FAIRE FLUCTUER
EN TEMPS RÉEL LE PRIX D'ACHAT
DES JOUEURS (MARKET PLACE)



2018

NOUS METTRONS EN PLACE UN MODÈLE
PERMETTANT
DE PRÉDIRE LA PERFORMANCE
D'UN JOUEUR PROFESSIONNEL
DANS UN FUTUR PROCHE (À 1 MOIS)



QUELLE ÉQUIPE ?

JEUNE, PASSIONNÉE, STRUCTURÉE



Alexandre BOSC
Président, Co-Fondateur



Romain GATT
Directeur Général, Co-Fondateur



James REBOURS
Membre de l'advisory board

Ex DG Europe SUD



en charge du dév. Numérique de



Ex Président



Des talents diplômés des meilleures Écoles françaises
d'Ingénieurs (informatiques) et de Commerce



NOS RÉALISATIONS ?

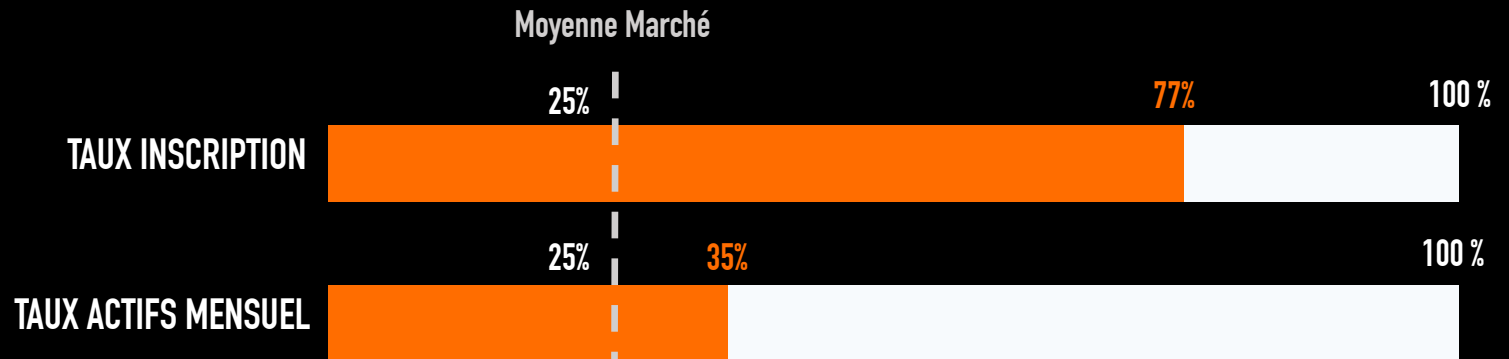
NOUS AVONS CRÉÉ LA VALEUR ATTENDUE

 RÉALISÉ  VISÉ



OBJECTIFS ATTEINTS
EN LEVÉE #1 :

- > DÉVELOPPER UN
PRODUCT MARKET FIT
- > VALIDER L'ADHÉSION
DU MARCHÉ FR

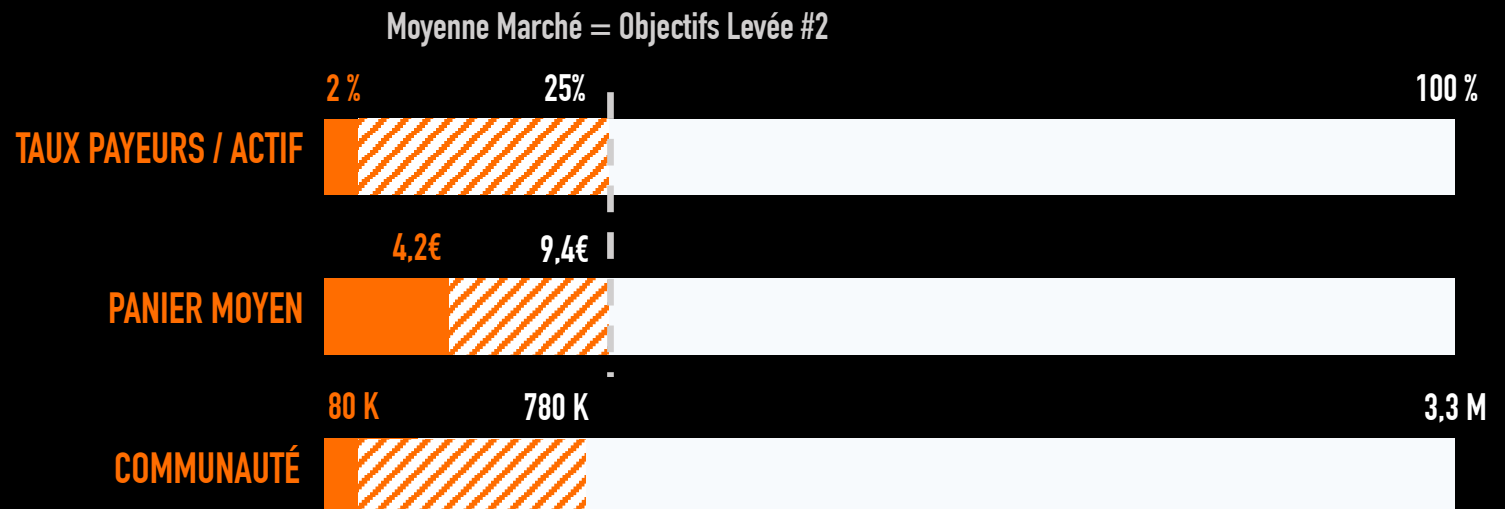


SURPERFORMANCE DES KPI ATTEINTS VS LA MOYENNE MARCHÉ, EN LEVÉE #1



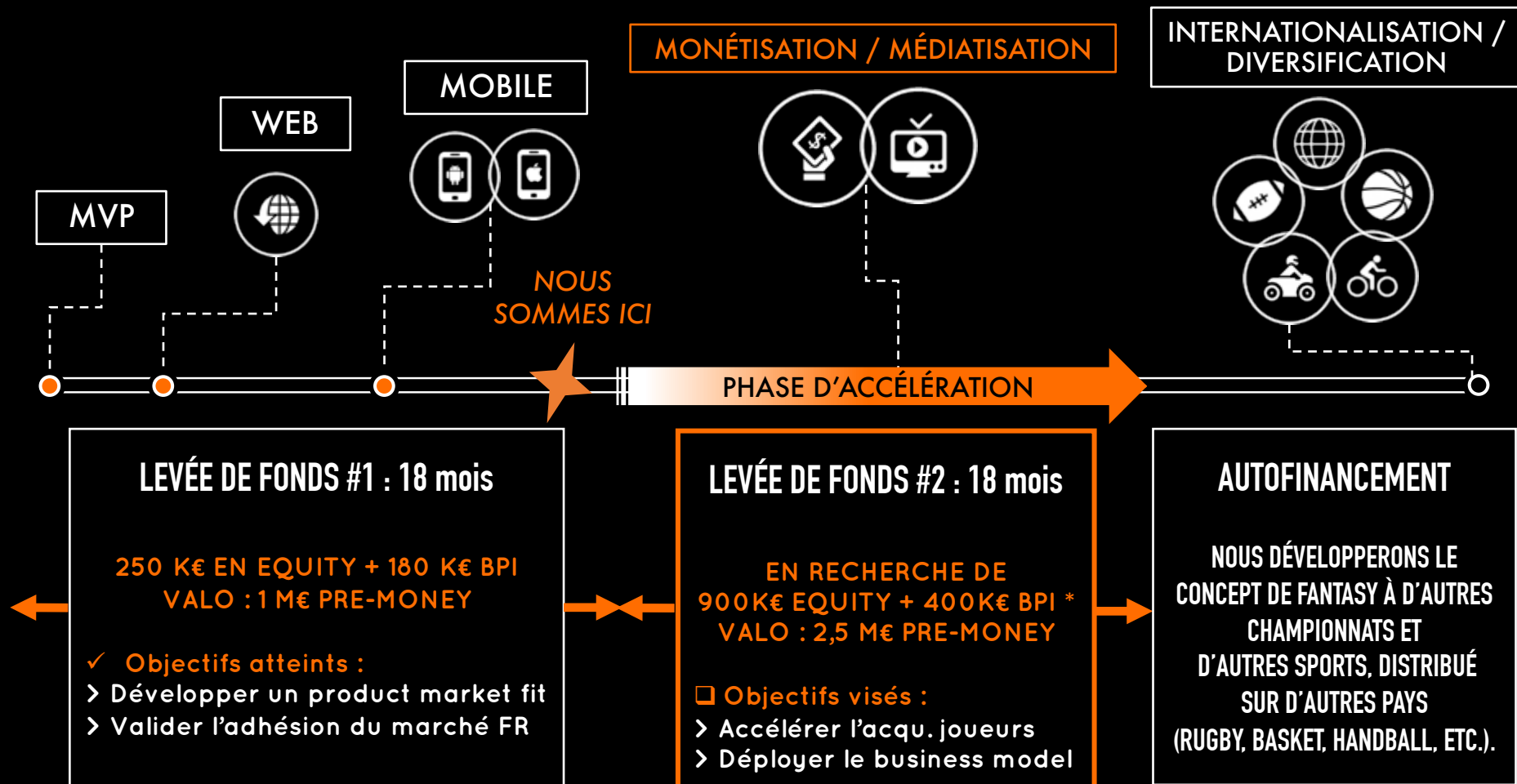
OBJECTIFS VISÉS
EN LEVÉE #2 :

- > ACCÉLÉRER
L'ACQUISITION JOUEURS
- > DÉPLOYER LE
BUSINESS MODEL



QUELLE VISION ?

LEADER MONDIAL DES FANTASY SPORTS



* Aides BPI considérées :

Jusqu'à 3M€ limités aux fonds propres (PA-2, ADI2, ...)



SPORTFACTION

#MARCHÉ

LE MARCHÉ DU FANTASY FOOTBALL

S'INSPIRER DU SUCCÈS ANGLO-SAXON



USA

50M JOUEURS

15% DE LA POPULATION



UK

7M JOUEURS

11% DE LA POPULATION



FRANCE

MARCHÉ EN PLEIN ESSOR
EST. : 3,3M JOUEURS

900K JOUEURS AUJD
VS 90K EN 2013-2014

LE MARCHÉ DU FANTASY AUX USA

LA SUCCESS STORY

\$776 MNS

FONDS LEVÉS PAR LA
SOCIÉTÉ DE FANTASY
SPORTS « DRAFT
KINGS » DEPUIS 2013

\$1 MDS

VALORISATION
ACTUELLE DE
DRAFT KINGS

\$2,3 MDS

CA 2015 DE LA SOCIÉTÉ DE
FANTASY SPORTS
« FANDUEL »

SÉRIE



SÉRIE DE FANTASY
FOOTBALL « THE LEAGUE »
7 SAISONS, DEPUIS 2009

467\$

DÉPENSE ANNUELLE
MOYENNE D'UN JOUEUR
DE FANTASY

25MINS

TEMPS QUOTIDIEN
MOYEN PASSÉ PAR UN
JOUEUR À GÉRER SON
ÉQUIPE FANTASY

FILM



« PERFECT LINEUP »
SORTIE EN 2016

<http://perfectlineup.vhx.tv>

ZOOM SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS

UNE CONCURRENCE DISPARATE



Communauté



Réalisme

(Qualité de l'algorithme)



Business Model

FREEMIUM

CONTENU
ADDITIONNEL

PREMIUM

CONTENU
ADDITIONNEL

Positionnement

PREMIUM &
SOCIAL

ACCESSOIRE &
FANTASISTE

DÉCALÉ &
SIMPLISTE

SÉRIEUX &
COMPLEXE



SPORTFACTION

#PRODUIT

BE THE BOSS

UN MODÈLE ÉPROUVÉ



1. COMPOSE L'ÉQUIPE FANTASY LA PLUS COMPÉTITIVE DU CHAMPIONNAT

RECRUTE TES 15 JOUEURS PRÉFÉRÉS ET ALIGNE TON MEILLEUR 11.



2. GAGNE DES POINTS GRÂCE AUX PERFORMANCES RÉELLES DES JOUEURS DANS LES VRAIS MATCHS DE L1

TON ATTAQUANT A PLANTÉ ? JACKPOT.

TON DÉFENSEUR A PRIS UN PETIT PONT ? C'EST LA CRISE.



3. AMÉLIORE TON ÉQUIPE À CHAQUE MATCH, DÉFIE TES AMIS ET REMPORTE PLEIN DE CADEAUX

BE THE BOSS

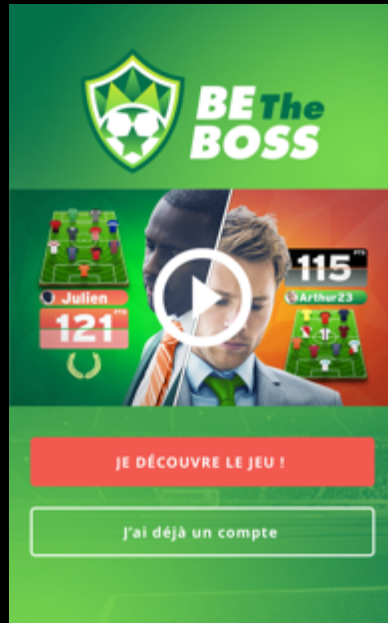
LA PROMESSE



**OFFRIR AUX FANS DE FOOTBALL LA POSSIBILITÉ
DE VIVRE L'EXPÉRIENCE UNIQUE D'UN VÉRITABLE
MANAGER À TRAVERS UN JEU MOBILE, INNOVANT
ET ADDICTIF, BASÉ SUR LA RÉALITÉ DE LA
COMPÉTITION SPORTIVE.**

BE THE BOSS

UN TUNNEL D'INSCRIPTION OPTIMISÉ



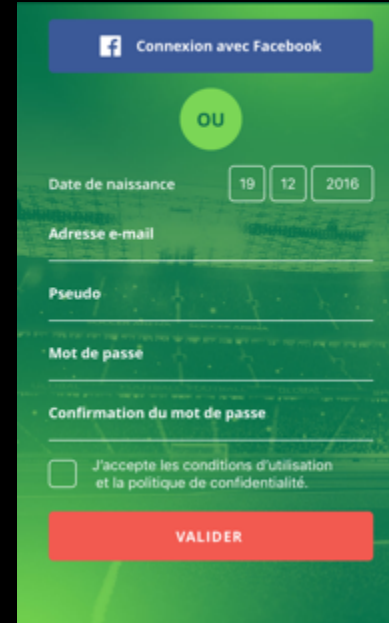
PAGE D'ACCUEIL

1



CHOIX DES JOUEURS

2



INSCRIPTION

3



DÉCOUVERTE DE L'ÉQUIPE

4



BE THE BOSS

UN ACCÈS IMMÉDIAT AU COEUR DU JEU



COMPOSITION D'ÉQUIPE

1



LISTE DES MATCHS EN COURS

2



RÉSUMÉ DU MATCH EN DIRECT

3



DÉTAILS DES POINTS DES JOUEURS

4

BE THE BOSS

N O S M A N A G E R S S O N T T R È S S A T I S F A I T S



LE MUST DES APPLIS DE FANTASY FOOT !

LOLIFOOT, 22 SEPTEMBRE 2016



JEU AU TOP ! EXCITÉ À CHAQUE JOURNÉE DE CHAMPIONNAT !

DAMS698703, 10 SEPTEMBRE 2016



***UNE APP EXCEPTIONNELLE. UNE DES RARES APPLICATIONS QUI VAUT VRAIMENT LE COUP !
UNE LIGUE À PARTAGER ENTRE POTES POUR S'ÉCLATER CHAQUE SEMAINE !
UN SYSTÈME À ESSAYER EN TOUT CAS, HISTOIRE DE SE SORTIR DE LA ROUTINE DE LA VRAIE LIGUE 1.***

AXEL BENEYTON, 10 SEPTEMBRE 2016



SPORTFACTION

#BUSINESS MODEL

NOTRE BUSINESS MODEL : LE FREEMIUM

LES 8 COMPOSANTES CLÉS DU FREEMIUM

PRODUCT MARKET FIT

<input checked="" type="checkbox"/>	CONCEPTION DE L'ALGO
<input checked="" type="checkbox"/>	DEV. MULTI SUPPORTS (TECHNOLOGIE REACT)
<input checked="" type="checkbox"/>	LIGUES
<input checked="" type="checkbox"/>	DRAFT
<input checked="" type="checkbox"/>	MODE FACE À FACE
<input checked="" type="checkbox"/>	LIVE
<input checked="" type="checkbox"/>	SOLUTION DE PAIEMENT
<input checked="" type="checkbox"/>	NOTIFS. PUSH
<input checked="" type="checkbox"/>	USER TRACKING

LE **FREEMIUM** : ACCÈS AU JEU GRATUIT AVEC OPTIONS PAYANTES. CE BUSINESS MODEL REPOSE SUR LA MISE EN PLACE DE **8 COMPOSANTES** QUI PARTICIPENT CHACUNE POUR **10 À 15% DU CA** TOTAL D'UNE APPLICATION FREEMIUM*.

AUJOURD'HUI, SEULES LES FONCTIONNALITÉS DE **PERFORMANCE** SONT EN LIGNE SUR BE THE BOSS.

NOUS PRÉVOYONS QUE LA **SORTIE PROGRESSIVE** DE FONCTIONNALITÉS DE JEU DÉVELOPPÉES AUTOUR DES 7 AUTRES COMPOSANTES VA AMÉLIORER :

- LE **PANIER MOYEN** : DE **4,2€** AUJOURD'HUI À **9,4€** FIN DE SAISON 2017/2018 (HYPOTHÈSE BASSE),
- **TAUX DE PAYEURS SUR ACTIFS** : **25%** EN FIN DE SAISON 2019/2020 (HYPOTHÈSE BASSE).

** Étude menée en 2012 pour UBISOFT sur les méthodes à employer pour implémenter avec succès un business model FREEMIUM*

MONÉTISATION

<input checked="" type="checkbox"/>	PERFORMANCE
<input type="checkbox"/>	MARKETPLACE
<input type="checkbox"/>	RARETÉ
<input type="checkbox"/>	CHANCE
<input type="checkbox"/>	PLAYTIME
<input type="checkbox"/>	PERSONNALISATION
<input type="checkbox"/>	UGC
<input type="checkbox"/>	PUBLICITÉ

NOTRE BUSINESS MODEL : LE FREEMIUM

QUEL DÉPLOIEMENT ? (1/2)

	PERFORMANCE	MARKETPLACE	RARETÉ	CHANCE
Date de sortie prévisionnelle	EN LIGNE	MARS 17	MAI 17	AOÛT 17
Description	Les managers achètent des options qui leur permettent d'améliorer directement le score de leur équipe fantasy, s'ils en font bon usage (Ex: le capitaine marque 3x plus de points au lieu d'en marquer 2x plus).	Les managers s'échangent des joueurs sur une place de marché avec possibilité de faire des plus values. Ils s'abonnent à des alertes les avertissant du changement de statut d'un ou de plusieurs joueurs dans le jeu.	Les managers achètent des options qui leur donnent un avantage rare et exclusif dans le jeu. Ces options donnent la possibilité aux managers de constituer un environnement que seuls quelques rares managers de la communauté peuvent imiter. Sentiment d'unicité.	Les managers achètent des options qui leur attribuent au hasard une aide dans le jeu, que ce soit une aide directe, comme une fonctionnalité de performance, ou bien du crédit. Ces options font entrer l'aléatoire dans le jeu, source à la fois de frustration et d'excitation.
Avantage Recherché	Augmentation du panier moyen et du taux de payeurs en permettant aux managers de marquer plus de points de manière directe.	Augmentation de l'activité sur la plateforme en incitant les managers à se connecter plus souvent afin de faire les meilleures affaires ; Augmentation du panier panier moyen et du taux de payeurs.	Augmentation du panier moyen et du taux de payeurs.	Augmentation de l'activité sur la plateforme en habituant le manager à tenter sa chance le plus souvent possible pour avoir de bonnes surprises. Augmentation du panier moyen et du taux de payeurs.

NOTRE BUSINESS MODEL : LE FREEMIUM

QUEL DÉPLOIEMENT ? (2 / 2)

	PLAYTIME	PERSONNALISATION	UGC	PUBLICITÉ
Date de sortie prévisionnelle	OCT. 17	JAN. 18	MARS 18	MAI 18
Description	Les managers ne peuvent jouer que pendant une durée limitée chaque jour. S'ils souhaitent jouer plus longtemps, ils achètent une option. Il s'agit d'une des fonctionnalités de frustration les plus utilisées dans le gaming mobile.	Les managers achètent des options qui leur permettent de personnaliser leur environnement au sein de l'appli (Ex : les maillots, le terrain, etc.). Ils créent l'espace qui leur ressemble.	Les managers achètent des options qui leur permettent de proposer, à l'ensemble de la communauté, des features au design personnalisé, qui seront ensuite analysés par nos équipes et éventuellement implémentés dans le jeu (Ex : design de maillots).	Recours à la publicité pour monétiser la base, notamment sur le design qui entoure le terrain de chaque manager. Fonctionnalité que nous avons déjà mise en place sur le web avec Bwin ou Winamax par exemple.
Avantage Recherché	Augmentation du temps passé sur la plateforme (la rétention) et du taux d'activité, du panier moyen et du taux de payeurs.	Augmentation de la rétention et du taux d'activité, du panier moyen et du taux de payeurs.	Augmentation de la fidélisation, du panier moyen et du taux de payeurs.	Augmentation du CA global de la société.

NOS PARTENAIRES

ILS NOUS FONT CONFIANCE

NIKE

BWIN

ADIDAS

WINAMAX

PLAYSTATION

AS SAINT-ÉTIENNE



[ILS] SONT 35 MILLIONS À Y ÊTRE ACCROS AUX USA [...]. SUR LES CINQ DERNIÈRES ANNÉES, L'AUDIENCE DES FANTASY LEAGUES A AUGMENTÉ DE 15% PAR AN EN EUROPE. [...] ATTIRÉS PAR CE MARCHÉ, DES SITES COMME SPORT FACTION ONT CRÉÉ UNE FANTASY LEAGUE SUR LA L1.

L'ÉQUIPE, SEPTEMBRE 2013



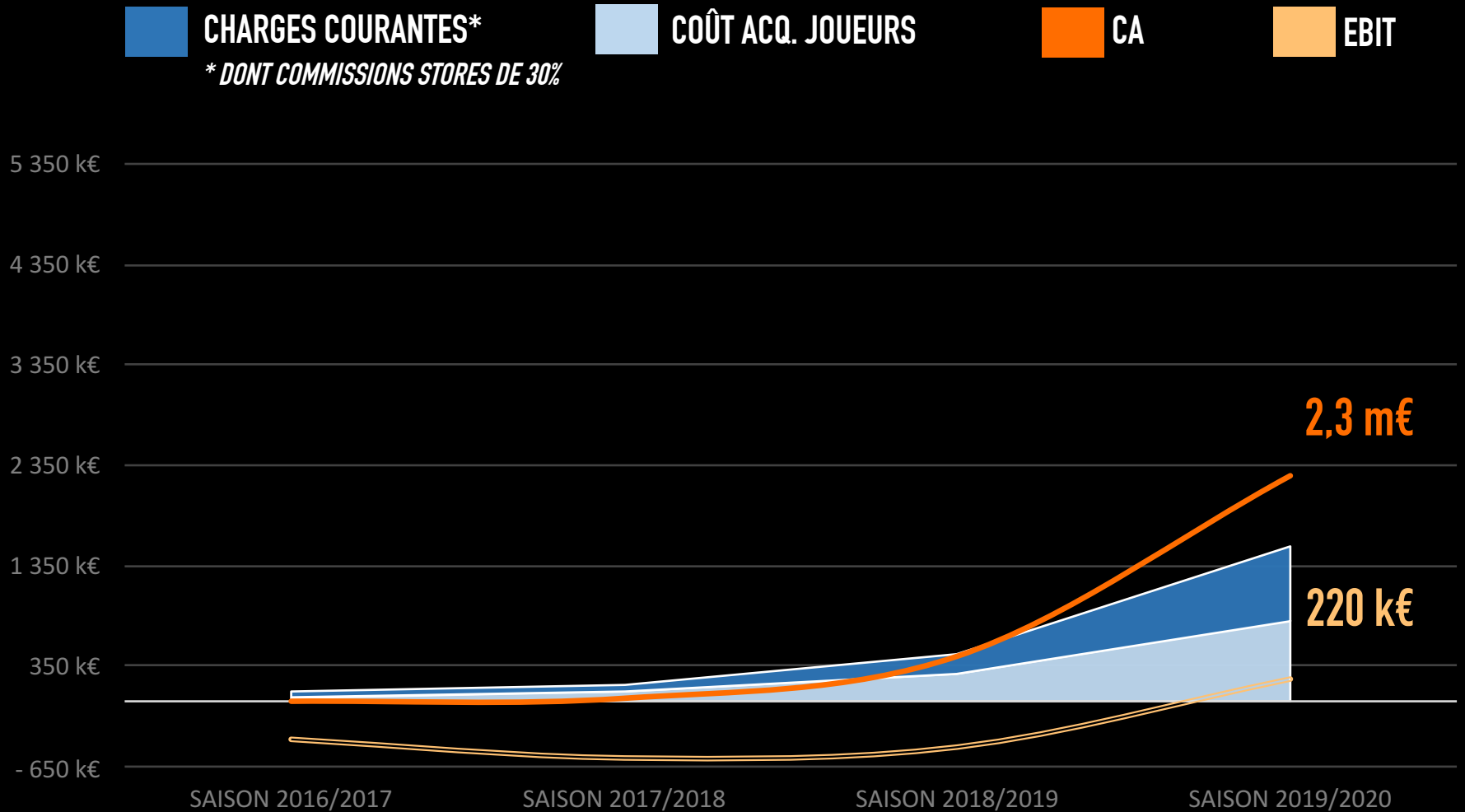


SPORTFACTION

#FINANCES

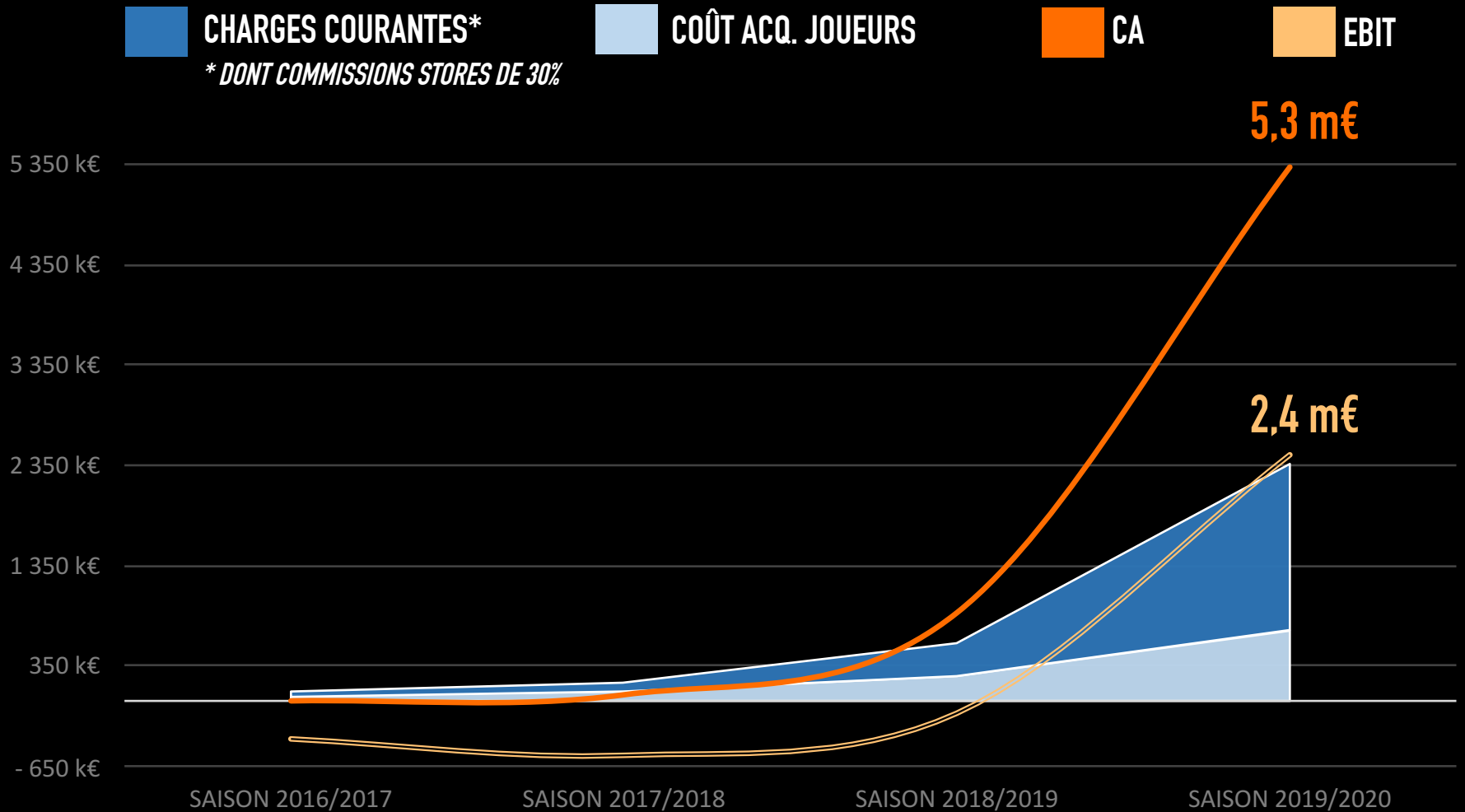
PRÉVISIONNEL FINANCIER

HYPOTHÈSE BASSE



PRÉVISIONNEL FINANCIER

HYPOTHÈSE HAUTE



PRÉVISIONNEL FINANCIER

NOTES GÉNÉRALES

UNE STRUCTURE DE CHARGES OPTIMISÉE

La structure de coûts est réduite au minimum :

- Salaires des dirigeants stretchés ;
- Acquisition de joueurs maîtrisée selon la saisonnalité de notre activité et réduite au minimum en phase de ramp-up ;
- Coûts fixes réduits au minimum (50k€ / an).

PLANNING : UN DÉPLOIEMENT MAÎTRISÉ

Nous déploierons les 7 composantes Freemium restantes sous 64 semaines à partir de février 2017 jusqu'en juin 2018 : 7 semaines par composante (entre conception, développement, test et mise sur le marché), avec 30% de buffer sécuritaire.

UN PRÉVISIONNEL DE PRODUITS TRÈS CONSERVATEUR

> En hypothèse basse, le prévisionnel demeure encore prudent :

- 9,4€ de panier moyen maximum alors que nous enregistrons, à date, 4,2€ de moyenne et ce avec seulement 1 composante Freemium sur 8 en ligne ;
- Non prise en compte des revenus externes des marques qui font appel à notre expertise pour développer un jeu en marque grise (1 jeu ≈ 70-80 k€) ;
- Non prise en compte des compétitions internationales de football (Coupe du Monde 2018 par exemple) qui boostent sensiblement notre activité (fait constaté notamment avec l'EURO 2016).

> En hypothèse haute, nous n'améliorons nos metrics prévisionnelles de payeurs et de panier moyen que de 30% quand nos équipes ont réussi à atteindre, pour chaque metric travaillée jusqu'à présent, des résultats supérieurs au marché de 40% minimum.

PRÉVISIONNEL FINANCIER

ZOOM SUR LES KPI VISÉS EN HYP. BASSE

Taux d'inscription

Nous conservons le taux constaté à date de 77%. Il correspond au taux enregistré sur le début de saison 2016/2017 hors semaines de burst (trafic non qualifié à des fins de ranking).

Nous capons l'évolution de ce taux à 80% (taux déjà observé sur Be The Boss).

Taux d'actifs

Nous conservons le taux constaté à date de 35%. Il correspond au taux enregistré sur le début de saison 2016/2017 hors semaines de burst.

Nous capons l'évolution de ce taux à 40%.

Taux de payeurs

Nous partons du taux constaté à date de 2%. Il correspond au taux enregistré sur le début de saison 2016/2017 hors semaines de burst.

Nous planifions ensuite une augmentation progressive de ce taux au fur et à mesure du déploiement des 8 composantes Freemium afin d'atteindre la moyenne marché de 25% en fin de saison N+3.

Panier moyen

Nous partons du panier constaté à date de 4,2€ pour atteindre progressivement la moyenne marché de 9,4€ à l'issue du développement de l'ensemble de l'offre (les 8 composantes freemium).

Durée d'activité

Durée constatée à date sur Be The Boss : 5 mois.

CPI (Coût par Installation)

Nous partons du coût constaté à date de 1,65€. Il correspond au taux enregistré sur le début de saison 2016/2017 hors semaines de burst.

Nous planifions ensuite la mise en place d'une stratégie partenariale avec des marques et applications affinitaires pour faire baisser ce coût prudemment (à date, veuillez noter que nous avons d'ores et déjà enregistré des CPI à 0,70€).

PRÉVISIONNEL FINANCIER

ZOOM SUR LES KPI VISÉS EN HYP. HAUTE

Taux d'inscription

Idem à l'hypothèse basse.

Taux d'actifs

Idem à l'hypothèse basse.

Taux de payeurs

Amélioration de +30% de l'hypothèse basse.

Panier moyen

Amélioration de +30% de l'hypothèse basse.

Durée d'activité


Engagement sur la saison complète (vs demie saison en hypothèse basse) à l'image des jeux vidéos de football présentant une saisonnalité annuelle (*FIFA, Football Manager,...*)

CPI (Coût par Installation)

La mise en place de nos partenariats (notamment médias) entraînent une baisse du CPI de 15% par rapport à l'hypothèse basse.

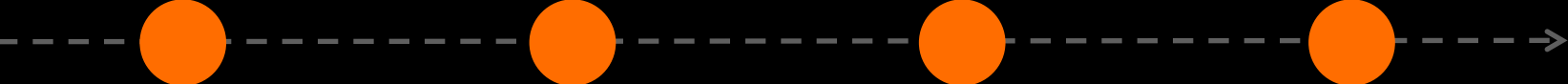
PRÉVISIONNEL FINANCIER

ÉVOLUTION DES KPI EN HYP. BASSE

	SAISON 2016/2017	SAISON 2017/2018	SAISON 2018/2019	SAISON 2019/2020
	 DÉVELOPPEMENT DES 8 COMPOSANTES FREEMIUM			
INSCRITS	75%	80%	80%	80%
ACTIFS	35%	40%	40%	40%
PAYEURS	2%	2% ➤ 10%	10% ➤ 22%	22% ➤ 25%
PANIER	4,2€ ➤ 6€	6€ ➤ 9,4€	9,4€	9,4€
DURÉE ACT.	5 mois	5 mois	5 mois	5 mois
CPI	-	1,65€	1,3€	1,15€

PRÉVISIONNEL FINANCIER

ÉVOLUTION DES KPI EN HYP. HAUTE

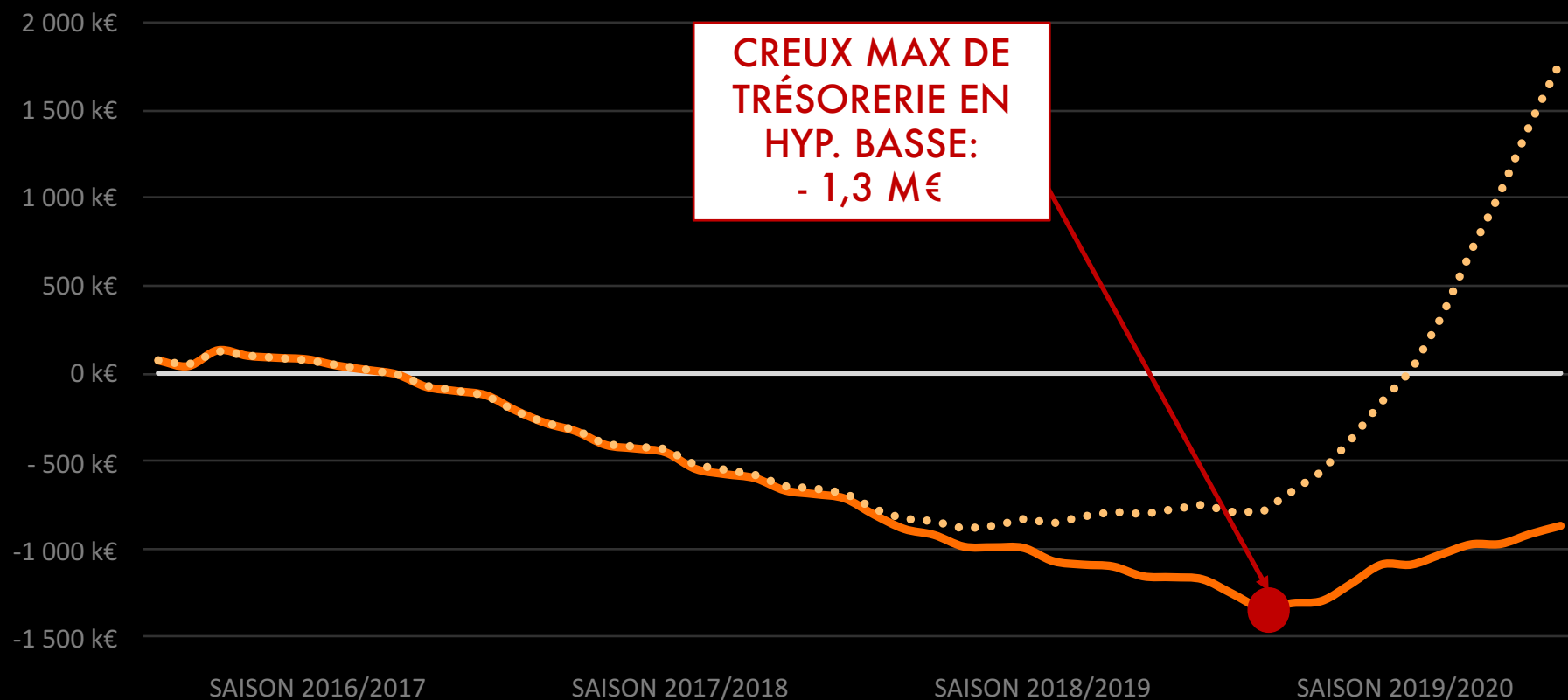
	SAISON 2016/2017	SAISON 2017/2018	SAISON 2018/2019	SAISON 2019/2020
	 DÉVELOPPEMENT DES 8 COMPOSANTES FREEMIUM			
INSCRITS	75%	80%	80%	80%
ACTIFS	35%	40%	40%	40%
PAYEURS	2%	2% ➤ 15%	15% ➤ 25%	25% ➤ 32%
PANIER	4,2€ ➤ 6,4€	6,4€ ➤ 12€	12€	12€
DURÉE ACT.	5 mois	5 mois	7 mois	10 mois
CPI	-	1,65€	1,15€	1,00€

FINANCEMENT RECHERCHÉ

ÉVOLUTION DE LA TRÉSORERIE

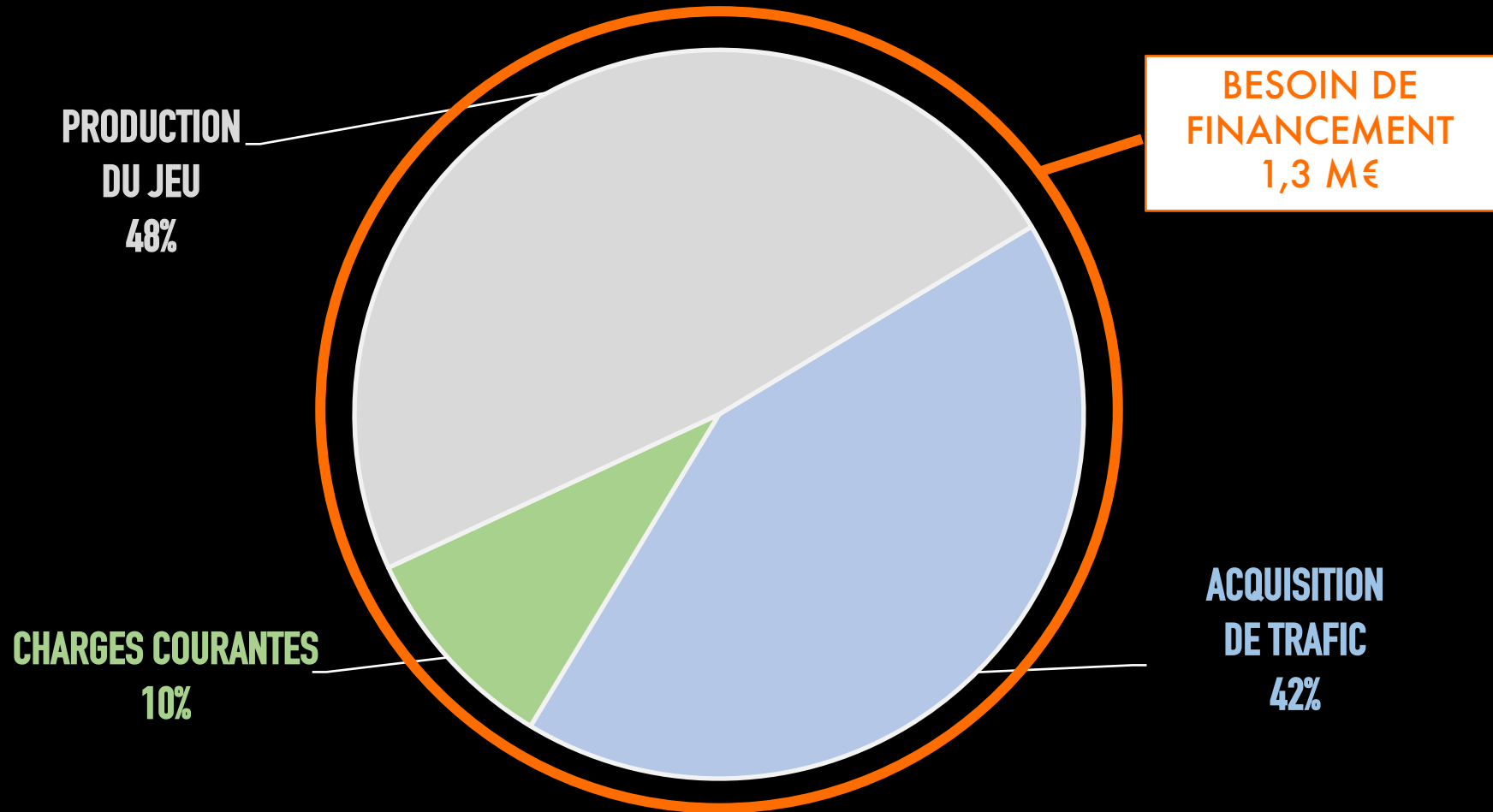
 HYPOTHÈSE BASSE

 HYPOTHÈSE HAUTE



FINANCEMENT RECHERCHÉ

DÉTAIL DU BESOIN DE FINANCEMENT



FINANCEMENT RECHERCHÉ

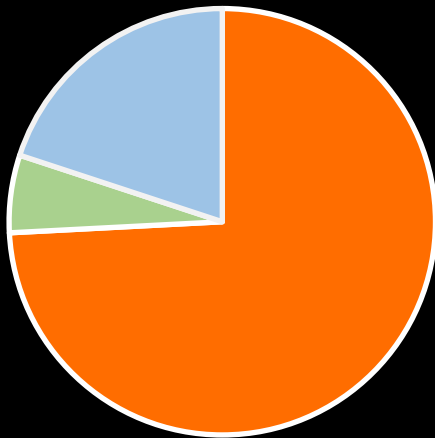
STRUCTURATION DE LA LEVÉE #2

LEVÉE #1

FONDATEURS
74%

ASSOCIÉS
HISTORIQUES
6%

INVESTISSEURS
LEVÉE #1
20%



VALORISATION PRE-MONEY :
1 M€

430 K€ DE FINANCEMENTS REÇUS :
250 K€ (EQUITY)
180 K€ (AIDES BPI : PA-1 & ADI1)

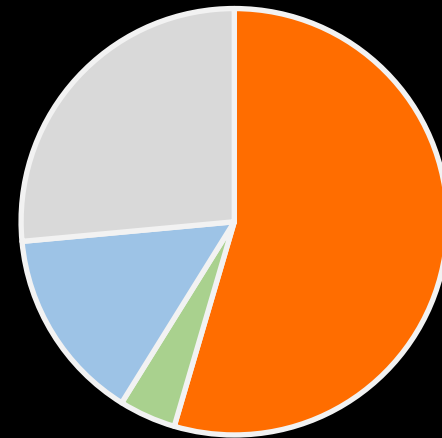
LEVÉE #2

FONDATEURS
55%

ASSOCIÉS
HISTORIQUES
4%

INVESTISSEURS
LEVÉE #1
15%

INVESTISSEURS
LEVÉE #2
26%



VALORISATION PRE-MONEY :
2,5 M€

1,3 M€ DE FINANCEMENTS RECHERCHÉS * :
900 K€ (EQUITY)
400 K€ (AIDES BPI : PA-2 & ADI2)

FINANCEMENT RECHERCHÉ

RÉTROPLANNING DE LA LEVÉE #2

DÉCEMBRE

FÉVRIER

MARS

31 MARS

DÉBUT DE
PRÉSENTATION
DE SPORT FACTION
AUX POTENTIELS
NOUVEAUX
INVESTISSEURS

FORMALISATION
DES INTÉRÊTS
> LETTRE
D'INTENTION

SÉLECTION DES
OFFRES DES
POTENTIELS
ENTRANTS

SIGNATURE DE LA
DOCUMENTATION
JURIDIQUE

> PACTE D'ASSOCIÉS

LIBÉRATION
DES FONDS

L'OPPORTUNITÉ

LE *FOOTBALL MANAGER* DE DEMAIN

DEPUIS 15 ANS, *FOOTBALL MANAGER* PROUVE LA PASSION DES GAMERS POUR UN JEU UNIQUEMENT VIRTUEL DE MANAGEMENT DE FOOTBALL. SANS FAILLIR, LA CATÉGORIE FM GÉNÈRE CHAQUE ANNÉE PLUS DE 100 MILLIONS DE DOLLARS DE CHIFFRE D'AFFAIRES DANS LE MONDE.

FM S'ADRESSE À UNE CIBLE D'AMATEURS DE JEUX VIDÉOS.

NOUS VOULONS SAISIR UNE OPPORTUNITÉ PLUS GRANDE EN INTRODUISANT LA RÉALITÉ DE LA COMPÉTITION SPORTIVE DANS LE JEU. CETTE INNOVATION OUVRE LE MARCHÉ À UNE CIBLE PLUS LARGE.

SPORT FACTION SERA LEADER DES JEUX DE MANAGEMENT SPORTIFS POUR LE GRAND PUBLIC.



SPORTFACTION

CONTACT

ROMAIN GATT

+33 (0) 6 46 30 63 75

ROMAIN.GATT@SPORTFACTION.COM

WWW.SPORTFACTION.COM