

"Le développement de Blade sera axé sur les infrastructures"

Blade, l'entreprise derrière le service français dans le cloud Shadow, a été placée en redressement judiciaire début mars 2021. Alors que la date limite pour déposer une offre de reprise a été fixée à ce vendredi 19 mars 2021, Maddyness fait le point sur la situation avec Florian Giraud, vice-président de la startup.

Temps de lecture : minute

19 mars 2021

Les temps sont durs pour Blade. L'entreprise, à l'origine du service de PC virtuel pour gamers Shadow, a été placée en redressement judiciaire début mars 2021. Une décision qui fait suite à une année 2020 compliquée, au cours de laquelle une partie de l'équipe fondatrice a quitté le navire, en désaccord la nouvelle politique tarifaire de l'entreprise. L'un des fondateurs, Emmanuel Freund, a depuis lancé la startup PowerZ. Toutefois, Next Impact a affirmé que l'enjeu majeur est le besoin en liquidités de Blade pour conquérir des client·e·s. Une importante levée de fonds, un temps espérée pour fin 2020, n'a finalement jamais vu le jour selon le site spécialisé. Blade a collecté près de 140 millions de dollars depuis sa création en 2015.

Une politique consistant en une succession d'ouvertures de marchés – la Corée du Sud est le dernier en date, en novembre 2020 – et des choix douteux quant à ses partenaires techniques – Blade a migré des serveurs d'OVHcloud vers ceux de l'un de ses actionnaires, 2CRSi – auraient également contribué à mettre la startup dans cette situation financière délicate. *Maddyness* fait le point avec Florian Giraud, vice-président de Blade chargé de la relation aux consommateurs.



À lire aussi

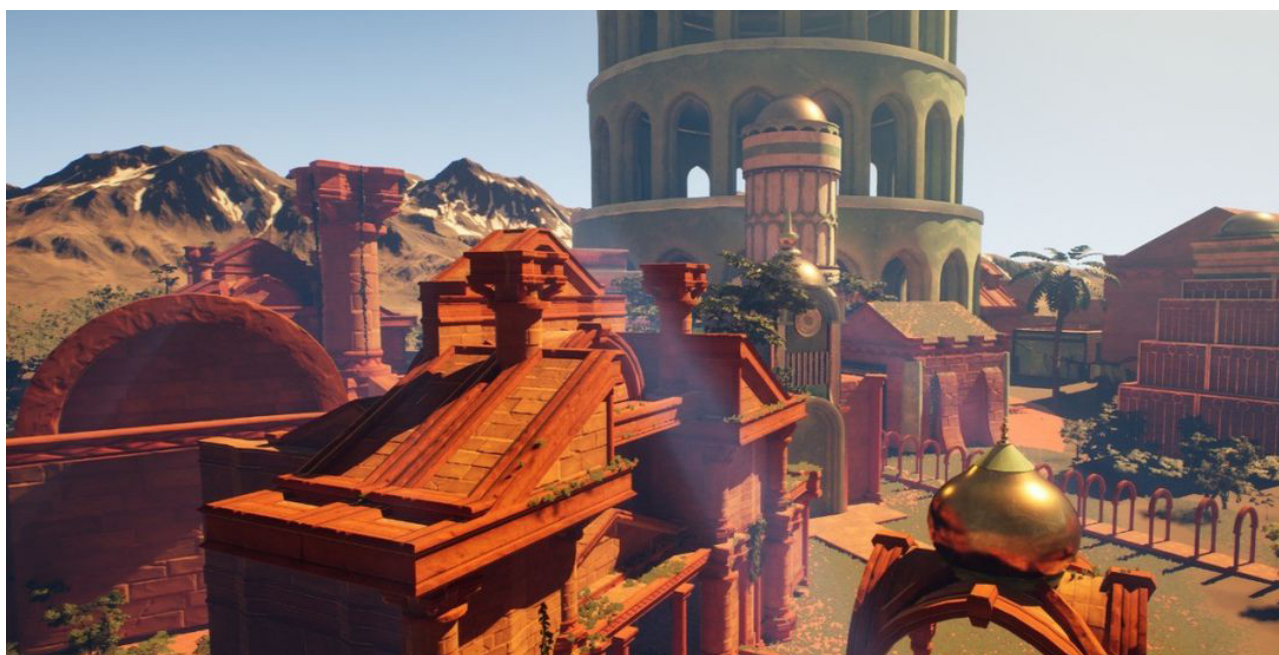
Pourquoi il est plus difficile de réussir dans le hardware que dans le software

Blade a été placée en redressement judiciaire début mars 2021. Quelles sont les difficultés que vous avez rencontrées et quelles sont les incidences de cette décision pour la suite ?

Florian Giraud : "Gérer des infrastructures sous-entend d'importants besoins en capitaux. Il faut des équipes plurielles, composées de métiers très différents, et le moindre test se chiffre en millions d'euros. Or, en Europe, un plafond de verre existe toujours en matière de levées de fonds. Les investisseurs sont exigeants et passer un certain stade de maturité est complexe. Comme d'autres avant nous, nous avons eu besoin d'argent avant même d'être en mesure de prouver que le produit allait fonctionner. Il s'agit d'être en avance sur ce qu'attend l'investisseur.

Les exigences ont donc été trop fortes au vu de notre maturité [6 ans, N.D.L.R.]. Nous avons toujours levé auprès de structures spécialisées, qui comprennent notre produit. Appâter les véhicules classiques est resté difficile, même après de belles levées. Nous nous sommes heurtés à ce plafond de verre. Les tours menés par les jeunes sociétés sont plus élevés, donc cela sera amené à changer.

À noter que notre trajectoire de croissance ne répond, a priori, pas non plus aux critères du capital-investissement. Voilà ce qui explique la situation de Blade. La concurrence, même celle des Gafam [Google Stadia ou Amazon Luna, N.D.L.R.], est bénéfique : elle ne fait que valider le fait que nous avançons dans la bonne direction et que nous sommes capables de faire mieux, avec moins de moyens."



À lire aussi

Le pitch deck grâce auquel PowerZ a réussi à lever 3 millions d'euros en amorçage

De quelle manière Blade s'inscrit-elle dans

l'écosystème hardware français ? Pensez-vous traverser les mêmes difficultés que les entreprises du domaine ?

F. G. : "Après la fondation, en 2015, nous avons lancé la Shadow Box dont le but était de remplacer l'ordinateur physique. La Shadow Ghost a pris le relais un peu plus tard. Notre volonté était d'offrir la meilleure stabilité possible aux joueurs. À partir du moment où nous avons constaté que nous n'étions pas aussi efficaces que les entreprises spécialisées, comme Xiaomi, et que nous pouvions proposer le service sur les autres supports, nous nous sommes désengagés du hardware.

Notre lien avec le monde du hardware n'est plus aussi évident aujourd'hui, mais nous gérons huit centres de données (datacenters) pour proposer un tel service. Nous ne sommes véritablement ni une startup, ni une boîte d'infrastructure à ce stade. Pour maîtriser l'ensemble de la chaîne, il nous faut trouver un équilibre entre le logiciel et le matériel en nous appuyant sur des partenaires sur le volet des infrastructures. Mine de rien, il faut beaucoup de matériel pour faire tourner un service immatériel. Nous avons dû construire ce dernier à partir de postulat."

Les candidats à la reprise de Blade peuvent déposer une offre jusqu'à ce vendredi 19 mars auprès du tribunal de commerce. Sont-elles nombreuses ?

F. G. : "Nous avons reçu plusieurs offres de reprises, dont l'une a déjà été rendue publique [celle formulée par Octave Klaba, le fondateur d'OVHcloud, qui entend bâtir à partir de Blade un concurrent européen aux suites bureautiques Microsoft 365 et Google Workspace, N.D.LR.]. Notre ambition ne va pas changer demain, mais nous aurons des bases

financières plus solides et notre développement sera davantage axé sur les infrastructures. Des offres peuvent être auprès du tribunal de commerce jusqu'à ce vendredi 19 mars à midi. La décision devrait être rendue dans les prochaines semaines. Nous prendrons la parole en temps voulu à ce propos."

Article écrit par Arthur Le Denn