

Communiqué de presse

Paris, le 5 Mars 2026

FAN XP INTÈGRE ALYX ET STRUCTURE SON OFFRE DÉDIÉE AU REVENUE MANAGEMENT



fanxp annonce l'acquisition d'Alyx, start-up tech spécialisée dans l'optimisation des revenus grâce à la data science et aux modèles mathématiques avancés.

Cette opération permet à fanxp d'intégrer des briques technologiques et savoir-faire uniques, dédiés initialement à l'optimisation du pricing, à la maximisation des revenus matchday.

Ce rapprochement s'inscrit dans la stratégie du groupe visant à combiner innovation produit, excellence data et acquisitions ciblées pour proposer aux acteurs du sport et de l'entertainment un écosystème toujours plus performant et intégré.

Alyx, une expertise unique en revenue management

Fondée par des experts en finance quantitative et en data science, Alyx a développé une solution logicielle permettant aux organisations sportives d'optimiser leurs revenus billetterie en s'appuyant sur des modèles scientifiques de pointe.

Sa mission : aider les clubs à prendre des décisions plus intelligentes grâce à l'analyse statistique prédictive et à la modélisation mathématique appliquée aux données billetterie.

La plateforme permet notamment :

- D'anticiper les taux de remplissage et les revenus matchday
- De définir une stratégie tarifaire à la fois rentable et équitable
- D'optimiser le remplissage des zones stratégiques (notamment face caméra)
- De calibrer la valeur des abonnements saison

Contrairement aux approches traditionnelles, souvent fondées sur des décisions manuelles ou historiques, Alyx applique une méthodologie issue de la finance quantitative : modélisation, backtesting et assistance à la décision.

Cette approche a déjà convaincu plusieurs acteurs majeurs du football professionnel, parmi lesquels **l'Olympique Lyonnais**, le **Stade Rennais** ainsi que la **Ligue de Football Professionnel (LFP)**, qui s'appuient sur la solution pour affiner leur stratégie tarifaire et optimiser leurs revenus billetterie.

Une complémentarité stratégique avec l'écosystème fanxp

À l'instar des autres produits et services du réseau fanxp, Alyx poursuit son développement en stand-alone.

L'objectif : permettre aux acteurs du sport et du divertissement de piloter l'ensemble de leurs revenus (billetterie, F&B, assurance, merchandising) en s'appuyant sur une suite de produits associés à des offres de services.

En parallèle, l'une des priorités de cette intégration sera de rendre accessible la solution, nativement dans les outils de paramétrage déjà utilisés par les clients fanxp, mais également de capter les signaux comportementaux et sociodémographiques afin d'affiner les modèles de recommandation initialement basés sur des données transactionnelles.

Thomas Kouck, Co fondateur et Président de fanxp :

"Le Revenue Management est un domaine à la fois passionnant et exigeant. L'optimisation des revenus dans le sport diffère des améliorations habituelles observées, par exemple, dans le secteur du transport. Le sport requiert un équilibre stratégique délicat entre des objectifs parfois contradictoires, tout en tenant compte de facteurs sportifs complexes et difficiles à comparer. Pour relever ces défis, nous avons saisi l'opportunité de nous associer à de grands talents disposant de compétences rares. Ils avaient déjà prouvé la validité de leurs modèles et de leur savoir-faire auprès de clients fxp. Nos objectifs sont doubles : permettre à Alyx de continuer à développer son offre sur l'ensemble des sources de revenus et, en parallèle, intégrer nativement cette offre à nos outils."

Mathieu Rosenbaum, Professeur en finance quantitative et data science à l'École Polytechnique et CEO d'Alyx :

"C'est avec fierté et enthousiasme qu'Alyx rejoint l'écosystème fanxp. Cette alliance est pour nous naturelle : nous collaborions déjà indirectement via nos clients communs, et la complémentarité entre nos deux entités n'a cessé de s'affirmer au fil du temps. Alyx a démontré sa valeur comme outil scientifique de référence pour l'optimisation de la billetterie des clubs, et le moment était venu de franchir une nouvelle étape pour accélérer notre croissance. Rejoindre

fanxp, c'est bénéficier d'un réseau solide et d'un savoir-faire éprouvé, tout en poursuivant notre mission auprès de l'ensemble des acteurs du marché. Alyx a été précurseur dans l'intégration de l'IA au service de la billetterie, à une époque où seulement peu d'acteurs avaient conscience du potentiel de ces technologies dans notre secteur. Cette alliance avec fanxp nous permettra d'amplifier encore plus cet avantage concurrentiel et de consolider notre position de référence pour accompagner les clubs vers une gestion toujours plus intelligente et performante de leurs revenus."

À propos de fanxp

fanxp déploie un écosystème intégré de solutions digitales pour le sport et l'entertainment.

Nos solutions incluent :

- **dtc** : logiciel back office robuste pour une gestion de billetterie avancée
- **nextxp** : front office multi-produits visant à améliorer l'expérience client
- **extent** : système de paiement et suivi financier pour une fiabilité sans faille
- **bfan** : application mobile conçue pour maximiser l'engagement et la fidélisation des fans
- **ibxp** : assurance annulation intégrée à la billetterie
- **dataxp** : gestion, structuration et exploitation des données
- **cloudxp** : hébergement cloud et infrastructure sécurisée
- **iXpole** : gestion complète des expériences VIP et hospitalités
- **Alyx** : optimisation prédictive des revenus billetterie

Au-delà de nos produits, notre mission est de fournir un accompagnement complet, adapté aux besoins uniques de chaque client.

À propos d'Alyx

Alyx propose une solution quantitative personnalisée à l'optimisation de la billetterie des événements de divertissement. Grâce à des modèles mathématiques uniques et une analyse fine des données disponibles, Alyx recommande des prix pour les différentes catégories d'une enceinte (stade, salle de concert...) adaptés aux spécificités de chaque événement. Ces prix sont accessibles à nos clients à travers une interface web. Celle-ci permet aussi de fournir des adaptations pertinentes des recommandations au cours de la commercialisation ou encore de traiter des questions particulières telles que celle de l'optimisation conjointe des revenus d'abonnement et de billetterie au match pour les clubs.

Mathieu Rosenbaum, CEO : Professeur en mathématiques appliquées à l'École Polytechnique, où il dirige le master « Probability and Finance ». Ses travaux de recherche portent sur l'optimisation stochastique, la science des données et la finance quantitative, thèmes sur lesquels il a publié plus d'une centaine d'articles. Il a initié des partenariats stratégiques entre l'École Polytechnique et des acteurs majeurs du sport et de la data, dont le Paris Saint-Germain, la LFP et Opta. Lauréat du Prix Louis Bachelier (2020) et du Quant of the Year Award (2021).

Jean-Bernard Eytard, CTO : Docteur en mathématiques appliquées de l'École Polytechnique et spécialiste de l'optimisation et de la recherche opérationnelle.

Matthieu Lille-Palette, Advisor : bénéficie de plus de dix ans d'expérience dans la data et le sport business, notamment chez Opta / Stats Perform où il occupait le poste de Senior Vice President.

Il apporte à Alyx une expertise reconnue en partenariats data et en développement stratégique auprès des acteurs du sport professionnel.

CONTACT PRESSE

market@fan-xp.com