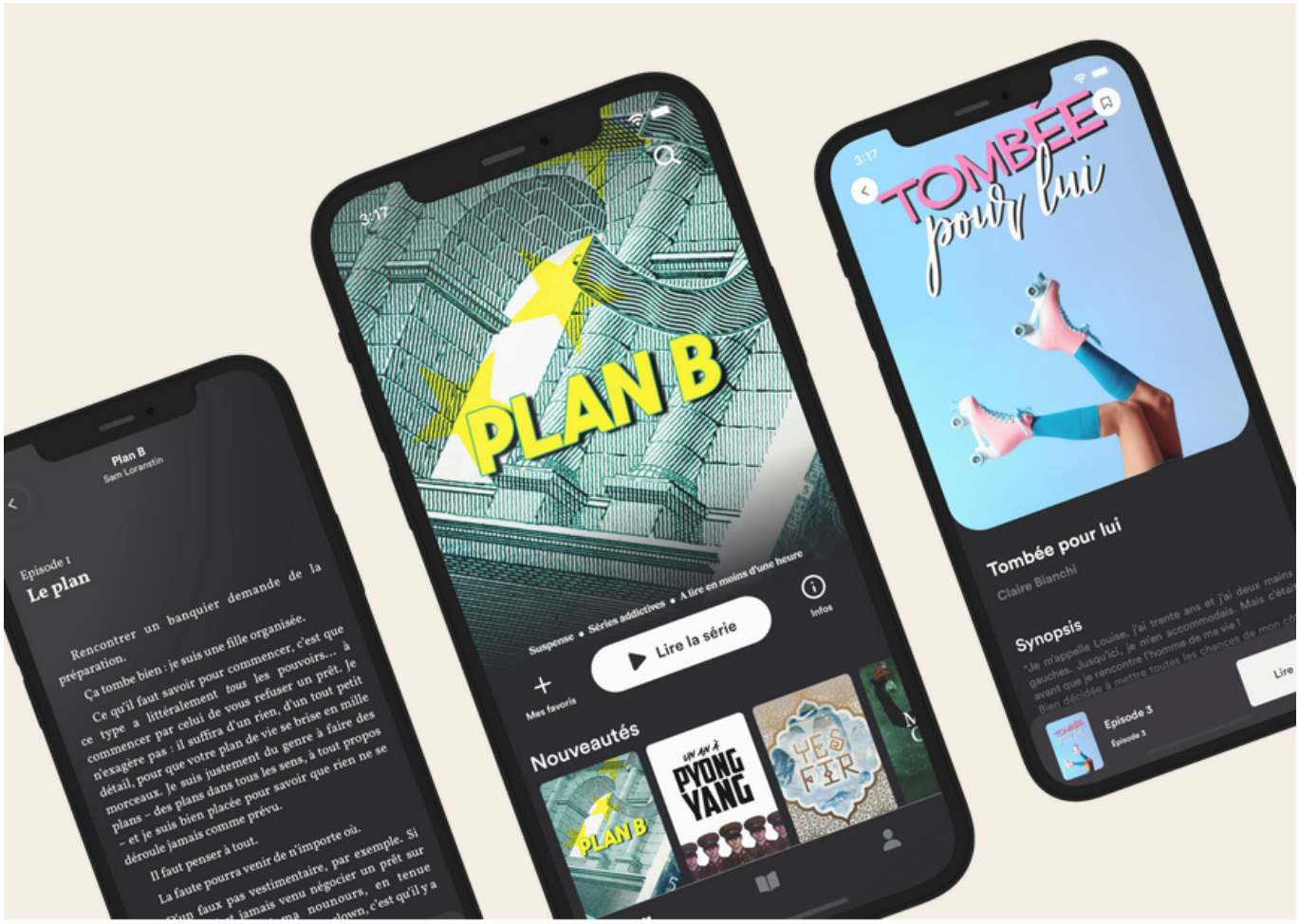
Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 22 novembre 2026

# Comment Rocambole, le Netflix du livre sur smart-phone fait un tabac




**« Rocambole enregistre une progression de 20% par mois depuis mars 2020, » remarque François Delporte co-fondateur de la start-up. L'application, qui propose des séries littéraires à lire en cinq minutes et qui se positionne comme le 'Netflix littéraire', est passée à 70 000 abonnés et 100 000 épisodes lus par mois. Il y a mieux : «Près de 50% des séries Rocambole font plus d'audience que le tirage d'un premier roman, soit 500 à 600 livres lorsqu'on a la chance d'être édité,» relève François Delporte.**

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 22 novembre 2026

### Comment tout a commencé

«L'histoire de Rocambole ? L'idée a germé en 2018 et la société a été créée en juin 2019, lors d'un start-up week-end et accompagnée par le Réseau Entreprendre Rhône-Durance à Avignon où réside son siège social, souligne le co-fondateur de la start-up. Effectivement, la crise sanitaire a joué en notre faveur avec une accélération surtout ressentie au début, lors du 1er confinement. Notre croissance a perduré cependant que nous perdions l'usage en transport en commun. Car l'usage est de lire un épisode de 5 mn à temps perdu, dans les transports en commun, pour combler un temps mort, une attente.»

### Le concept de Rocambole ?

Proposer des séries littéraires par genre pour inviter les Français à lire 5mn chaque jour. La promesse ? Lire un épisode sur une durée de 5 mn choisie dans 12 genres possibles –dont romance, polar, suspense et science-fiction, fantasy et documentaire- proposant 250 heures de lecture disponibles dont 3 nouvelles séries par semaine.



L'équipe de Rocambole, de gauche à droite du 1er au dernier plan, François Delporte, Camille

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 22 novembre 2026

Pinchon, Julien Simon, Juliette Deplage, Guillaume Tran, Lucy Maréchal et Boris Duda

### La plateforme

« Nous avons sélectionné 35 auteurs et scénaristes francophones qui produisent pour nous, à la demande et sur mesure, des séries, assure François Delporte. Leur rémunération a d'ailleurs augmenté passant de 10 à 15% de l'audience enregistrée sur le site où plus de 200 séries sont actuellement proposées. Pour nous faire connaître ? Nous avons développé notre partenariat avec '20 minutes print et national' qui est lu par 3,5 millions de français et à qui nous proposons un épisode quotidien d'une de nos séries par ailleurs accessible gratuitement aux utilisateurs de notre site. Nous sommes également en discussion avec un grand média de sport, des acteurs de la néo-banque -très proche de notre cible des 18-30 ans-, de l'assurance, d'une enseigne de la grande distribution spécialisée dans la culture… Nous sommes en train d'explorer les partenariats stratégiques ce qui pourrait augurer de belles perspectives pour accélérer notre croissance à partir de septembre. »

### Un catalogue différemment élaboré

«Nous avons affiné la présentation de notre catalogue où nous présentions les récits par thématiques plutôt que par genres littéraires. Ce qui marche fort ? La collection des femmes inspirantes ; le roman historique et la romance.»

### Nos clients

Notre cible client ? Les 18/30 ans, la génération Z, majoritairement féminine, vivant autant dans les grandes villes qu'en milieu rural, détaille François Delporte. C'est la population adepte du streaming. Lors de la dernière étude lancée, deux lectrices sur trois affirmaient lire plus de 5 mn par jour depuis la découverte de la plateforme. » Au chapitre de  l'abonnement à l'application Rocambole en accès illimité, compter 40€ par an.

### Lecture et santé

«Nous avons proposé la lecture d'épisodes de séries en Ehpad (Etablissement d'hébergement pour personnes âgées dépendantes) sur tablette. L'expérience a rencontré un très vif succès parce que le temps de lecture court proposé a pu capter l'attention des résidents qui ont pris l'habitude de réclamer la tablette pour lire plus, puis en discuter ensemble. Comme je vous le disais, nous nous rapprochons des sociétés d'assurance et de prévoyance en leur proposant d'améliorer le quotidien des personnes touchées par un souci de santé. Ce partenariat ne sera possible que si nous entrons en contact avec un acteur majeur du secteur.»

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 22 novembre 2026



Rocambole procède actuellement à sa 2e levée de fonds

## Les levées de fonds

«En septembre 2020, Rocambole avait procédé à une 1re levée de fonds de 350 000€ via BPI France, les Business Angels, le Réseau Entreprendre Rhône-Durance et la société de gestion The Bridge de la French Tech Grande Provence. Cette nouvelle levée de fonds de plusieurs millions, qui devrait intervenir avant septembre prochain, a pour but de développer le concept à l'international, notamment en langues allemande et espagnole, de nous permettre d'accélérer notre croissance sur le marché francophone pour atteindre le million d'utilisateurs –qui est actuellement de 70 000-,» observe François Delporte.

## Production de films

Un des plus grands producteurs de films français Serge Hayat (L'Arnacœur, Le Sens de la fête, Des hommes et des dieux, Intouchables, Hors normes, le Bureau des légendes, En thérapie …) entre dans le capital de la start-up Rocambole. « Il est le financeur du cinéma français en ayant déjà investi 200M€ dans 500 films, précise le co-fondateur de Rocambole. C'est un professionnel spécialisé dans la série qui a également travaillé avec Netflix. Il voit chez Rocambole l'opportunité de créer une passerelle entre le catalogue de séries à lire et d'éventuelles adaptations dans l'audio-visuel. C'est très intéressant parce

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 22 novembre 2026

que, de notre côté, nous y voyons l'opportunité, grâce à son réseau et à son expertise, de proposer nos univers et histoires à des producteurs et distributeurs. Serait-il possible que Netflix vienne chercher chez nous ces prochaines réalisations originales pour le marché francophone ? Nous en serions très heureux !»



Serge Hayat, producteur et financeur de films français vient de prendre une participation dans la start-up Rocambole