



FRANÇOIS LAGUNAS (96)

## MONTER UNE VIDÉO AMATEUR EN QUELQUES MINUTES

Stupeflix, entreprise créée en 2008 par François Lagunas, Étienne Albert et Nicolas Steegmann, conçoit des applications de création vidéo, sur le Web et sur mobile, principalement orientées grand public. Son application phare, Replay, a été sélectionnée par Apple comme application iPhone de l'année dans 34 pays. Elle emploie 25 personnes, principalement des artistes, des développeurs et des spécialistes en image.

### Par quelles étapes es-tu passé avant de créer Stupeflix ?

J'ai commencé par une thèse en traitement automatique des langues. Ensuite, j'ai obtenu un poste de directeur scientifique chez Exalead, dont j'étais le premier employé. J'ai pu voir l'entreprise passer de 3 personnes à plus d'une centaine au cours des huit années que j'y ai passées, et j'ai fait mes premières armes sur ce qu'on n'appelait pas encore *big data*. J'ai à nouveau été directeur scientifique, chez Dailymotion, pendant un an. Cette deuxième expérience m'a fait découvrir une autre façon de faire, plus itérative, mais également le monde du *software*

grand public et ses enjeux spécifiques : audience, publicité, viralité, etc.

### Se lancer sur le marché de la vidéo, n'est-ce pas un peu audacieux ?

Oui et non. L'idée de base était en 2008 que la consommation vidéo sur Internet était en pleine explosion, et que la production allait subir la même révolution, tôt ou tard. Une des difficultés *a priori* est que la vidéo est un média riche et complexe, et qu'un nouvel entrant devrait développer des technologies lourdes avant de pouvoir prétendre prendre une place sur le marché.

Nous avons pourtant adopté une approche incrémentale, en proposant après seulement deux mois de développement une première version très simple et forcément limitée de notre solution d'automatisation de création vidéo.

La suite nous a donné raison : nos premiers clients sont arrivés avant même que la création de l'entreprise ne soit effective, et nous avons pu continuer à développer notre produit en validant au fur et à mesure les besoins de nos utilisateurs.

Par la suite, nos efforts ont été réorientés sur le grand public, profitant de l'explosion du marché mobile pour développer considérablement notre audience : notre application Replay atteindra bientôt les 10 millions d'installations. Pour cela il a fallu prendre un virage risqué, du Web au mobile.

Cela a amené à transférer toute notre technologie pour atteindre ce marché qui nous était totalement inconnu, en passant de 10 à 20 employés.

### Qu'est-ce qui différencie Stupeflix des autres offres ?

La simplicité et la vitesse. Alors que la plupart des outils se focalisent sur l'exhaustivité des fonctionnalités, nous nous concentrons sur l'automatisation et la simplicité pour l'utilisateur final.

Là où plusieurs heures sont nécessaires pour monter une vidéo avec des

moyens classiques, nos outils permettent d'obtenir un résultat souvent supérieur en quelques minutes. L'utilisateur peut prendre ses photos et vidéos sur son

« Fini les heures à monter une vidéo pour un mariage, ou présenter son projet ! »

smartphone et dans la foulée assembler sa vidéo, sur le même appareil. Fini les heures à monter une vidéo pour un mariage, ou présenter son projet !

### Six polytechniciens chez Stupeflix : pourquoi une telle concentration ?

Cela n'a pas toujours été le cas, c'est même plutôt récent, et c'est plus une question de réseau qu'une véritable volonté. Dans la société, chacun a des talents spéciaux, et nous sommes toujours à la recherche de compétences complémentaires. On trouve chez nous des artistes pour la création de vidéos, mais aussi plusieurs musiciens, un DJ, des contributeurs majeurs sur des projets *open source*, des entrepreneurs qui nous ont rejoints après des expériences dans des domaines variés, etc.

Au final, nous accordons assez peu d'importance à l'origine « scolaire » des candidats, même si notre activité fait que nous embauchons beaucoup de profils techniques, en *computer vision*, synthèse d'images ou *machine learning*.

Les produits que nous proposons sont un mélange complexe d'art et de technologie, et c'est la diversité des profils qui rend possible cette approche.

### **Comment trouver sa place ?**

La création vidéo est un domaine vraiment vaste. Si on ajoute à cela la complexité de la conception et du développement commercial d'un produit, on peut dire que la question ne se pose même pas.

Chacun trouve par contre beaucoup à apprendre auprès de ses pairs, et nous mettons un point d'honneur à ce que chacun puisse découvrir de nouveaux domaines et progresser.

Tout cela se fait au final très naturellement, nous essayons de garder la souplesse d'une petite structure.

### **On dit que les start-ups françaises ne savent pas se développer à l'international: quels sont vos projets hors des frontières ?**

La question ne s'est jamais posée: notre marché a toujours été mondial et, dès le début, 95 % de notre chiffre d'affaires vient de l'international. La présence d'une personne à temps plein à San Francisco nous a permis d'être visibles des grandes entreprises, que ce soit Google, Facebook, Apple, etc. Cela nous a, par exemple, permis d'être sur scène aux côtés du PDG d'Apple lors de la *Keynote* d'octobre 2014, ce qui nous a donné une énorme visibilité.

### **Quel regard portes-tu sur le capital-risque hexagonal ?**

Nos investisseurs étant pour la plupart étrangers, je peux difficilement parler du capital-risque hexagonal. Peut-être, leur tolérance au risque est-elle inférieure à la moyenne mondiale. Cela ne constitue pas pour moi une raison valable pour ne pas se lancer dans l'aventure, la France a bien d'autres avantages à offrir aux entrepreneurs, comme des aides significatives aux entreprises innovantes, ou des salaires raisonnables comparés à ceux de la Silicon



DR



Valley, où les géants du secteur drainent tous les talents. Monter son entreprise en France plutôt qu'à l'étranger, c'est renforcer l'écosystème qui nous a formés, et c'est rendre plus facile le démarrage des futurs entrepreneurs.

### **Quels schémas de sortie ?**

#### **Est-ce trop tôt pour y penser ?**

Nous essayons avant tout d'aller le plus loin possible par nous-mêmes, et nous sommes encore loin d'avoir épuisé les opportunités qui se présentent à nous. Il faudra bien y penser un jour, mais pas pour le moment! Ce qui est clair c'est que la France et l'Europe offrent très peu de voies de sortie en termes de rachats, et c'est peut-être là que le bât blesse le plus. Sans écosystème développé, les sorties sont difficiles, ce qui incite les entrepreneurs à tenter leur chance ailleurs, ce qui freine en retour le développement de l'écosystème. Il faut arriver à sortir de ce cercle vicieux, et cela prendra certainement du temps.

### **Qu'est-ce qui a changé pour que tant de jeunes X se lancent dans la création d'entreprises ?**

Il y a avant tout un changement d'échelle de

valeurs. Il ne semble plus tout à fait absurde de créer son entreprise plutôt que de s'intégrer à de grosses structures existantes.

D'autre part il n'a jamais été aussi facile de créer et de financer une entreprise, en grande partie parce que les coûts de développement d'un produit ont chuté drastiquement.

J'espère que cette tendance se renforcera encore sur le long terme, la France et l'Europe ont prouvé qu'elles pouvaient produire des entreprises B2B de premier ordre, elles ont maintenant terriblement besoin d'entreprises grand public capables elles aussi de jouer dans la cour des grands.

*« 95 % de notre chiffre d'affaires vient de l'international »*

### **Le clap de fin ?**

J'espère avoir donné envie aux jeunes diplômés (et à tous les autres !) de se lancer dans l'aventure. De jeunes entrepreneurs passent régulièrement prendre un café dans nos locaux, n'hésitez donc pas à venir nous voir si vous avez des questions ou si vous cherchez des contacts. Et nous espérons bien sûr pouvoir participer aux nouveaux projets de l'X pour favoriser l'entrepreneuriat, comme nous le faisons déjà par ailleurs dans d'autres écoles. ■

Propos recueillis par Hervé Kabla (84)