

L'appli Rocambole parie que la lecture sur smartphone sera aussi addictive qu'une série Netflix

L'application Rocambole, qui propose des séries littéraires adaptées à la lecture sur mobile, vient de lever 350 000 euros auprès de business angels.

Temps de lecture : minute

9 septembre 2020

Une charte graphique où dominant le noir, le rouge et le blanc et une accroche — "*Les séries, ça se lit aussi*" — qui fait directement référence au succès des feuillets du petit écran : l'application littéraire Rocambole a choisi de jouer à fond la carte de l'analogie avec le géant américain Netflix. "*Certains estiment aussi qu'on remet au goût du jour les romans-feuillets du 19ème siècle*" , sourit François Delporte, l'un des quatre cofondateurs de la startup. Alors innovation technologique au service de la littérature ou adaptation littéraire de la mode du moment ? En fonction de son référentiel, chacun se fera son propre avis.

Rocambole propose des séries littéraires, composées de dix à quinze épisodes se lisant chacun en cinq minutes environ, uniquement sur mobile, donc. Pas franchement le temps de (re)découvrir *Guerre et Paix* ou *À la recherche du temps perdu*, ce qui a poussé la startup à développer des structures narratives originales, adaptées à cet usage. Et assume parfaitement de profiter du boom des séries audiovisuelles. "*L'idée était d'utiliser le support du smartphone pour s'inclure dans le quotidien de chacun, caler un moment de lecture entre une partie de*

Candy Crush et les likes sur Instagram, évoque l'entrepreneur. Cinq minutes, c'était un temps de lecture trop court pour développer une histoire en tant que telle. Il a donc fallu la fragmenter, d'où l'idée des séries, avec un parallèle évident à faire entre le monde de l'audiovisuel et l'édition."

L'application travaille ainsi à la fois avec des auteurs et des scénaristes pour écrire ses séries originales et organiser la narration de sorte que chaque épisode se termine par un *cliffhanger* — un événement qui provoque un suspense haletant, dont usent et abusent parfois les scénaristes de séries télévisées — qui ferre le lecteur ou la lectrice et lui donne envie de continuer la série.

Démocratiser la lecture via le mobile

Un moyen efficace d'aller chercher les lecteur·rice·s là où ils et elles ont fini par passer l'essentiel de leur temps libre : sur leur smartphone. Et d'encourager celles et ceux qui n'ont jamais accroché aux livres épais de s'essayer à la lecture, d'abord à petite dose en espérant qu'ils prolongeront l'expérience. *"Notre mission est de faire lire les Français tous les jours, même cinq minutes, affiche François Delporte. L'application permet aux utilisateurs de smartphones de reprendre le contrôle de leur temps en le consacrant à un divertissement actif qui réactive leur imaginaire. Et s'offrir une bulle de bien-être, sans la pression des likes et partages sur les réseaux sociaux."*

Loin des injonctions sociales qui ont envahi les téléphones, Rocambole a fait le choix de ne pas céder aux boutons de partage sur les réseaux mais privilégie des mécaniques de gamification pour encourager ses utilisateur·rice·s à revenir régulièrement et à augmenter leur temps de lecture. Pas question cependant de venir concurrencer le marché des liseuses, alors même que 30% des séries sont "binge-readées" , c'est-à-dire lues intégralement en moins de 24 heures. *"Nous ne souhaitons pas*

développer de format plus long car nos contenus sont dédiés à un usage très spécifique qui se cantonne à un temps court."

L'application propose aujourd'hui une soixantaine de séries, en sort une nouvelle tous les mercredis et espère rapidement augmenter la cadence à raison de deux par semaine. Pour cela, elle bénéficie de trois canaux de production : les auteur·rice·s qui lui proposent spontanément leurs productions, revues par un comité de lecture et qui, après validation, bénéficient du coaching d'un·e directeur·rice de collection qui accompagne l'auteur pour que la série corresponde aux codes de Rocambole et maintienne le même niveau de qualité tout au long des épisodes ; des pools d'auteur·rice·s, mixant écrivain·e·s et scénaristes ; et enfin des séries commandées directement à des auteur·rice·s ou journalistes reconnu·e·s.

Une première levée de fonds

Développer les pools d'auteur·rice·s fait d'ailleurs partie des objectifs de la levée de fonds récemment conclue par Rocambole, qui a profité de la traction enregistrée pendant le confinement, durant lequel le service avait été rendu gratuit. La startup a donc convaincu des business angels, notamment via le réseau Investessor, d'investir 350 000 euros. Cette somme servira également à doper la visibilité de l'application, à renforcer son offre de contenus, en s'ouvrant notamment aux non-fictions comme les autobiographies, et à recruter de grandes plumes. "*Pourquoi pas des prix Nobel qui voudraient s'essayer à un nouveau format*" , se permet de rêver François Delporte, qui évoque aussi pêle-mêle des auteur·rice·s à succès et des influenceur·se·s en vogue qui souhaiteraient s'essayer à l'écriture.

Surtout, la startup qui revendique 15 000 utilisateur·rice·s mais seulement quelques centaines d'abonné·e·s — le téléchargement et la première série sont gratuits, il faut ensuite s'abonner au mois ou à

l'année pour bénéficier de l'ensemble du catalogue — espère profiter de cette première levée pour atteindre 5000 abonné·e·s "*dans les neuf à douze prochains mois*" . "*Un épisode est lu toutes les trois minutes et nos utilisateurs lisent environ quinze minutes par semaine, ce qui représente une récurrence importante pour une appli*" , souligne le cofondateur. Gageons que Rocambole présente une alternative attrayante aux yeux des addicts à Netflix qui se réjouissent de l'arrivée prochaine de l'hiver et ses longues soirées passées à regarder des séries... ou les lire.

Article écrit par Geraldine Russell