

Routine, l'outil de productivité lancé par Julien Quintard, le fondateur d'Infini

Routine, le nouveau projet porté par Julien Quintard, ancien fondateur et CEO d'Infini, a l'ambition de remodeler le marché des outils de productivité.

Temps de lecture : minute

18 décembre 2023

Si la startup Routine a été créée en 2020, elle est longtemps restée sous les radars. Ce n'est que la semaine dernière que l'application est sortie de sa bêta privée en se lançant officiellement via ProductHunt. Pour résumer sa promesse, Routine se présente comme étant le mélange de Sunrise, Notion et Todoist. L'application rassemble donc le calendrier, la prise de notes et la liste de tâches dans une même interface. Si cela pourrait être une proposition de valeur suffisante, Julien Quintard, fondateur et CEO de Routine, laisse entendre que ce ne serait que la partie visible de l'iceberg.

D'ailleurs, malgré le silence radio qui entoure l'application depuis 2020, Julien Quintard a déjà levé 2,4 millions d'euros et a participé à la promotion janvier 2021 du très prestigieux Y Combinator. L'application n'est pas passée inaperçue auprès de plusieurs GAFAM qui ont déjà tenté d'en faire l'acquisition dès sa première année d'existence.

Vers l'Infini et la Routine

Pour Julien Quintard, tout a commencé sur les bancs de l'université de Cambridge où il réalisait une thèse intitulée « vers une infrastructure de

stockage mondiale » dans le cadre de son doctorat. Ce domaine s'est d'ailleurs révélé très populaire par la suite avec l'avènement de la blockchain. C'est à partir de sa thèse qu'il va fonder Infnit, une startup qui proposait à la fois du stockage de données décentralisées et du transfert de fichiers. Passé par le Camping, puis par Techstars New York, Infnit sera finalement vendue à Docker en 2016. Après avoir passé un an et demi chez l'acquéreur, Julien Quintard partira pour prendre la direction de Techstars à Paris.

C'est là que l'idée de Routine prendra ses racines, alors qu'une nuée d'entrepreneurs le questionne sur le moyen de mieux s'organiser. Il se met alors à imaginer à quoi pourrait ressembler l'outil du futur. Au sortir d'Infnit, Julien Quintard s'était pourtant juré de ne pas retourner à l'entrepreneuriat. « *J'avais dit que je ne relancerais jamais de boîte,* explique-t-il à Maddyness. *C'est trop dur. TROP fatigant.* » Et pourtant, en 2020, il pose les bases de Routine.

Ceci n'est pas un calendrier

Si le site web de la startup lui-même présente l'application comme étant « *le calendrier le plus sophistiqué pour les personnes productives* », Julien Quintard insiste encore et encore sur le fait que Routine n'est pas un calendrier.

« La vision est beaucoup plus large. On veut construire un outil de productivité nouvelle génération. On voit que les outils sont déconnectés et on veut créer un gestionnaire de projets qui va permettre d'agréger l'information de nombreux outils tels que les commentaires Figma, les échanges Slack, des données d'Intercom ou GitHub, etc. On a ensuite une technologie basée sur les graphes qui permet de filtrer. Demain, tu pourras demander à voir un agrégat des notes qui viennent des meetings où il y avait cinq personnes et où au moins l'une d'elles était liée au projet que l'on fait avec un client en particulier. »

Chez Routine, le calendrier n'est donc qu'une brique et son fondateur promet de nouvelles versions dans les prochains mois.

“L'écosystème a changé... et nous aussi”

Lancer une boîte aujourd'hui n'a plus grand-chose à voir avec ce que cela pouvait être en 2012. « *L'écosystème a changé... et nous aussi* », affirme Julien Quintard.

Il présente l'équipe d'Infinet comme étant une bande de 25-30 potes qui faisaient beaucoup la fête et qui restaient tard pour travailler et jouer au ping-pong. Aujourd'hui, la table de ping-pong reste déserte dans les bureaux de Routine.

« On n'est plus les mêmes. Je ne pensais pas pouvoir avoir d'enfant à l'époque. J'étais très stressé à l'époque d'Infinet, je le pensais comme la boîte de ma vie. Aujourd'hui, j'ai un enfant de trois mois et je suis beaucoup plus relax. »

Et s'il regrette la dimension bon enfant de l'écosystème du Camping, il ne regrette pas sa lenteur. « *L'écosystème de l'époque était fatigant. Il fallait toujours sauter dans des cerceaux pour se prouver au marché. Notre première levée, c'était une blague, c'était 75 000 euros. Puis 300 000 euros alors que nos concurrents aux États-Unis levaient 60 millions de dollars. C'est d'ailleurs l'une des raisons pour lesquelles on a vendu Infinet. Après six ans, j'étais cramé !* »

Malgré tout, Julien Quintard a cédé une nouvelle fois à l'appel de l'entrepreneuriat. Il se dit pourtant plus calme et posé qu'à l'époque : « *En tant qu'entrepreneur de la première fois, tu peux avoir l'impression que tout est important, qu'il faut que tu aies toutes les cordes à ton arc.*

On perdait beaucoup de temps. On s'éparpillait. J'ai plus de bouteille maintenant. Je suis focalisé. J'ai appris à dire non. »



À lire aussi

Bien-être mental : comment faire face à la crise de productivité causée par le stress financier ?



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Valentin Pringuay