

Live audience show

Cloudbase Mayhem Podcast 100 — Jean Baptiste Chandelier!

Published	2019-09-04
Episode page	https://www.cloudbasemayhem.com/episode-100-live-audience-show-with-jean-baptiste-chandelier/
Duration	00:57:06
Speakers	Gavin McClurg, Jean Baptiste Chandelier
Languages	English (en) · Français (fr) · Deutsch (de)
Audio	0100-live-audience-show-with-jean-baptiste-chandelier.mp3
Transcription	faster-whisper large-v3, language en
Diarization	pyannote/speaker-diarization-3.1
Translation	gemma-4-12b-it-qat-q4_0.gguf
Dictionary	6 correction(s) applied

Contents

English	2
Show notes	2
Transcript	2
Français	14
Show notes	14
Transcript	14
Deutsch	26
Show notes	26
Transcript	26

English

English · transcribed from the audio by faster-whisper large-v3

Show notes

Jean Baptiste Chandelier makes films that transport millions and millions of viewers into an aerial world of fantasy and fun. In this episode we learn about JB's creative process and how he turns his dreams and ideas into films that connect to audiences regardless of their interest in flying.

The post Episode 100- Live audience show with Jean Baptiste Chandelier! first appeared on CLOUDBASE MAYHEM.

Transcript

[00:00:10] **Gavin McClurg:** Well, hello there, everybody. Welcome to the 100th episode of the Cloud Based Mayhem. Can you believe it? I certainly can't. This was actually our first live show with the man, the myth, the legend, John Baptiste Chandelier. We recorded this last week when I was out in the Azores for their 25th festival. I first sailed to the Azores in 2011 and met that whole club and had a blast. We were there for about a month, did a bunch of flying. It's a beautiful island. It's an amazing club. These guys know how to throw a party. It was just a really fun week. We had terrible weather, not really any flying, but man, it was a good time. And I encourage all of you, if you get a chance to go out and do that festival, it happens every August. They put a lot of effort into it. I can't believe it. It makes me feel like I'm a total slacker as the head of our club here back in Sun Valley.

[00:00:59] But yeah, we had a fun. We had a great time. We talked to John Baptiste about where he gets his creativity from and his favorite places to fly and what's next and how to get into Wagga. And we took some questions from the audience and we'll see how all the audio from that works out. But I had all my gear with me and it should be pretty good. But a big thanks to the folks in the Azores and Salmonega.

[00:01:22] And I hope you enjoyed it as well. Usually I put the whole kind of housekeeping and donation stuff at the end, but I wanted to put it up on the front side just because this is the hundredth episode. And I just want to put a shout out to all of you who are supporting the show. I really, really, really appreciate it. Remember that all the bonus content and all the stuff that we have for kind of subscribers, you don't have to contribute fully.

[illegible]

[00:02:55] Or you can just do a one-time donation through PayPal and you can find all those links to do it on cloudbasedmayhem.com. And if you can't support us financially, we totally get that. We understand. And there's a lot of

other ways you can do it. You can review it on iTunes or Stitcher, or Spotify, or however you listen to the podcast. You can tell your friends about it, because that's what this is all about is just spreading the word and making us safer and better pilots. So, and you can talk about it on the way to launch. You can put a shout out about it on your social media. When, when we release a show, tell your friends about it that way. You know, the whole goal is just to get as many people listening as we can so we can be safer and better. That's what it's all about. So I appreciate it. There are a lot of costs involved and really, really, really, really, really, really, really, really, really, really, really, really, running this.

[00:03:41] And there are, it's obviously a lot of time and it's a lot of editing. Big shout out to our editor, Miles, who has edited, I think since episode 20 or so. And I'm sure you saw a big change in the quality since then. It's been really fun to go back and listen to all the episodes as I'm working on this book, kind of clipping them off one by one and putting the best of the best into a book that we're doing with Cross Country Magazine. So stay tuned for more information on that. It's going to be really fun. And in the meantime, we'll just keep banging out shows. I'm having a blast doing this. I love getting all your feedback. I love from hearing from so many pilots that it has either saved their life or saved them from having an accident or just made it a lot more fun. And it's pretty cool hearing that people, you know, they say like, Hey, when I'm flying, man, I've got you in my head.

[00:04:30] That's, that's pretty great. So we will continue having great people on the show and putting out the best content we possibly can. I appreciate your feedback. I appreciate, appreciate you guys for being here. I appreciate you guys for being here. I appreciate you guys for being here. I appreciate your suggestions. And I appreciate you letting me know who you think I should be interviewing. I try to take all those into account and I try to make it happen. So thank you very much. Thank you for listening. Thanks for hanging in there for a hundred episodes of the Cloud-Based Mayhem. And please enjoy this live audience talk with John Baptiste Chandelier.

[00:05:09] **Jean Baptiste Chandelier:** Good evening, everybody.

[00:05:15] So thank you for coming. Thank you for coming.

[00:05:20] We are here today with Gavin again and John Baptiste Chandelier. We're really happy to have them here today for Gavin's recording of his 100th episode for his podcast. For those of you that don't, are not familiar with this podcast is a really, really good tool for any paraglider pilot, any free flight pilot, I think. And we are really honored to make this recording here, especially, and with a really special person, which is John Baptiste. So we are going to make, they are going to make this recording, this conversation. Gavin will ask some questions.

[00:06:07] John Baptiste will see some videos. And then we open the questions to the public. So in the, in the future, he will publish the episode. Two weeks? Yeah. In two weeks for everybody in the world. Okay. So that's, I give the word to Gavin and thank him and John Baptiste too. Thank you.

[00:06:35] **Gavin McClurg:** Thanks. Thanks everybody. Yeah. This is our first live audience. Show. And I sat down with, with, uh, John Baptiste about three years ago and said, Hey, I gotta get you on the show. And then we Facebooked and, uh, and here's Siri talking to us here. I probably should turn this off, but, uh, so this is very cool to be able to do it. Um, it's very cool to be able to do a live show and also for our, our hundredth episode. So thanks for coming. Uh, KB, when you're at a social gathering and someone doesn't know you, I can't even, I can't even imagine, but what do you tell them you do? What's your answer? If they come up to you and say, Hey, what do you do? It's a, it's pretty not easy question every time because it's,

[00:07:20] it's not like a real job. So I say I do power reading. Then I stopped and I don't say, I don't, I don't like to enter in the data. It's what I like with internet is that you can show what you think about, but in some time, yes, it's not a problem. I'm more like shy. So you're, you consider yourself more a pilot than a filmmaker or a creator or a creative. I think maybe it was my program. We start to understand right now that it's start to be a job. There is many people who do vlogs, YouTubers, Instagrammers. I don't know. But when I started, it was really the beginning of these things. Maybe the first time I get some hits on the internet, it was in 2011.

[00:08:09] And so for people it was new. I started to leave about that. I started to get some sponsor, but it was not a good job. I was not like an athlete because I didn't do competition. I was not a director of Hollywood video as well. I just

make small videos for the internet. And yes, it was like a bit of a tricky answer for me. I'm, I have three jobs. For me, I am like a pilot. I am a video maker and I am also a targeting designer. And the good thing is that I'm good at And everything together fits and works together because I need a special wing to do my video. I need to know how to make videos, to know what kind of tricks I can do, like acro pilot to show something. And all together, it's fitting really well.

[00:08:54] You were telling me last night that I've always thought that paragliding really had two disciplines. Acro, which obviously you're very good at, and cross country. But you said, no, I'm not really, I'm a proximity flyer. How did you get involved in proximity flying? Where was the inspiration for that? It's really interesting because there is a story about that. I mean, when I was a child, I just wanted to fly. I was dreaming about flying. And when I was a child, I was taken from the school. I was there. In my mind, I was taken and passed between the buildings of my cities. And it was like Peter Pan. It was a dream, you can imagine. And then I said, OK, I want to fly. It's my goal. I want to do that.

[00:09:39] And then I don't have a lot of money. So I started with paragliding because it was cheaper. And then you go inside the paragliding world. And I feel like I have two choices, cross country or acrobatics flying. So I said, let's do acro because cross country is not my way. And I started to make acro. And I started to make a lot of pressure to myself to prove something to myself, to try to be a good pilot. And one day I arrived on the place in my home and I come in the takeoff with a few friends and I forgot my wing. I was stupid. I don't have my wing. But we were in the top of the mountain and a friend of two wings and he gave me a cross country wing without some arm. Nothing. It was the end of the day. Sunset, really beautiful.

[00:10:25] And so I start to fly down like this, the mountain. And I start to play with the trees and to sell them between the trees. And there is some house in the mountain. And I start to fly. And I start to say hello to people, to the house. And when I land, maybe the flight was 20 minutes flight because it was like a little bit of summer, but almost nothing. And I was like a child. I mean, it's like the moment that I realized that it was how I wanted to fly when I was young. And then I say, OK, there is something I really like. It's not in the box. It's out of the box. And I think it could be really interesting or interesting. I don't know in English. Sorry. To show it in video. And that was the beginning. So the proximity flying was really the kind of start that led to the videos that led to the filmmaking.

[00:11:13] Were you already a filmmaker at that point or just playing around at that point? No. It was like I don't know why I am a filmmaker. It's really weird because one day a friend take a camera. I start to make a movie. And I say, oh, can I just check the movie to try to make some edits? And he give me the video. And I make an edit. And I get a feeling about that. It was like, oh, I really enjoy it. And then I make a new one and a new one. And then a company asked me to make video for them. And I started to make video for Little Cloud. It was the beginning of the brand Little Cloud. And then I make this flight. And when I start to make the connection between my experience like a video maker and my experience as a pilot, then it starts to work really well.

[00:11:58] When did you, it sounds like about then, when did you feel like, okay, this could be a career, this could be a job, I could make a living from this? I think maybe the first time I get a lot of views. I understood that it was possible to make a kind of job. But what was weird, it was not like a dream at the beginning. For me, I don't trust enough myself to think that I was able to live about targeting. So I just fly because I like it. I was teacher of piloting, so instructor. And I started to make some videos. And step by step, it started to be more and more professional. And people follow more and more. And then I said, okay, maybe I can ask a sponsor to give me a jacket, sunglasses, and a jacket with two heroes.

[00:12:47] And then a little bit more. And step by step, now we have a huge team. We have money. We do some commercial things. And it's a real job since seven years. But everything was step by step. It seemed like I had the great pleasure of watching all your videos again yesterday preparing for this talk, which I've seen them all so many times. And so that was really fun. But it seemed like there was a really big jump at urban side. Is that where you brought in all these amazing graphics? And you made a place that has been flown a ton and not overly spectacular, just really fun. And I remember I was sailing around the world at that point. And I remember. I remember seeing that video going, that guy's having a really good time.

[00:13:31] It's like urban side was a result of the flight I explained before. It was a result of the flight when I say, oh, I don't have my aircrew wing. So I start to play. And I say, that was my dream. And since this time I say, okay, my dream was to fly like everywhere in the urban place. And then maybe it could be interesting to put paragliding where we don't

see paragliding. I mean, in the sea. And then maybe it could be interesting to put paragliding where we don't see paragliding. That's why I start to think about urban side. And I see I was already in the past. I flew in Peru, in Lima, front of the building and in Chile as well. So I say, oh, maybe we can try to show to the people. It's like a message somewhere. It's not right in the video, but it says, okay, today we are able to fly with like almost like Peter Pan, but with a wing.

[00:14:24] And it was that. And I think if I fly in the middle. Of the mountain. People, we don't have connection with me and people are living in the city. And I have, my goal was to, to try to catch a circle of people who work in New York city, in the building, a secretary of my, my girl was a secretary of a dentist things, you know, and to say people really far from my home, from what I'm doing. And I have to track the attention of this girl. If she already dreamed about flight. And I tried to find a way to create connection. My dream and a dream. And the reason for the urban side. Tell me about your process because it's, it's, it's fascinating to me how you come up with the ideas. So how, how does it, how does it take us through from inception, from the dream, from the time you first think of, okay, I have an idea to the end result.

[00:15:20] It's, it's not so organized process. I mean, sometime. There is a base. I. Mean like something really important in the base. It's like try to sharing flying with a large public. I don't try to touch programming pilot. I try to, to show the passion to someone maybe would like to do bargaining and it's totally different. And then from deciding to sharing the feeling of flight with images, that was really the goal of all my videos is okay. No, how can I do it? So I try to take some reference. So, okay. Maybe it will be cool to play. Okay. Maybe it will be cool to play on the road, play on with a swimming pool, with a bus, with a somewhere. I don't know in the city. And then I tried to get some idea with that.

[00:16:07] And also I tried to get some ideas about how to, to film it, to pass, to, to give, to share this feeling. Because if you take on a mic camera, a tripod, and you feel from very far, you will see your way to do that. And if you put the camera somewhere with a night singer, with something really. Maybe innovating or something new. Maybe you will get this feeling of fly. And my goal is really that when you see images that it's, you feel almost that you are flying with me. And so it's, it's not something really for me. It's something I try to give to people, to give a feeling to people, to give emotion. Your team, you guys just seem like you're having a blast when you're, when you're doing it, you know, like happiness and the, the, the, these films is just with the dancing and, but it's all seems to be built around.

[00:16:56] The music. Do you, do you start with the music and build the film or do you build the film and bring in the music? Because it's like the, the, the synchro and the jive and the, the, the timing and all, and the dancing in the Moyes and the, the, it all seems to bounce around a specific track that you've found. It seems like that's, that's the first thing. Yes. Many times. Yes. Many times I found the music and I tried to get the connection between music and the idea. And then when you know the spirits, I mean, how you will do it, it will be hard rock or electro or something smooth. It will don't try to catch the same images and you try to have something more smooth or more dynamic or more speed. So it gives a real, also I do music myself, so I am a drummer and guitarist as well.

[00:17:44] So the drum parts for me, when I am on Adobe Premiere and I edit, I just do drum. It's like when the rip is going on, I chant and there is like a break and then nothing happens. And then it's restart and it starts to be faster. And it's really like playing drum, drum in the music. There is changement of free. There is many things. There is many, many things. So yes, I think there is a big link between music, my drum experience and my way. I, it's the video for sure. How much, how much of a project like touch is shooting versus editing in terms of time? I think. If a company pay me directly to edit a video, I will be the worst guy in the world because I'm so slow in the process.

[00:18:32] I'm really like a total, even the total is faster than me. It's like I want to get the ID until the end of the project. We have, we used to have two years because first you have the ID, then you have to show the ID to someone to be able to pay the trip, the cameraman, the everything you need, the camera. And everything you need to be able to go there to make the images and everything. Then when you get the money, you can start to shoot the video.

[00:19:05] Sometimes it's working, but it's power guiding. We have nice wizard here and sometimes it's not work so well. And it's already happened to me in the US or we came and then we came back because of that's why it's super green.

[00:19:20] And, and so, yeah, so we try to make the images like that. If we see the video touch, we go in Greece and then we have a surprise. The surprise was the wind is the melt them. The melt them. Wind. It's a wind never stopped around 50 to 60 kilometers per hour, 24 hours, 24 hours. So you see nice photo, everything and say, oh, it will be so nice. And you arrive and maybe it will be better than we can. Even the night for try to catch the sunrise and you say, okay, then we come back. So we stay 10 days. We come back 10 more days. Okay. And when we get all the images at the end of the shooting, then I start with it only at the end to, because I know all what I am.

[00:20:05] It's the worst parts you have like for the waitlist videos, the last one we get 35 hours of images for five minutes movie at the end. So you have to work 35 hours of boring images to try to catch the seconds. Wow. Really nice. And then I did it. And my. Process is I make a first edits. Then I asked too many friends for the beginning, few friends, and they give me a feedback. So that's nice. That's not so nice. That's good. And that we don't understand. And then I read it. Then I asked more friends and then I did it again. And then I asked more friends. I did it again. And like wait, less of touch. It was the same. It was maybe 10 to 15 version before the end of the video.

[00:20:52] So I'm working like do it feedback, do it feedback. And when I read it, I already knows the feedback of the public. So it's like the next video I'm working on is not sure that we will be done. But first, when we get an idea, try to draw something to give an idea about how it will look. So it will help me to do sales projects and to get the money to pay the camera man and everything. So like the next project, it's will be it maybe because we don't have all the authorization right now. Yeah. We have 90 % of the tradition. So we cross finger, but it will be in the center of the city in France in New York City. So I start to do all kind of story that I will take off from a skyscraper and I will land.

[00:21:38] I will have many things fly in the city. Hello. With few action and finishing the stadium in New York City. And then when I have that people can already imagine it a bit of story and then they are able to, to, to, to. Know if it's a good idea or not. Then. And you use this, you take this to your sponsors and say, this is my next idea. This is how much money I'm going to need. Exactly. So at this time we have a, we know the budgets. We know how many people we need. So we give that and the budget. So that it's a less dreamy part of the project. I mean, you have a dream and then you need to talk to businessman. It's totally different. Is there also a backend to the project? So if you go to Adidas and say, listen, I need.

[00:22:25] This much money to make the film. And then do you have, you know, for every million views, do you get more money or at, at, how can you, can you take us a little bit behind the scenes of how the financial model works? So it's the part of the sponsor. It's the part of the project. Me, I have two way to get money for projects. So it's with a sponsor. I have a kind of fixed money every time. And then if I'm working well, I have a kind of bonus. So if I have some million views or if I have some. TV. Show things like that, they give me more money until a roof.

[00:23:01] And then after I propose a project and they will give me, if they like the project, if he, if it's in them strategy, they will invest in the project or not. So you propose a project and you do that with a sponsor like this to, to show how to, how it would work. Do you trust me? Yes or not. And then I have a little bit of money and. Uh, uh, strategy or not from the, from the brand. Also, uh, I do some commercial sometime. Um, me, my idea is not to be really rich. I reinvest everything in my project. So when I get some, I did some money from commercial, I really invest myself, everything in the projects to try to do something better. And just to realize my dream.

[illegible]

these these these these these these these these these these these these these these these these these these because he wants to switch it a bit and we start to work together as video maker for him, but only for my project.

[00:24:31] There is another guy with Guillaume Galvani. Guillaume Galvani, he was a super good friend with who I was training a lot in acro. So we have exactly the same level. He do all what I do in proximity flying, acrobatics fly, but he's filming in some time. So I mean, he should be the star or he should be the guy in front of the camera because he's like doing crazy things. And sometimes with the legs, he has a GoPro and a gimbal and he's like make the movie and everything. And it's like super complicated stuff. And another guy with J.B. Mérandé, Jean-Baptiste like me. And this guy has come from a school of cinematography. So we have more of the basic thing because we are all autodidacts. So he give us some basic rules, he have a lot of experience.

[00:25:18] And also I am really happy because all those teams just work with me for video. So I'm really happy. And they don't want to work with just like this project because it's almost all of my best friends. So we go somewhere with a friend in an amazing place in the world to do paragliding. It's not so easy, but... What's your favorite place to fly?

[00:25:44] Here it's really nice.

[00:25:49] I think it's every time different. I mean, there is some place that in my home, it's amazing for proximity flying. What I call downhill. I mean, it's no wind, no summer, nothing. And you just go down like a little bit speed flying. And yes, my home is perfect because the slope is perfect. Everything, the tree, the space to pass between to go on the slope. And it's an amazing place. But to do soaring like Brazil is amazing. Like Brazil in Canoaque Brada. It's like a super small cliff, but about sometimes five to six meters. Very, very small. But it looks like a super playground. You can do 2000 things. It's really small, but there is so many things to do. That's pretty nice.

[00:26:35] And here it's more for the landscape. You can fly and it's like, beat your face. You're like, wow, it's crazy. I feel like in Photoshop. It's like there is something not real here. What's happened? It's really cool. So in these projects like Weightless that you did here and Brian Son, how much of it is collaborative? Is it really your vision driving the whole project or is it really a lot of people coming together? Because you said before that you edit it. That blows me away. Yeah, yeah, yeah. I have the real, what people don't see is how many times I spend on my computer because there is a lot of work of preparation. There is a lot of time to do. There is a lot of time to edit things.

[00:27:20] And I spend a lot of, lot of, lot of time back to my computer. But I get the kind of first idea like this. Then after we have a seat with all my team and I present the project. What do you think we can do? And then when we start to fly, they will give more ideas. They will push forward the project. And also when I am in the air, then after they are the boss because I cannot land every time to see what's happened. And I trust them at 200%. So there is JV Merande who is who I work with since the video Lightline.

[00:27:58] It's funny but I know he sees the same thing in his head than me. So when we are talking, we say, okay, are you connected? Yes, it's okay. So, okay, we can do the job. And he will control that everything is working well and it was what we want. And so it's quite, finally it's quite easy. But it's never exactly like the script. Because we start from an idea. Then it's programming. So sometimes it's too much. We're not so much. When and sometimes we see some people like in the waitlist video. But not we have people who do selfie and I am floating over the car. It was a real tourist at this moment. We cannot read that or write that on the script. And then we get the moments and we know that we have to try to catch that kind of moment. It was really important for us.

[00:28:43] So it was the team will make an amazing job and try to find the point of view at this time and to be successful. And then we have to be super active. It's really in the beginning it's from my head. Then it's like the team with the job. And then I finish the process. The bus from touch. How did you set that up? I mean, obviously the bus driver is in on this. But what vision? But how did you coordinate all these things? That was really funny story. Because I get the idea of the beginning of this video. I mean, I say, it would be super nice because I want to connect with people. All people on the road. It would be nice to go down the road and to cross on bike and everything. So that was the basic idea. Then a bus company contact me and say, hello, do you do commercial for company?

[00:29:32] We would like to make a commercial with you for a bus. I said, no.

[00:29:38] But I really, I'm really looking for your bus. It could be amazing to put your bus in my videos. So it was, it was fun. It was a small company in my town. So it's really small company. And they say, okay, so let's do it. We will give you a bus for three days with a driver. And then we were with our bus in the mountain for three days. And we make some, it was really short section. But for three days, we will make a lot of run to catch seconds. Wow. And how many takes did it take to get that? So this one, we did it three times. I did it two times well. And one times we have a missing signal.

[illegible]

[00:31:18] 90%, 95 % of everything. And so there is two stories about that. The first story, it's because it's my home, because I like the video in the past and because they trust me. They give me the authorization to do this part and they give me the slope with the slalom. It was a race in the morning and then in the afternoon, I used the race and they didn't, how to say? Take down the gate. Yeah, exactly. And so... So we did the sequence like this. But they also gave me the authorization to fly and to touch the slope with the slope open to the tourists. And I said to them, trust me, I control like a skier. I can stop everywhere, do everything and I will do like a ski. And if there is a problem, I will land somewhere.

[00:32:03] But no worries, there is no risk. And they trust me.

[00:32:08] Of course, there is no risk.

[00:32:13] And so we play for maybe three, four days to try to get the feedback. The idea was to come on the slope and the tourists didn't know that. So the cameraman went somewhere and with long lens to try to just catch the moment and to get the feedback of the people. The only problem is we were in France and in France, it's really hard to get emotion from people. When we are happy in France, we are like... And when we are sad, it's the same and everything. So it was OK. It doesn't work. It doesn't work so well, but it will be fine. In Brazil, it's the opposite. In Brazil, people are like, you know, have their eyes like a child. OK, you've got a couple of short segments. You were saying that before you really launch into a project, you storyboard it, you get the funds and then you do some testing.

[00:33:01] Yeah, just before I forgot the second story about this one. Yes, it's because I tried to be a ski instructor in the past. I made a lot of slalom and I failed a lot of times. These things, you know, blue, red, blue, red. And I go down and every time I was too late and too late and too late. And I did that for five or six years. I missed the exam maybe nine times or ten times. So I stopped and then I started to do at 100 % powergating and then it started to work much better in powergating. So it was a bit of kind of, how we say, vengeance? Yeah, yeah, yeah. Revenge. Revenge. Exactly. Nice one. So it was a revenge for me. Nice, nice, nice. You were saying you, you know, without a lot of editing or you just put out these little segments on Facebook, you really use social media as kind of a platform to test projects and see like, hey, this thing's got legs.

[00:34:00] Instead of embarking on a huge project, you do these little things. Yeah, it's just to make a recap about what we were talking before. It's for me, I use like social network, like a laboratory. Yeah, laboratory. Yeah. To try to just catch the feedback. And sometimes I have some new idea of point of view or some new idea of effect or things like that.

And so we try it and then we check if the people like it or not, to try to know how it will be for the huge project after. So this one was this winter. And the idea was to check with a 360 camera if it will be better than with a gimbal. So. So the idea was to check the speed effect with the FPV drone, follow cam.

[00:34:47] And this point of view was most interesting for me. Is it something interesting for people or not? So I test, I have a kind of big stick in the front of my stomach like this, and we have a 360 and the stick dissipate with the effect.

[00:35:02] And I found this point of view really interesting. And so I just put on the Internet to get the feedback, to see if it would be nice idea for the next video or not. So. So, yeah, I like this point of view. And for the story, maybe so this saved my legs as well, because I get a crash this winter with this big stick like this. And I think it keeps my back much more stronger when I crash on the bike. Well, good segue. You got hurt this year. What happened? And it was a huge, huge. It's like Dust Devil without dust. Like I was just landing in my home. I was with my wife. I was with this wing with the wing. I flew since one year. This one. And I just want to land because it was really strong.

[00:35:49] And I just have to make some video for documentary. And I have to go in the summer and just make the images. I go land. I do 360 because it was strong. And outside of the 360 at the exit, the wing was in my back full of energy with a growing 17 square meters. And I have a huge collapse. Seventy five percent collapse in the back. I never see that in my life. That's you. You you said people to be answered to go in full store and then a huge collapse. It makes really weird things. It makes me going up. I almost fall. I really the tension with the line. And then four or five meters over the ground. I just recover the tension with the line. I was able to keep the deep story to have the shoot and I impact the ground very, very fast.

[00:36:34] And I don't remember it, but I get the camera. If you may reason. So I was able to check everything. And it was really weird because I didn't make any mistake. When you see the movement at the end was a good moment and I was not able to do nothing. And for me, since many years, the only thing that I am scared, it's the view because you can do nothing. Is that the only accident you've had? I know.

[00:37:07] But at this moment, it was like I just go gonna land. That was for me. That was it. A bit. Even right now, I seek a lot. I'm thinking a lot about. I mean, I just gonna land. But no wind. A lot of sun. Huge contrast between snow and rocks.

[00:37:27] And it's gonna happen.

[00:37:31] Anything happened to your head after that one? Was it scary coming back to flying or was there any kind of fear injury that went along with it? No. I think I'm super scared.

[00:37:40] **Jean Baptiste Chandelier:** I'm super

[00:37:40] **Gavin McClurg:** lucky because it's look my brain don't understand that I fall in paragliding because I don't have I don't remember nothing. I have like a few hours of deleted totally. So when I flew again, I restart to fly in July. In the air, I was like a normal day flying like. Oh, really? Yeah. I'm just super weak because my back is still weak. My leg as well. But I will recover everything. It's only bones. So in one month. I'm gonna be back in the air. How much of the how much of your life blood your income your the financial at the end of the year? How much is it from sponsors versus selling a project? I noticed you've gotten more into doing more commercial projects as well.

[00:38:26] Like in the New Zealand. How does that add up? It's what is really funny. I'm really lucky. I mean, it's like and now I start to focus much more on what I really care about. So I care a lot about my ideas. I want to get my ideas to be real one day. It's what I'm really give me the motivation even more than just flying. It's like, okay, I have these things and it should be in the video or in the wing somewhere.

[00:38:56] And then I get some mail. And sometimes I have a few propositions. And when it's cool, I answer and say, oh, cool project. Maybe we can do something. And when it's not, I just keep going. My project and I'm I don't try to catch job like this because I have all what I need to live on my level of life. I like it like this. So I just take good opportunities when there is. And I focus on my project. And I try also to don't do a lot of small things because the program sometimes I think if it's more the money or if it's more like the job or something who catch you, you start to get more money. And then you start to lose the motivation. You start to lose the passion because it's not to be too much a

job.

[00:39:42] And then if it's only for the sponsor or only for the money, it will be the end of my motivation. So I try to focus on just what I like. For those who want to do more Waga and more acro training, because you talked about how hard you really had to train for a long time and put a lot of focus into it. Where do you start? Where do you? Because Waga and proximity flying is not something that many people teach. Yeah, it's something weird because it's like everybody do proximity flying because we all take off and land. So it's not something like really new. But you can be the world champion of cross country.

[00:40:27] You can be the world champion of acrobatics flight. But proximity flying, it's another way. It's another technique. It's about anticipation.

[00:40:38] It's about anticipating the trajectory of the wing. And so I try to focus more and more on that and to be able to make really interesting line and to make also to it should look easy. So to be able to feel that it's easy, it should be really easy for you. You have to do it a lot of time to relax because at the beginning you have the legs really when you are close to the ground, you have the leg in the front like this and you don't click on the table. And then after a few hours of training, you can do it. You have the leg in the back and really smooth effect. And then you get this feeling of flying. And so now I just spend half a day like I fly one and one and a half hour per day when I'm not broke in my home just to fly proximity flying.

[00:41:23] And my goal is every day to find new game to be able to do it with a smile. It's like my it's my goal. I don't do that to be the best. I do that to have fun. And it's I think it's

[00:41:36] **Jean Baptiste Chandelier:** a good thing. I think it's a

[00:41:36] **Gavin McClurg:** different way to do the things in the past. I was focused on performance and today I'm focused on. You showed us a little bit of the your storyboard for potentially your next project. But what's next for JB in terms of, you know, kind of the big picture? Do these projects just have to keep getting better or is it just a focus on fun and kind of let it happen? So for me, I feel like what I want to tell with the programming to the people. And what's really what the passion? What was the dream? I think the message is it's okay. It's done. I have maybe the last video I show you because I love the way that my dream was to try to catch the people from the city. And so if I can finish with a video in the city, it will be really amazing for me to talk to even more people to say that we can take off almost like Batman, you know, from Japan.

[00:42:32] You can do whatever you want.

[00:42:35] And I see. I think I'm more close to the end than the beginning of what I did. And I don't. I feel also the motivation in the past. It was like really hard for me to stop to work on Premiere Pro to stop to work on my project. It was like, no, no, sorry, I cannot go in holidays. It's boring. I need to do it. I know it's the opposite. When I go on my computer and when I have to open Premiere Pro, it's like, oh, no, girl, Facebook. And it's hard to be very hard. So I feel that maybe I have to change and I have to go for other projects. And yes, so I think I will have maybe two more years in this world. And has the do you feel like the filmmaking has robbed at all your passion for flight?

[00:43:25] No, no, no. It's the opposite. Yeah. I mean, it's like the project. The idea gives me motivation more than flight, because if it's every time the same fly at the same place. It's the premise. I think it's like surfing or paragliding. It's a sport with really nice. It's super addictive because you are frustrated. And if when you start to be professional pilots, you start to be frustrated. And when you are not frustrated, you start to lose the passion. And it's a terrible effect. I mean, it's you can all my days I focus on flying. So the only way I found to get motivation is to have a crazy idea that it's super hard to to catch. And so I am super motivated because I know where we go in the Peru and the ribbon to do something.

[00:44:10] And that gives me a lot of motivation. But just to fly like normal people that we can. It's it's it's super sad. But at one moment, the motivation goes with a bit down. But now that the creativity really feeds the creativity. Yes, exactly. Because flying is every time it's a bit the same. But with creativity, there is no limits. You can every time do something new. You can fly. You can fly in some other place, something a new joke, a new game, a new things. And then then it's super cool. I have a question. How much does it cost to make a film like Weightless? Weightless cost me 60,000 euros.

Okay. Yeah.

[00:44:55] Was that the most expensive film to date? About not commercial. Yes, about for myself. Yes. Yeah. Yeah. So it's really cheap for the world of Moyes. It's because they are really nice friends. It's because they they want to do the project. And because we were staying here like two weeks, then we go somewhere else. We stayed two weeks and they receive people and they accept to don't have much more money than what they have. And that was very great. And the worst was the music license. Yeah. I was going to ask you about the music license because I mean, some of the tracks you're using are big songs. And obviously you can't just do it. You've got to get the rights.

[00:45:41] Yeah. How does that? How are you negotiating that? Yeah. But I'm really bad negotiator. It's a song of the music weightless. It was like 16,000 euros. Okay. Yeah. And and does that change if you start doing festivals and everything or is that just unlimited? It's like. It should be one year. One year on only internet worldwide. Okay. Yeah. But then after you. You check what happens. So did that. But that's an interesting question. So you are you choosing your music? Because often you just find a track where it's like this is the song I have to use in 500 miles to nowhere. We found a track from I'm not going to say they're the band right.

[00:46:27] But like Spain and Anglar, they're real famous. They. Iceland Icelandic band. And it was just like, we have to use this track. And we contacted them through, you know, United one of the and and they didn't know what paragliding was. And they looked at the film and they were like, you can have it for free. That's just awesome. It was it was amazing. But I've had other instances where it's like, we can't use that song. Yeah. It's about me to touch the video. The see the videos. They will like it. You can use it. Oh. Oh. Oh. Oh. Oh. Oh. Oh.

[00:47:06] Oh. Oh.

[00:47:11] Oh. Oh. Oh. Oh. Oh. Oh. Oh. Oh. Oh. Oh. Oh. Oh. Oh.

[00:47:21] Oh. Oh. I like this song, I really want to use this one, I want to use this one. And then we start to contact people to show them and they were really late to answer. And then I start to make the edit and then I finish the edit and I have so many works and they say it will be super expensive. I say oh. And then you have the video finished, you don't have the rights, you say what should I do, what should I change? The music, restart all the process. Or should I believe that I will get my money back later because the video will have some views and everything. And yeah, it made me like one year not in a good position with my budgets, my projects.

[00:48:07] So it was like oh shit, I have a big hole in my budget. So I decided to take the risk. Yeah. Can you rely on YouTube? I don't know how YouTube works, but you know what the little ads that they put in the front end when you wait, let's got like 10 million views with the outside TV things. It's probably way over that now. I remember when you announced that there was 10 million. We are around like 40 million views. So is that a reliable source of income with YouTube? It could be. It could be the only program. It's a terrible game. I mean, social network at the beginning was a

[00:48:48] **Jean Baptiste Chandelier:** terrible game. It was

[00:48:48] **Gavin McClurg:** really nice. It was super viral, super easy to be viral and was super cool. And then they want to make money. So they want to sell advertising. And so it's what we call the reach. So the way that's how to share the best way, it's like a kind of strategy about something a little bit weird. And every time I have to understand how it works. And the best strategy at this time was to give the video at many, many brands like Red Bull, outside TV, many things to try to get the reach. If you don't do that, it's like I will have maybe two, three, four millions. So I change the strategy. I give for free to other people to have that feedback and the popularity of the video will make me able to negotiate new sponsors, new commercial and everything like that.

[00:49:38] How much of the effort is marketing?

[00:49:42] It's marketing. It's like I try to don't care. I really don't care about marketing. I mean, I have a wing. I have a logo. No, no, I don't mean that. But like when you when you release a film, how much do you have to work on getting the news up and getting it out? And how much time do you spend on the social media? Would that be the social media? No, I don't spend a lot of time on that. I try to have my contacts with huge followers. And I answer to them when they contact me, can we share the video? Yes, we can share. But But I think that I don't like the aggressive way to say, oh,

please, please look at my video, please. For me, it's more, I do something, if you like it,

[00:50:27] feel free to share, but I will even not push you to share it. And I really want to try to, it's for you. So then after you do whatever you want. So I don't spend time to do that, to do marketing. How much of a film like Weightless, Lightline, and the more recent films, how much is serendipity versus script? I think we every time know what is the beginning, what is the end of the video. We know what should be the spirit of the video. I have a number of actions I try to do inside the video. And I can do usually 70 % of the ideas. I cannot do it or we fail and fail and fail.

[00:51:13] And we never get the success. And 30, 40 % is what's happening right now. We have an opportunity right now in this place to do that. So let's do it. Do you ever get any kind of like writer's block? Do you just have ideas? There's so many, you know, you'll never do them. Or do you go through times where you're like, God, what am I going to do now? What's the next one? I'm super scared about that. But I have every time like one to two projects for one. So I'm not in stress. But in some time, every time I have two projects in some times and only one or two are working. Every time there is, we don't have a jet for one.

[00:51:58] It's also happened to me that we did all the images and I was not happy about the results. So I never really did the video. So we did in Morocco with capoeirists, make a kind of dance and we made some synchroatics flying, but the effect was not as I wanted. So I never really did the video. And you, I think I heard you say earlier that a typical projects, two years from inception to done. Yeah. So way less than two years. It was maybe three months, six months, one year, two years, three. And now it's starting to be super long. Yeah. It depends on the way we, if it's difficult or not. And because I try to be better and to do something better. I, yeah, it's take more time.

[00:52:44] So touch. Touch. Touch. It's not to be super long time ago because what is super fun. It's between the time when we shoot it and when we really did, we have already a lot of time, but yes, touch. The idea of touch for me was to express, it was maybe more performance video than there was a ones that I won't. I wanted to show all the goal was to show what we can do with targeting everything. I mean, I wanted to show a lot of acrobatics flying proximity, flying, and a lot of kind of things like that. So I want. Yeah. I wanted a lot of contrast. I want some glacier, some snow to make acrobatics to feel not so comfortable. And sometime I want, I wanted some super green place to offer on the road. And, um, it was the beginning of, of professional work and with a lot of like the swimming pool, I mean, the swimming pool, it was like super lucky moments.

[00:53:43] Uh, I wanted to do that. I, for me, it was. It was the most important action of the video. And, uh, I wanted to go to Santorini and then we get this win this terrible win. We were not able to fly. So we came back a second time. We spend more than 20 days on this island. The island is like 10 kilometers for two kilometers. It's super small. There is nothing to do to villages. Um, we, we, we, we, we, and then every time there is a kind of, uh, of, uh, weakness. Uh, chance, chance. It's like we've been there and just a super five-star hotel open. And they say, we have nobody in the room. It's the beginning. We have to do some promotion so you can do whatever you want on this hotel.

[00:54:32] And then we take off from the roof because there is no landing at this place. It was just a hotel, a cliff and a sea. And so we take off from the roof and we start and we land and we did it many, many times. And. Every time there is a big, big part of chance that people trust us. And we are able to make crazy things because of chance.

[00:54:56] What, what part of the process, that two year process, what do you love the most?

[00:55:03] I think there is when we start to go on the trip, whether we are in the trip, because to go in the trip is terrible. We are like, I don't know how many bags we have. We have so many wings. We have so many camera. We have so many tripod. We have three huge bags per person with 25 kilograms. It's terrible. And when we arrived in Greece for touch, the camera didn't arrive. So we were on the island with a camera wing. And so it's a lot of stress before to go there because it's a big team. There is a lot of camera and everything. And then when we start to fly and when you start to have a super beautiful life and when you start to get the action. And you know that the shots are going inside and you start already to imagine the edit in the air and say, oh, that would be cool after that, that, that.

[00:55:52] And that is super exciting. And then it's the second moment I really like. It's when you have all the images, you know that you have something. It's not create now, but you know that it's right now. You will be able to create something super cool or super shitty. So it's Premiere Pro open and then you start to make one images and two and three.

And then you start flying. You get the feeling. We start to growing and then you keep going and you repeat it. And the feeling and the emotions start to come at this moment. And at this moment, I am like, I got that the flow. I mean, it's like I cannot stop. You start is 2 p.m. And then it's 2 a.m. What's happened between? And you are like, oh, boy, super cool.

[00:56:36] JV, thank you very much. This was really cool to do this centennial episode here with you all. And thanks for everybody for coming. And thanks for sharing. You're wonderful world with us. It's been terrific. A decade, really. And I can't wait to see your next project. Thanks a lot. Thank you very much. Thank you.

Français

French · machine translation of the English transcript by gemma-4-12b-it-qat-q4_0.gguf

Show notes

Jean Baptiste Chandelier réalise des films qui transportent des millions et des millions de spectateurs dans un monde aérien de fantaisie et de plaisir. Dans cet épisode, nous découvrons le processus créatif de JB et la manière dont il transforme ses rêves et ses idées en films qui touchent les publics, quel que soit leur intérêt pour le vol.

Le post Episode 100- Live audience show with Jean Baptiste Chandelier! est apparu pour la première fois sur CLOUDBASE MAYHEM.

Transcript

[00:00:10] **Gavin McClurg:** Eh bien, bonjour à tous. Bienvenue au 100e épisode de Cloud Based Mayhem. Vous y croyez ? Moi, certainement pas. C'était en fait notre premier show en direct avec l'homme, le mythe, la légende, John Baptiste Chandelier. On a enregistré ça la semaine dernière quand j'étais aux Açores pour leur 25e festival. J'ai fait voile aux Açores pour la première fois en 2011, j'ai rencontré tout le club et on s'est éclatés. On y est restés environ un mois, on a fait pas mal de vols. C'est une île magnifique. C'est un club incroyable. Ces gars-là savent comment mettre la fête. C'était juste une semaine vraiment sympa. On a eu une météo horrible, on n'a pratiquement pas pu voler, mais purée, c'était génial. Et je vous encourage tous, si vous avez l'occasion d'aller à ce festival, ça a lieu tous les mois d'août. Ils y mettent énormément d'efforts. Je n'arrive pas à y croire. Ça me donne l'impression d'être un vrai fainéant en tant que responsable de notre club ici à Sun Valley.

[00:00:59] Mais ouais, on s'est bien amusés. On a passé un super moment. On a discuté avec John Baptiste de ses sources de créativité, de ses endroits préférés pour voler, de la suite des événements et de comment s'impliquer à Wagga. On a aussi pris quelques questions du public et on verra bien ce que ça donne au niveau du son. Mais j'avais tout mon matos avec moi, donc ça devrait être plutôt pas mal. Un grand merci aux gens des Açores et de Salmonega.

[00:01:22] Et j'espère que vous avez apprécié aussi. D'habitude, je mets tout le côté administratif et les dons à la fin, mais je voulais le mettre au début juste parce que c'est le centième épisode. Et je veux juste remercier tous ceux qui soutiennent l'émission. Je vous en suis vraiment, vraiment, vraiment reconnaissant. N'oubliez pas que pour tout le contenu bonus et tout ce que nous avons pour les abonnés, vous n'êtes pas obligés de contribuer pleinement.

[00:02:07] Alors, ces jours-ci, vous serez en position de pouvoir aider financièrement à soutenir l'émission. Mais bon, je voulais juste faire un petit rappel. On a environ 6 à 8 % des auditeurs qui soutiennent l'émission financièrement, ce qui, je suppose, est vraiment, vraiment, vraiment bien pour un podcast. Mais juste pour rappel, tout ce qu'on a jamais demandé, c'est un dollar par émission. Si vous faites le calcul, c'est moins qu'un abonnement à un magazine par an. Donc, si vous tirez quelque chose de tout ça et que vous pouvez contribuer financièrement, on apprécierait vraiment, vraiment. Et vous pouvez le faire de plusieurs façons différentes. Vous pouvez passer par patreon.com/cloudbasedmayhem et juste le configurer, et on s'en occupe. Vous pouvez aussi le faire directement via le site web où ça vous facturera un dollar ou ce que vous voulez contribuer toutes les deux semaines, parce que c'est la fréquence à laquelle on sort une émission.

[00:02:55] Ou vous pouvez simplement faire un don unique via PayPal, et vous trouverez tous les liens pour le faire sur cloudbasedmayhem.com. Et si vous ne pouvez pas nous soutenir financièrement, on comprend tout à fait. On sait bien comment c'est. Il y a plein d'autres façons de le faire. Vous pouvez nous laisser une évaluation sur iTunes, Stitcher, Spotify, ou peu importe la plateforme sur laquelle vous écoutez le podcast. Vous pouvez en parler à vos amis, parce que c'est tout le but : faire passer le message et nous aider à devenir des pilotes plus sûrs et meilleurs. Vous pouvez aussi en parler sur le chemin vers le décollage. Vous pouvez en faire mention sur vos réseaux sociaux. Quand on publie un épisode, parlez-en à vos amis de cette façon. L'objectif est simplement d'avoir le plus d'auditeurs possible pour qu'on puisse être plus sûrs et meilleurs. C'est tout le sens de la chose. Donc, j'apprécie vraiment. Il y a beaucoup de frais impliqués pour faire tourner tout ça.

[00:03:41] Et il y a, c'est évidemment beaucoup de temps et beaucoup de montage. Un grand merci à notre monteur, Miles, qui monte, je crois, depuis l'épisode 20 environ. Et je suis sûr que vous avez vu un gros changement de qualité depuis. Ça a été vraiment sympa de revenir écouter tous les épisodes pendant que je travaille sur ce livre, en les découpant un par un pour mettre le meilleur du meilleur dans un livre que nous faisons avec Cross Country Magazine. Alors, restez à l'écoute pour plus d'infos là-dessus. Ça va être vraiment sympa. Et en attendant, on va continuer à sortir des émissions. Je m'éclate à faire ça. J'adore recevoir tous vos retours. J'adore entendre tellement de pilotes dire que ça leur a soit sauvé la vie, soit évité un accident, ou simplement rendu le truc beaucoup plus fun. Et c'est plutôt cool d'entendre les gens dire, genre : « Hé, quand je vole, mec, je pense à toi. »

[00:04:30] C'est vraiment génial. On va continuer à recevoir des gens formidables dans l'émission et à proposer le meilleur contenu possible. J'apprécie vos retours. Je vous remercie d'être là. Je vous remercie d'être là. Je vous remercie d'être là. Je vous remercie d'être là. J'apprécie vos suggestions. Et je vous remercie de me dire qui vous pensez que je devrais interviewer. J'essaie de prendre tout cela en compte et de faire en sorte que ça arrive. Alors merci beaucoup. Merci de nous écouter. Merci d'être restés avec nous pour cent épisodes de Cloud-Based Mayhem. Et profitez bien de cette discussion en direct avec John Baptiste Chandelier.

[00:05:09] **Jean Baptiste Chandelier:** Bonsoir à tous.

[00:05:15] Merci d'être venus. Merci d'être venus.

[00:05:20] Nous sommes ici aujourd'hui avec Gavin et Jean-Baptiste Chandelier. Nous sommes vraiment ravis de les avoir parmi nous aujourd'hui pour l'enregistrement du 100e épisode du podcast de Gavin. Pour ceux qui ne connaissent pas, ce podcast est un outil vraiment, vraiment excellent pour tout pilote de parapente, tout pilote de vol libre, je pense. Et nous sommes vraiment honorés de faire cet enregistrement ici, surtout avec une personne vraiment spéciale, à savoir Jean-Baptiste. Alors, ils vont faire cet enregistrement, cette conversation. Gavin va poser quelques questions.

[00:06:07] John Baptiste va montrer quelques vidéos. Ensuite, nous ouvrirons les questions au public. Donc, à l'avenir, il publiera l'épisode. Dans deux semaines ? Ouais. Dans deux semaines pour tout le monde dans le monde. D'accord. Alors, je donne la parole à Gavin et je le remercie, ainsi que John Baptiste. Merci.

[00:06:35] **Gavin McClurg:** Merci. Merci à tous. Ouais. C'est notre premier spectacle devant un public en direct. J'ai fait assis avec John Baptiste il y a environ trois ans et je lui ai dit : « Hé, il faut que je te fasse venir sur le plateau. » Et puis on s'est suivis sur Facebook et, euh, voilà Siri qui nous parle ici. Je devrais probablement l'éteindre, mais, euh, c'est vraiment cool de pouvoir le faire. Euh, c'est super cool de faire un spectacle en direct et aussi pour notre centième épisode. Alors merci d'être venus. Euh, KB, quand tu es à une soirée et que quelqu'un ne te connaît pas, je ne peux même pas imaginer, mais qu'est-ce que tu leur dis que tu fais ? C'est quoi ta réponse ? S'ils viennent vers toi et te demandent : « Hé, tu fais quoi dans la vie ? » C'est une question plutôt pas facile à chaque fois parce que c'est,

[00:07:20] ce n'est pas comme un vrai métier. Alors je dis que je fais de la lecture de cartes de tarot. Puis j'ai arrêté et je ne dis pas, je n'aime pas entrer dans les détails. Ce que j'aime avec internet, c'est que tu peux montrer ce que tu penses, mais parfois, oui, ce n'est pas un problème. Je suis plutôt timide. Donc, vous vous considérez plus comme un pilote que comme un cinéaste ou un créateur ou un créatif. Je pense que c'était peut-être mon programme. On commence à comprendre maintenant que ça devient un métier. Il y a beaucoup de gens qui font des vlogs, des YouTubeurs, des Instagrammeurs. Je ne sais pas. Mais quand j'ai commencé, c'était vraiment le début de tout ça. Peut-être la première fois que j'ai eu des vues sur internet, c'était en 2011.

[00:08:09] Et donc pour les gens, c'était nouveau. J'ai commencé à en parler. J'ai commencé à avoir quelques sponsors, mais ce n'était pas un vrai métier. Je n'étais pas comme un athlète parce que je ne faisais pas de compétition. Je n'étais pas non plus un réalisateur de vidéos hollywoodiennes. Je faisais juste de petites vidéos pour internet. Et oui, c'était une réponse un peu délicate pour moi. Je... j'ai trois métiers. Pour moi, je suis comme un pilote. Je suis un vidéaste et je suis aussi un designer de cibles. Et la bonne chose, c'est que je suis doué dans tout ça. Tout s'imbrique et fonctionne ensemble parce que j'ai besoin d'une aile spéciale pour faire mes vidéos. Je dois savoir comment faire des vidéos, savoir quel genre de figures je peux faire, comme un pilote acro, pour montrer quelque chose. Et tout ça, ça s'ajuste vraiment bien.

[00:08:54] Tu me disais hier soir que j'ai toujours pensé que le parapente avait vraiment deux disciplines. L'acro, dans laquelle tu es évidemment très bon, et le cross country. Mais tu as dit non, je ne suis pas vraiment ça, je suis un pilote de proximité. Comment t'es-tu lancé dans le vol de proximité ? D'où est venue l'inspiration ? C'est vraiment intéressant parce qu'il y a une histoire derrière. Je veux dire, quand j'étais enfant, je voulais juste voler. Je rêvais de voler. Et quand j'étais enfant, on m'enlevait de l'école. J'étais là. Dans mon esprit, on m'enlevait et je passais entre les bâtiments de ma ville. C'était comme Peter Pan. C'était un rêve, tu peux imaginer. Et puis je me suis dit, OK, je veux voler. C'est mon objectif. Je veux faire ça.

[00:09:39] Et puis, je n'avais pas beaucoup d'argent. Alors j'ai commencé par le parapente parce que c'était moins cher. Et puis, on entre dans le monde du parapente. Et j'ai eu l'impression d'avoir deux choix : le cross country ou le vol acro. Alors je me suis dit, faisons de l'acro parce que le cross country n'est pas mon truc. Et j'ai commencé à faire de l'acro. Et je me suis mis beaucoup de pression pour me prouver quelque chose, pour essayer d'être un bon pilote. Et un jour, je suis arrivé sur le site près de chez moi et je suis venu au décollage avec quelques amis et j'ai oublié mon aile. J'étais stupide. Je n'avais pas mon aile. Mais on était au sommet de la montagne et un ami avait deux ailes et il m'a donné une aile de cross country sans une des barres. Rien. C'était la fin de la journée. Le coucher du soleil, vraiment magnifique.

[00:10:25] Alors, je commence à descendre la montagne comme ça. Et je commence à jouer avec les arbres, à passer entre les arbres. Il y a une maison dans la montagne. Et je commence à voler. Et je commence à dire bonjour aux gens, à la maison. Et quand j'atterris, le vol a duré peut-être 20 minutes parce qu'il faisait un peu été, mais presque rien. J'étais comme un enfant. Je veux dire, c'est le moment où j'ai réalisé que c'était comme ça que je voulais voler quand j'étais jeune. Et là je me dis : OK, il y a quelque chose que j'aime vraiment. Ce n'est pas dans la boîte. C'est hors des sentiers battus. Et je pense que ça pourrait être vraiment intéressant... je ne sais pas, en anglais. Désolé. À montrer en vidéo. Et c'était le début. Donc le vol de proximité était vraiment le genre de début qui a mené aux vidéos, qui ont mené au cinéma.

[00:11:13] Tu étais déjà cinéaste à ce moment-là ou tu faisais juste pour le plaisir ? Non. C'était genre, je ne sais pas pourquoi je suis cinéaste. C'est vraiment bizarre parce qu'un jour, un ami prend une caméra. Je commence à faire un film. Et je dis : « Oh, est-ce que je peux juste regarder le film pour essayer de faire quelques montages ? » Et il me donne la vidéo. Et je fais un montage. Et j'ai une sensation par rapport à ça. C'était genre : « Oh, j'adore vraiment ça. » Et puis j'en fais un nouveau, et un autre. Et puis une entreprise m'a demandé de faire une vidéo pour eux. Et j'ai commencé à faire des vidéos pour Little Cloud. C'était le début de la marque Little Cloud. Et puis j'ai fait ce vol. Et quand j'ai commencé à faire le lien entre mon expérience de vidéaste et mon expérience de pilote, là, ça a commencé à vraiment bien marcher.

[00:11:58] Quand est-ce que, ça a l'air d'être vers cette époque, quand as-tu senti que, d'accord, ça pourrait être une carrière, un métier, que je pourrais en vivre ? Je pense que c'était la première fois que j'ai eu beaucoup de vues. J'ai compris qu'il était possible d'en faire un genre de métier. Mais ce qui était bizarre, c'est que ce n'était pas comme un rêve au début. Pour moi, je ne me faisais pas assez confiance pour penser que je pouvais vivre de ça. Alors je volais juste parce que j'aimais ça. J'étais moniteur de pilotage, donc instructeur. Et j'ai commencé à faire quelques vidéos. Et petit à petit, c'est devenu de plus en plus professionnel. Et les gens m'ont suivi de plus en plus. Et là je me suis dit, d'accord, je peux peut-être demander à un sponsor de me donner une veste, des lunettes de soleil et une veste avec deux héros.

[00:12:47] Et puis un peu plus. Et étape par étape, on a maintenant une énorme équipe. On a de l'argent. On fait des trucs commerciaux. Et c'est un vrai métier depuis sept ans. Mais tout s'est fait petit à petit. J'ai eu le grand plaisir de regarder à nouveau toutes vos vidéos hier en préparant cette discussion, alors que je les ai déjà vues tellement de fois. C'était vraiment sympa. Mais on dirait qu'il y a eu un énorme bond avec Urban Side. Est-ce là que vous avez intégré tous ces graphismes incroyables ? Et vous avez créé un endroit qui a été survolé énormément et qui n'est pas trop spectaculaire, juste vraiment fun. Et je me souviens que j'étais en train de faire le tour du monde à ce moment-là. Et je me rappelle avoir vu cette vidéo en me disant : ce gars s'amuse vraiment bien.

[00:13:31] Urban Side est né du vol dont je vous ai parlé plus tôt. C'est le résultat du vol où je me suis dit : « Oh, je n'ai pas mon aile de membre d'équipage ». Alors j'ai commencé à jouer. Et je me suis dit : « C'était mon rêve ». Et depuis ce moment-là, je me suis dit : « D'accord, mon rêve était de voler partout en milieu urbain. Et puis, ce serait peut-être

intéressant de mettre du parapente là où on n'en voit pas. Je veux dire, en mer. Et puis, ce serait peut-être intéressant de mettre du parapente là où on n'en voit pas. » C'est pourquoi j'ai commencé à penser à Urban Side. Et je me suis rendu compte que j'avais déjà volé par le passé. J'ai volé au Pérou, à Lima, devant des immeubles, et au Chili aussi. Alors je me suis dit : « Oh, peut-être qu'on peut essayer de montrer aux gens... C'est comme un message quelque part. Ce n'est pas écrit directement dans la vidéo, mais ça dit : d'accord, aujourd'hui nous sommes capables de voler un peu comme Peter Pan, mais avec une aile. »

[00:14:24] Et c'était ça. Je pense que si je vole au milieu des montagnes, les gens n'ont aucun lien avec moi, alors qu'ils vivent en ville. Mon objectif était d'essayer de toucher un cercle de personnes qui travaillent à New York, dans des immeubles ; la secrétaire de ma copine était secrétaire chez un dentiste, vous voyez, et de parler à des gens vraiment loin de chez moi, loin de ce que je fais. Je devais capter l'attention de cette fille. Est-ce qu'elle avait déjà rêvé de voler ? J'ai essayé de trouver un moyen de créer un lien entre mon rêve et le sien. Et c'est la raison de l'aspect urbain. Parle-moi de ton processus parce que c'est fascinant pour moi de voir comment tu conçois les idées. Alors, comment ça se passe, comment est-ce qu'on passe de l'idée de départ, du rêve, du moment où tu te dis "OK, j'ai une idée", jusqu'au résultat final ?

[00:15:20] Ce n'est pas un processus très organisé. Je veux dire, parfois, il y a une base. Je veux dire, quelque chose de vraiment important à la base. C'est comme essayer de partager le vol avec un large public. Je n'essaie pas de toucher à la programmation des pilotes, j'essaie de montrer la passion à quelqu'un qui aimerait peut-être faire du vol, et c'est totalement différent. Et ensuite, décider de partager le sentiment du vol avec des images, c'était vraiment le but de toutes mes vidéos : d'accord, comment puis-je faire ? Alors j'essaie de prendre des références. Genre, d'accord, ce serait cool de jouer avec... d'accord, ce serait cool de jouer sur la route, avec une piscine, avec un bus, avec quelque chose en ville, je ne sais pas. Et ensuite, j'ai essayé de trouver des idées avec ça.

[00:16:07] Et j'ai aussi essayé de trouver des idées sur la façon de le filmer, de le transmettre, de partager ce sentiment. Parce que si vous prenez une caméra, un trépied, et que vous filmez de très loin, vous allez voir votre propre façon de faire. Mais si vous placez la caméra quelque part avec une chanteuse, avec quelque chose de vraiment innovant ou de nouveau, peut-être que vous obtiendrez cette sensation de vol. Et mon objectif est vraiment que, quand vous voyez les images, vous sentiez presque que vous volez avec moi. Alors, ce n'est pas vraiment pour moi. C'est quelque chose que j'essaie de donner aux gens, de leur donner une sensation, une émotion. Votre équipe, vous avez l'air de vous éclater quand vous le faites, vous savez, comme de la joie, et ces films, c'est juste avec la danse, mais tout semble être construit autour de...

[00:16:56] La musique. Est-ce que vous commencez par la musique et construisez le film, ou construisez-vous le film et intégrez la musique ? Parce que c'est comme la synchro, le rythme, le timing et tout le reste, et la danse dans le Moyes, tout ça semble rebondir sur une piste spécifique que vous avez trouvée. On dirait que c'est la première chose. Oui. Souvent. Oui, souvent, je trouve la musique et j'essaie d'établir le lien entre la musique et l'idée. Et ensuite, quand on connaît l'esprit, je veux dire comment vous allez le faire, est-ce que ce sera du hard rock, de l'électro ou quelque chose de plus fluide ? Vous n'allez pas essayer de capturer les mêmes images, vous allez essayer d'avoir quelque chose de plus fluide, de plus dynamique ou de plus rapide. Ça donne un vrai... aussi, je fais de la musique moi-même, je suis batteur et guitariste aussi.

[00:17:44] Alors, pour les parties de batterie, quand je suis sur Adobe Premiere et que je monte, je fais juste de la batterie. C'est comme quand le rythme s'installe, je chante et il y a comme une pause, puis plus rien ne se passe. Et ensuite ça redémarre et ça commence à aller plus vite. C'est vraiment comme jouer de la batterie, de la batterie dans la musique. Il y a des changements de rythme. Il y a plein de choses. Il y a tellement de choses. Alors oui, je pense qu'il y a un lien énorme entre la musique, mon expérience de batteur et ma façon de faire. C'est la vidéo, c'est sûr. Quelle proportion d'un projet comme celui-ci est consacrée au tournage par rapport au montage en termes de temps ? Je pense que si une boîte me payait directement pour monter une vidéo, je serais le pire type au monde parce que je suis tellement lent dans le processus.

[00:18:32] Je suis vraiment un total, même le total est plus rapide que moi. C'est comme si je voulais obtenir l'ID jusqu'à la fin du projet. On avait deux ans avant parce qu'au début, tu as l'ID, puis tu dois montrer l'ID à quelqu'un pour pouvoir

payer le voyage, le caméraman, tout ce dont tu as besoin, la caméra. Et tout ce dont tu as besoin pour pouvoir aller là-bas pour faire les images et tout le reste. Ensuite, quand tu reçois l'argent, tu peux commencer à tourner la vidéo.

[00:19:05] Parfois ça marche, mais c'est guidé par la puissance. On a un super assistant ici et parfois ça ne marche pas très bien. Ça m'est déjà arrivé aux États-Unis, on est venus et on est repartis à cause de ça, c'est pour ça que c'est super vert.

[00:19:20] Et donc, ouais, on essaie de faire des images comme ça. Si on voit que la vidéo touche, on va en Grèce et là, on a une surprise. La surprise, c'est le vent qui les fait fondre. Le vent. C'est un vent qui n'a jamais cessé, autour de 50 à 60 kilomètres par heure, 24 heures sur 24. Alors tu vois une belle photo, tout, et tu te dis : « Oh, ça va être super ». Et tu arrives et c'est peut-être moins bien que ce qu'on imaginait. Même la nuit, pour essayer de capter le lever du soleil, et tu te dis : « OK, alors on rentre ». Donc on reste 10 jours. On revient 10 jours plus tard. OK. Et quand on a toutes les images à la fin du tournage, je ne commence qu'à la fin, parce que je sais exactement ce que je fais.

[00:20:05] C'est la partie la plus dure avec les vidéos pour la liste d'attente : pour la dernière, on a eu 35 heures d'images pour un film de cinq minutes à la fin. Il faut donc travailler sur 35 heures d'images ennuyeuses pour essayer de capturer les bonnes secondes. Waouh, vraiment sympa. Et puis je l'ai fait. Et mon processus, c'est que je fais un premier montage. Ensuite, je demande à quelques amis pour le début, quelques amis, et ils me font un retour. Genre, c'est cool. C'est pas si bien. C'est bien. Et là, on ne comprend pas. Et puis je le relis. Ensuite, je demande à plus d'amis et je recommence. Et puis je demande encore à plus d'amis. Je recommence. Et genre, attends, moins de touches. C'était la même chose. Il y a eu peut-être 10 à 15 versions avant la fin de la vidéo.

[00:20:52] Alors, je travaille en mode "faire, avoir un retour, recommencer". Et quand je le fais, je connais déjà les retours du public. Donc, pour la prochaine vidéo sur laquelle je travaille, je ne suis pas sûr qu'on aura fini. Mais d'abord, quand on a une idée, on essaie de dessiner quelque chose pour donner une idée de ce à quoi ça va ressembler. Ça m'aidera à faire des projets de vente et à obtenir l'argent pour payer le caméraman et tout le reste. Donc, le prochain projet, ce sera peut-être ça, parce qu'on n'a pas toutes les autorisations pour le moment. Ouais, on a 90 % des autorisations. On croise les doigts, mais ça se passera au centre-ville, en France, à New York City. Donc, je commence à imaginer toutes sortes d'histoires où je décollerais d'un gratte-ciel et je me poserais.

[00:21:38] Je vais avoir plein de trucs qui volent dans la ville. Salut. Avec un peu d'action et la fin au stade de New York City. Et ensuite, quand j'ai ça, les gens peuvent déjà imaginer un peu l'histoire et ils sont capables de savoir si c'est une bonne idée ou pas. Ensuite, tu utilises ça, tu présentes ça à tes sponsors et tu dis : « Voici ma prochaine idée. Voici combien d'argent j'aurai besoin. » Exactement. À ce stade, on connaît les budgets. On sait combien de personnes il nous faut. Alors on donne ça et le budget. C'est la partie moins onirique du projet. Je veux dire, tu as un rêve et ensuite tu dois parler à des hommes d'affaires. C'est totalement différent. Est-ce qu'il y a aussi un aspect "back-end" au projet ? Genre, si tu vas voir Adidas et que tu dis : « Écoute, j'ai besoin... »

[00:22:25] Cette somme d'argent pour réaliser le film. Et est-ce que, vous savez, pour chaque million de vues, vous gagnez plus d'argent ou... comment est-ce que vous pouvez nous montrer un peu les coulisses du modèle financier ? Donc, c'est la partie du sponsor. C'est la partie du projet. Moi, j'ai deux façons de financer mes projets. Soit avec un sponsor, où j'ai une sorte de somme fixe à chaque fois. Et puis, si je travaille bien, j'ai une sorte de bonus. Donc, si j'ai quelques millions de vues ou si j'ai des passages à la télé, des trucs comme ça, ils me donnent plus d'argent jusqu'à un certain plafond.

[00:23:01] Et après, je propose un projet et ils me donneront, s'ils aiment le projet, s'il est dans leur stratégie, ils investiront dans le projet ou non. Donc, tu proposes un projet et tu fais ça avec un sponsor comme ça pour montrer comment ça marcherait. Est-ce que tu me fais confiance ? Oui ou non. Et ensuite, j'ai un petit peu d'argent et... euh, la stratégie ou non de la part de la marque. Aussi, je fais parfois des spots publicitaires. Euh, moi, mon idée n'est pas de devenir vraiment riche. Je réinvestis tout dans mon projet. Donc, quand je gagne un peu d'argent avec des publicités, je m'investis vraiment, je mets tout dans les projets pour essayer de faire quelque chose de mieux. Et juste pour réaliser mon rêve.

[00:23:46] Et aussi quand on va voir d'autres risques, on a fait ça ici. On a demandé, et parfois ils disent : « OK, on aime votre projet, donc on va vous payer l'avion et on va vous payer... » Donc ce sont ces... parce qu'il veut changer un peu les choses et on commence à travailler ensemble en tant que vidéaste pour lui, mais seulement pour mon projet.

[00:24:31] Il y a un autre gars avec Guillaume Galvani. Guillaume Galvani, c'était un super ami avec qui je m'entraînais beaucoup en acro. On a exactement le même niveau. Il fait tout ce que je fais en vol de proximité, en vol acrobatique, mais il filme parfois. Je veux dire, il devrait être la star ou le gars devant la caméra parce qu'il fait des trucs de dingue. Et parfois avec les jambes, il a une GoPro et un stabilisateur et il fait le film et tout. C'est un truc super compliqué. Et un autre gars avec J.B. Mérandé, Jean-Baptiste comme moi. Ce gars vient d'une école de cinématographie. On a plus les bases parce qu'on est tous autodidactes. Du coup, il nous donne quelques règles de base, il a beaucoup d'expérience.

[00:25:18] Et je suis vraiment content parce que toutes ces équipes travaillent avec moi pour la vidéo. Je suis vraiment ravi. Et ils ne veulent pas travailler seulement sur ce projet parce que c'est presque tous mes meilleurs amis. Donc on part quelque part avec un ami dans un endroit incroyable au monde pour faire du parapente. Ce n'est pas si facile, mais... Quel est ton endroit préféré pour voler ?

[00:25:44] Ici, c'est vraiment sympa.

[00:25:49] Je pense que c'est différent à chaque fois. Je veux dire, il y a des endroits chez moi qui sont incroyables pour le vol de proximité. Ce que j'appelle le "downhill". Il n'y a pas de vent, pas de soleil, rien. Et tu descends juste un peu en "speed flying". Et oui, chez moi, c'est parfait parce que la pente est parfaite. Tout, les arbres, l'espace pour passer entre les arbres pour suivre la pente. C'est un endroit incroyable. Mais pour faire du vol plané comme au Brésil, c'est génial. Comme au Brésil à Canoaque Brada. C'est comme une toute petite falaise, mais parfois cinq ou six mètres. Très, très petite. Mais on dirait un super terrain de jeu. Tu peux faire 2000 choses. C'est vraiment petit, mais il y a tellement de choses à faire. C'est plutôt sympa.

[00:26:35] Et ici, c'est plus une question de paysage. Tu peux voler et c'est genre, ça te scotche la face. Tu te dis : « Wow, c'est dingue. J'ai l'impression d'être dans Photoshop. Y a un truc qui n'est pas réel ici. Qu'est-ce qui se passe ? » C'est vraiment cool. Alors, pour ces projets comme Weightless que tu as fait ici et Brian Son, quelle est la part de collaboration ? Est-ce vraiment ta vision qui porte tout le projet ou est-ce vraiment beaucoup de gens qui se regroupent ? Parce que tu as dit avant que tu faisais le montage. Ça me bluffe. Ouais, ouais, ouais. J'ai le vrai... ce que les gens ne voient pas, c'est le nombre de fois que je passe sur mon ordi parce qu'il y a énormément de travail de préparation. Il y a beaucoup de temps à consacrer. Il y a beaucoup de temps pour monter les choses.

[00:27:20] Et je passe énormément de temps devant mon ordinateur. Mais je pars d'une première idée comme celle-ci. Ensuite, on se réunit avec toute mon équipe et je présente le projet. Je leur demande : « Qu'est-ce qu'on peut faire ? » Et quand on commence à voler, ils donnent plus d'idées. Ils font avancer le projet. Et aussi, quand je suis en l'air, c'est eux les patrons parce que je ne peux pas atterrir à chaque fois pour voir ce qui se passe. Et je leur fais confiance à 200 %. Il y a JV Merande avec qui je travaille depuis la vidéo Lightline.

[00:27:58] C'est drôle, mais je sais qu'il voit la même chose que moi dans sa tête. Donc quand on discute, on se dit : « OK, est-ce que tu es connecté ? » Oui, c'est bon. Alors, OK, on peut faire le job. Et il va s'assurer que tout fonctionne bien et que c'est ce qu'on voulait. Finalement, c'est assez facile. Mais ce n'est jamais exactement comme dans le script. Parce qu'on part d'une idée, puis il y a la programmation. Parfois, c'est trop. On n'est pas si... Enfin, parfois on voit des gens, comme dans la vidéo de la liste d'attente. Mais là, on a des gens qui font des selfies et je survole la voiture. C'était un vrai touriste à ce moment-là. On ne pouvait pas prévoir ça ou l'écrire dans le script. Et puis on capte ces moments et on sait qu'on doit essayer de saisir ce genre d'instant. C'était vraiment important pour nous.

[00:28:43] Alors, l'équipe va faire un travail incroyable pour essayer de trouver le bon point de vue à ce moment-là et réussir. Et ensuite, on doit être super actifs. Au début, ça vient vraiment de ma tête. Ensuite, l'équipe se met au travail. Et enfin, je termine le processus. Le bus, le contact... Comment avez-vous organisé ça ? Je veux dire, évidemment, le chauffeur de bus est dans le coup. Mais quelle vision ? Mais comment avez-vous coordonné tout ça ? C'était une histoire vraiment drôle. Parce que j'ai eu l'idée du début de cette vidéo. Je me suis dit que ce serait super sympa parce que je veux me connecter avec les gens. Tous les gens sur la route. Ce serait cool de descendre dans la rue et de croiser des

vélos et tout le reste. C'était l'idée de base. Ensuite, une compagnie de bus m'a contacté en disant : « Bonjour, est-ce que vous faites des publicités pour des entreprises ? »

[00:29:32] On voudrait faire une publicité avec vous pour un bus. J'ai dit non.

[00:29:38] Mais je cherche vraiment votre bus. Ce serait génial de mettre votre bus dans mes vidéos. Donc c'était, c'était sympa. C'était une petite entreprise dans ma ville. C'est vraiment une petite boîte. Et ils ont dit : d'accord, faisons-le. On vous prête un bus pendant trois jours avec un chauffeur. Et on a été avec notre bus en montagne pendant trois jours. Et on a fait quelques, c'était une section vraiment courte. Mais pendant trois jours, on va faire beaucoup de prises pour gagner des secondes. Waouh. Et il a fallu combien de prises pour obtenir ça ? Pour celle-ci, on l'a faite trois fois. Je l'ai faite deux fois, enfin. Et une fois, on a perdu le signal.

[00:30:31] Alors, on voulait transmettre ce genre de blague, cette sensation, et c'était plus important que la performance. Et dans toutes les vidéos, l'émotion est plus importante que la performance. Sans poids, même question. Donc, quand je vole chez moi, il y a une station de ski et on doit rester à 150 pieds du domaine pour la loi et tout le reste. Est-ce que c'est chez toi ? Ouais, c'est chez moi. Alors est-ce que tu as, je veux dire, est-ce qu'on pourrait aller faire ça ? Donc pas toi, tu dois demander. Mais ouais, j'ai essayé d'obtenir les autorisations pour tout.

[00:31:18] 90 %, 95 % de tout. Et il y a deux histoires à ce sujet. La première, c'est parce que c'est chez moi, parce que j'ai aimé la vidéo par le passé et parce qu'ils me font confiance. Ils m'ont donné l'autorisation de faire cette partie et ils m'ont donné la pente avec le slalom. C'était une course le matin et puis l'après-midi, j'ai utilisé la course et ils n'ont pas, comment dire ? Retiré les portes. Ouais, exactement. Et donc... On a fait la séquence comme ça. Mais ils m'ont aussi donné l'autorisation de voler et de toucher la pente alors qu'elle était ouverte aux touristes. Et je leur ai dit : faites-moi confiance, je contrôle comme un skieur. Je peux m'arrêter partout, tout faire, et je vais faire comme un skieur. Et s'il y a un problème, je me poserai quelque part.

[00:32:03] Mais ne vous inquiétez pas, il n'y a aucun risque. Et ils me font confiance.

[00:32:08] Bien sûr, il n'y a aucun risque.

[00:32:13] Et donc on joue pendant peut-être trois ou quatre jours pour essayer d'avoir des retours. L'idée était de venir sur la pente et les touristes ne savaient pas. Alors le caméraman est allé quelque part avec un long objectif pour essayer de juste capturer le moment et avoir le retour des gens. Le seul problème, c'est qu'on était en France et en France, c'est vraiment dur de faire sortir de l'émotion des gens. Quand on est contents en France, on est genre... Et quand on est tristes, c'est pareil et tout. Donc ça allait. Ça ne marche pas. Ça ne marche pas très bien, mais ça ira. Au Brésil, c'est l'inverse. Au Brésil, les gens ont, vous savez, les yeux comme des enfants. OK, vous avez quelques courts segments. Vous disiez qu'avant de vraiment lancer un projet, vous faites un storyboard, vous obtenez les fonds et ensuite vous faites des tests.

[00:33:01] Ouais, juste avant que j'oublie la deuxième histoire sur celle-ci. Oui, c'est parce que j'ai essayé d'être moniteur de ski par le passé. J'ai fait beaucoup de slalom et j'ai échoué plein de fois. Ces trucs, tu sais, bleu, rouge, bleu, rouge. Et je descendais et à chaque fois j'étais trop tard, trop tard, trop tard. Et j'ai fait ça pendant cinq ou six ans. J'ai raté l'examen peut-être neuf ou dix fois. Du coup j'ai arrêté et j'ai commencé à faire du powergating à 100 % et là, ça a commencé à mieux marcher en powergating. Donc c'était un peu une sorte de, comment on dit, vengeance ? Ouais, ouais, ouais. Vengeance. Vengeance. Exactement. Bien vu. Donc c'était une vengeance pour moi. Nice, nice, nice. Tu disais que sans beaucoup de montage, tu publies juste ces petits segments sur Facebook, tu utilises vraiment les réseaux sociaux comme une sorte de plateforme pour tester des projets et voir genre, « hé, ça a du potentiel ».

[00:34:00] Au lieu de se lancer dans un énorme projet, vous faites ces petites choses. Ouais, c'est juste pour faire un récapitulatif de ce qu'on disait juste avant. Pour moi, j'utilise les réseaux sociaux comme un laboratoire. Ouais, un laboratoire. Ouais. Pour essayer de capter les retours. Et parfois, j'ai une nouvelle idée de point de vue, ou une nouvelle idée d'effet, des trucs comme ça. Alors on essaie, et on regarde si les gens aiment ou pas, pour essayer de savoir comment ça se passera pour le gros projet après. Celui-ci, c'était cet hiver. L'idée était de vérifier avec une caméra 360 si ce serait mieux qu'avec une nacelle. Donc, l'idée était de vérifier l'effet de vitesse avec le drone FPV en mode follow cam.

[00:34:47] Et ce point de vue était très intéressant pour moi. Est-ce que c'est intéressant pour les gens ou pas ? Du coup je teste : j'ai une sorte de gros bâton devant le ventre, comme ça, et on a une 360, et le bâton se fond dans l'effet.

[00:35:02] Et j'ai trouvé ce point de vue vraiment intéressant. Alors, je l'ai mis sur Internet pour avoir des retours, pour voir si ce serait une bonne idée pour la prochaine vidéo ou pas. Donc, ouais, j'aime bien ce point de vue. Et pour l'histoire, peut-être que ça m'a aussi sauvé les jambes, parce que j'ai eu un crash cet hiver avec ce gros bâton comme ça. Et je pense que ça a maintenu mon dos beaucoup plus solide quand je suis tombé de la bicyclette. Bon, bonne transition. Tu t'es blessé cette année. Qu'est-ce qui s'est passé ? Et c'était énorme, énorme. C'était comme un tourbillon de poussière sans la poussière. Genre, j'étais juste en train d'atterrir chez moi. J'étais avec ma femme. J'étais avec cette aile, avec cette aile. Je la pilote depuis un an. Celle-ci. Et je voulais juste atterrir parce que c'était vraiment fort.

[00:35:49] Et je dois juste faire une vidéo pour un documentaire. Je dois y aller cet été pour prendre les images. Je me pose, je fais un 360 parce que c'était fort. Et après le 360 à la sortie, l'aile était dans mon dos, pleine d'énergie avec une surface de 17 mètres carrés. Et j'ai eu une énorme fermeture. Une fermeture de 75 % à l'arrière. Je n'ai jamais vu ça de ma vie. C'est ça. Tu as dit que les gens doivent répondre en pleine store et puis une énorme fermeture. Ça fait des trucs vraiment bizarres. Ça me fait monter. J'ai failli tomber. J'ai vraiment senti la tension avec la ligne. Et puis à quatre ou cinq mètres du sol, j'ai juste récupéré la tension avec la ligne. J'ai pu garder la trajectoire pour avoir le plan et j'ai impacté le sol très, très vite.

[00:36:34] Je ne m'en souviens plus, mais j'ai la caméra. Si vous voulez voir la raison. J'ai pu tout vérifier. Et c'était vraiment bizarre parce que je n'ai fait aucune erreur. Quand on voit le mouvement à la fin, c'était un bon moment et je n'ai rien pu faire. Et pour moi, depuis des années, la seule chose qui me fait peur, c'est la vue parce qu'on ne peut rien faire. Est-ce le seul accident que vous avez eu ? Je sais.

[00:37:07] Mais à ce moment-là, c'était comme si j'allais juste atterrir. Pour moi, c'était ça. Un peu. Même maintenant, je cherche beaucoup. J'y pense beaucoup. Je veux dire, je vais juste atterrir. Mais pas de vent. Beaucoup de soleil. Un énorme contraste entre la neige et les rochers.

[00:37:27] Et ça va arriver.

[00:37:31] Il t'est arrivé quelque chose à la tête après ça ? Est-ce que c'était effrayant de reprendre le vol ou est-ce qu'il y a eu une sorte de traumatisme qui allait avec ? Non. Je pense que j'ai super peur.

[00:37:40] **Jean Baptiste Chandelier:** Je suis super

[00:37:40] **Gavin McClurg:** chanceux parce que mon cerveau ne comprend pas que je suis tombé en parapente parce que je ne me rappelle rien. J'ai genre quelques heures de souvenirs totalement effacés. Du coup, quand j'ai volé à nouveau, j'ai recommencé à voler en juillet. Dans les airs, c'était comme une journée de vol normale. Ah, vraiment ? Ouais. Je suis juste super faible parce que mon dos est encore faible. Ma jambe aussi. Mais je vais tout récupérer. Ce ne sont que des os. Donc dans un mois, je serai de retour dans les airs. Quelle est la part de ton sang, de tes revenus, de tes finances à la fin de l'année ? Combien ça représente de sponsors par rapport à la vente d'un projet ? J'ai remarqué que tu t'es aussi davantage lancé dans des projets commerciaux.

[00:38:26] Comme en Nouvelle-Zélande. Comment ça s'additionne ? C'est ce qui est vraiment drôle. J'ai vraiment de la chance. Je veux dire, maintenant je commence à me concentrer beaucoup plus sur ce qui m'importe vraiment. Mes idées me tiennent à cœur. Je veux que mes idées deviennent réelles un jour. C'est ce qui me donne vraiment de la motivation, encore plus que le simple fait de voler. C'est genre, d'accord, j'ai ces trucs et ils devraient être dans la vidéo ou quelque part dans l'aile.

[00:38:56] Et puis je reçois du courrier. Parfois, j'ai quelques propositions. Quand c'est cool, je réponds en disant : « Oh, super projet, on peut peut-être faire quelque chose ». Et quand ça ne l'est pas, je continue. Je reste sur mon projet et je n'essaie pas de chasser des jobs comme ça parce que j'ai tout ce qu'il faut pour vivre à mon niveau de vie. J'aime ça comme ça. Donc je saisis les bonnes opportunités quand elles se présentent et je me concentre sur mon projet. J'essaie aussi de ne pas faire trop de petites choses parce que parfois je me dis que si c'est plus pour l'argent ou si c'est le genre de job qui vous happe, vous commencez à gagner plus d'argent. Et là, vous commencez à perdre votre motivation. Vous

perdez la passion parce que ça devient trop un travail.

[00:39:42] Et si c'est seulement pour le sponsor ou seulement pour l'argent, ça va tuer ma motivation. Alors j'essaie de me concentrer uniquement sur ce que j'aime. Pour ceux qui veulent faire plus de Waga et plus d'entraînement acro, parce que vous avez parlé de la difficulté et du temps qu'il a fallu pour s'entraîner et s'y investir autant. Par où est-ce qu'on commence ? Par où est-ce que vous... Parce que le Waga et le proximity flying, ce n'est pas quelque chose que beaucoup de gens enseignent. Ouais, c'est bizarre parce que tout le monde fait du proximity flying puisque nous décollons et atterrissons tous. Ce n'est donc pas vraiment quelque chose de nouveau. Mais on peut être champion du monde de cross country.

[00:40:27] On peut être champion du monde de vol acro. Mais le proximity flying, c'est autre chose. C'est une autre technique. C'est une question d'anticipation.

[00:40:38] Il s'agit d'anticiper la trajectoire de l'aile. Alors, j'essaie de me concentrer de plus en plus là-dessus pour être capable de tracer une ligne vraiment intéressante et pour que ça ait l'air facile. Pour être capable de ressentir que c'est facile, ça doit vraiment être facile pour vous. Il faut le faire beaucoup de fois pour se détendre parce qu'au début, quand vous êtes proche du sol, vous avez la jambe devant comme ça et vous ne touchez pas la table. Et puis, après quelques heures d'entraînement, vous y arrivez. Vous avez la jambe derrière et un effet vraiment fluide. Et c'est là que vous avez cette sensation de vol. Alors maintenant, je passe juste une demi-journée, genre je vole une heure ou une heure et demie par jour quand je ne suis pas au boulot, juste pour faire du proximity flying.

[00:41:23] Et mon objectif, chaque jour, c'est de trouver de nouveaux défis pour être capable de les relever avec le sourire. C'est mon but. Je ne fais pas ça pour être le meilleur. Je fais ça pour m'amuser. Et je pense que c'est

[00:41:36] **Jean Baptiste Chandelier:** une bonne chose. Je pense que c'est une

[00:41:36] **Gavin McClurg:** une façon différente de faire les choses par rapport au passé. Avant, j'étais concentré sur la performance, et aujourd'hui je me concentre sur... Tu nous as montré un peu du storyboard pour ton prochain projet potentiel. Mais c'est quoi la suite pour JB en termes de, tu sais, vision d'ensemble ? Est-ce que ces projets doivent forcément devenir de plus en plus perfectionnés, ou est-ce qu'on se concentre juste sur le plaisir et on laisse faire ? Pour moi, j'ai l'impression que ce que je veux transmettre aux gens avec la programmation, et ce qui est vraiment la passion, le rêve, c'est que le message est : c'est OK. C'est fait. J'ai peut-être la dernière vidéo que je vous montre parce que j'adore la façon dont mon rêve était d'essayer de capter les gens de la ville. Donc si je peux finir avec une vidéo dans la ville, ce serait vraiment incroyable pour moi de parler à encore plus de gens pour dire qu'on peut décoller, presque comme Batman, tu vois, depuis le Japon.

[00:42:32] Tu peux faire tout ce que tu veux.

[00:42:35] Je vois. Je pense être plus proche de la fin que du début de ce que j'ai fait. Et je ne... je ressens aussi la motivation dans le passé. C'était vraiment dur pour moi d'arrêter de travailler sur Premiere Pro, d'arrêter de travailler sur mon projet. C'était genre : non, non, pardon, je ne peux pas partir en vacances. C'est ennuyeux. Je dois le faire. Je sais que c'est l'inverse. Quand je vais sur mon ordi et que je dois ouvrir Premiere Pro, c'est genre : oh non, meuf, Facebook. Et c'est dur, très dur. Alors je sens que je dois peut-être changer et passer à d'autres projets. Et oui, donc je pense que je vais rester peut-être deux ans de plus dans ce monde. Et est-ce que tu as l'impression que le cinéma a volé toute ta passion pour le vol ?

[00:43:25] Non, non, non. C'est l'inverse. Ouais. Je veux dire, c'est le projet. L'idée me donne plus de motivation que le vol, parce que si c'est toujours la même chose, voler au même endroit. C'est le principe. Je pense que c'est comme le surf ou le parapente. C'est un sport avec un truc vraiment sympa. C'est super addictif parce que tu es frustré. Et quand tu commences à être un pilote professionnel, tu commences à être frustré. Et quand tu n'es plus frustré, tu commences à perdre la passion. Et c'est un effet terrible. Je veux dire, je me concentre sur le vol tous les jours. Alors la seule façon que j'ai trouvée pour avoir de la motivation, c'est d'avoir une idée de dingue qui est super difficile à réaliser. Et donc je suis super motivé parce que je sais où on va au Pérou et le ruban pour faire quelque chose.

[00:44:10] Et ça me donne beaucoup de motivation. Mais juste voler comme les gens normaux, on peut le faire. C'est super triste. Mais à un moment donné, la motivation baisse un peu. Mais maintenant, la créativité nourrit vraiment la créativité. Oui, exactement. Parce que voler, c'est à chaque fois un peu la même chose. Mais avec la créativité, il n'y a pas de limites. On peut faire quelque chose de nouveau à chaque fois. On peut voler ailleurs, faire une nouvelle blague, un nouveau jeu, de nouvelles choses. Et là, c'est super cool. J'ai une question. Combien coûte la réalisation d'un film comme Weightless ? Weightless m'a coûté 60 000 euros. D'accord. Ouais.

[00:44:55] C'était le film le plus cher à ce jour ? En termes non commerciaux. Oui, pour moi personnellement. Oui. Ouais. Donc c'est vraiment pas cher pour le monde de Moyes. C'est parce que ce sont de super bons amis. C'est parce qu'ils veulent faire le projet. Et parce qu'on restait ici genre deux semaines, puis on partait ailleurs. On est restés deux semaines et ils ont reçu des gens et ils ont accepté de ne pas avoir beaucoup plus d'argent que ce qu'ils avaient. Et ça, c'était super bien. Et le pire, c'était la licence musicale. Ouais. J'allais te poser une question sur la licence musicale parce que je veux dire, certaines des pistes que tu utilises sont des gros morceaux. Et évidemment, tu ne peux pas juste faire ça. Il faut obtenir les droits.

[00:45:41] Ouais. Comment ça se passe ? Comment tu négocies ça ? Ouais, mais je suis vraiment mauvais négociateur. C'est pour la musique de Weightless, c'était genre 16 000 euros. OK. Ouais. Et est-ce que ça change si tu commences à faire des festivals et tout, ou c'est illimité ? C'est genre, ça devrait être pour un an. Un an sur internet uniquement dans le monde entier. OK. Ouais. Mais après, tu vérifies ce qui se passe. Donc on a fait ça. Mais c'est une question intéressante. Donc, tu choisis ta musique ? Parce qu'souvent, tu trouves juste un morceau et tu te dis : c'est la chanson qu'il faut utiliser pour 500 miles to nowhere. On a trouvé un morceau de... je ne vais pas dire le nom du groupe, d'accord.

[00:46:27] Mais genre, Spain et Anglar, ils sont super connus. C'est un groupe islandais. Et c'était juste : on doit utiliser ce morceau. Et on les a contactés via, vous savez, United, l'un des... et ils ne savaient pas ce que c'était le parapente. Ils ont regardé le film et ils ont dit : vous pouvez l'avoir gratuitement. C'était juste génial. C'était incroyable. Mais j'ai eu d'autres cas où c'était genre : on ne peut pas utiliser cette chanson. Ouais. C'est à moi de toucher la vidéo. Voir les vidéos. Ils vont aimer. Vous pouvez l'utiliser. Oh. Oh. Oh. Oh. Oh. Oh. Oh.

[00:47:06] Oh. Oh.

[00:47:11] Oh. Oh. Oh. Oh. Oh. Oh. Oh. Oh. Oh. Oh. Oh. Oh.

[00:47:21] Oh. Oh. J'aime bien cette chanson, je veux vraiment utiliser celle-là, je veux utiliser celle-là. Et ensuite, on commence à contacter des gens pour leur montrer, et ils ont mis super longtemps à répondre. Et là, je commence le montage, je finis le montage et j'ai tellement de travail, et ils disent que ça va coûter super cher. Je me dis « oh ». Et là, tu as la vidéo finie, tu n'as pas les droits, tu te demandes ce que tu dois faire, qu'est-ce que tu dois changer ? La musique, recommencer tout le processus. Ou est-ce que je dois croire que je récupérerai mon argent plus tard parce que la vidéo aura des vues et tout ? Et ouais, ça m'a mis dans une position pas terrible pendant un an avec mes budgets, mes projets.

[00:48:07] Alors, c'était genre « oh merde, j'ai un énorme trou dans mon budget ». Du coup, j'ai décidé de prendre le risque. Ouais. Est-ce qu'on peut compter sur YouTube ? Je ne sais pas comment YouTube fonctionne, mais vous savez, les petites pubs qu'ils mettent au début quand on attend... on a atteint genre 10 millions de vues avec les trucs sur les télévisions extérieures. C'est probablement bien plus maintenant. Je me souviens quand tu as annoncé qu'il y en avait 10 millions. On est autour de 40 millions de vues. Alors, est-ce que c'est une source de revenus fiable avec YouTube ? Ça pourrait l'être. Ça pourrait être le seul programme. C'est un jeu terrible. Je veux dire, au début, les réseaux sociaux étaient un...

[00:48:48] **Jean Baptiste Chandelier**: un jeu terrible. C'était

[00:48:48] **Gavin McClurg**: vraiment sympa. C'était super viral, super facile à rendre viral et c'était super cool. Et ensuite, ils veulent gagner de l'argent. Donc ils veulent vendre de la publicité. Et c'est ce qu'on appelle la portée. Donc la façon de partager, c'est la meilleure façon, c'est comme une sorte de stratégie un peu bizarre. Et à chaque fois, je dois comprendre comment ça marche. Et la meilleure stratégie à ce moment-là, c'était de donner la vidéo à beaucoup de marques comme Red Bull, de la pub extérieure, plein de trucs pour essayer d'obtenir de la portée. Si tu ne fais pas ça, je vais peut-être avoir deux, trois, quatre millions. Alors je change de stratégie. Je donne gratuitement à d'autres personnes

pour avoir ce retour, et la popularité de la vidéo me permettra de négocier de nouveaux sponsors, de nouveaux contrats commerciaux et tout ça.

[00:49:38] Quelle part de l'effort est consacrée au marketing ?

[00:49:42] C'est du marketing. C'est comme si j'essayais de m'en foutre. Je me fiche vraiment du marketing. Je veux dire, j'ai une aile. J'ai un logo. Non, non, je ne veux pas dire ça. Mais quand tu sors un film, combien de temps dois-tu passer à faire passer l'info et à le diffuser ? Et combien de temps passes-tu sur les réseaux sociaux ? Est-ce que ce serait les réseaux sociaux ? Non, je n'y passe pas beaucoup de temps. J'essaie de solliciter mes contacts qui ont énormément d'abonnés. Et je leur réponds quand ils me contactent pour demander si on peut partager la vidéo. Oui, on peut la partager. Mais je n'aime pas la manière agressive de dire : « Oh, s'il vous plaît, regardez ma vidéo, s'il vous plaît ». Pour moi, c'est plutôt : je fais quelque chose, si ça vous plaît,

[00:50:27] n'hésite pas à le partager, mais je ne vais même pas te pousser à le faire. Et je veux vraiment que ce soit pour toi. Donc, après, fais ce que tu veux. Je ne passe pas de temps à faire du marketing. Pour des films comme Weightless, Lightline ou les films plus récents, quelle est la part de sérendipité par rapport au scénario ? Je pense qu'à chaque fois, on sait par où on commence et comment la vidéo se termine. On sait quel doit être l'esprit de la vidéo. J'ai une série d'actions que j'essaie de mettre en place à l'intérieur de la vidéo. Et je peux généralement réaliser 70 % des idées. Je ne peux pas faire le reste, ou alors on échoue, et on échoue, et on échoue.

[00:51:13] Et on n'obtient jamais le succès. Et 30, 40 %, c'est ce qui se passe en ce moment. On a une opportunité maintenant, ici, de faire ça. Alors, faisons-le. Est-ce que tu connais le genre de blocage de l'écrivain ? Est-ce que tu as juste des idées ? Il y en a tellement que tu ne pourras jamais toutes les réaliser. Ou est-ce que tu traverses des moments où tu te dis : « Mon Dieu, qu'est-ce que je vais faire maintenant ? C'est quoi la suite ? » Ça me fait super peur. Mais j'ai toujours une ou deux idées pour un projet. Donc je ne suis pas stressé. Mais parfois, j'ai deux projets et un seul ou deux fonctionnent. À chaque fois, on n'a pas de jet pour l'un d'eux.

[00:51:58] Il m'est aussi arrivé qu'on ait fait toutes les images et que je ne sois pas content du résultat. Du coup, je n'ai jamais vraiment fait la vidéo. On l'avait faite au Maroc avec des capoeiristes, on avait fait une sorte de danse et des synchro-acrobaties en vol, mais l'effet n'était pas celui que je voulais. Alors je n'ai jamais vraiment fait la vidéo. Et toi, je crois que je t'ai entendu dire plus tôt qu'un projet typique prend deux ans de la conception à la réalisation. Ouais. Alors, bien moins de deux ans. C'était peut-être trois mois, six mois, un an, deux ans, trois. Et maintenant, ça commence à devenir super long. Ouais. Ça dépend de la manière dont on procède, si c'est difficile ou non. Et comme j'essaie de faire mieux et de produire quelque chose de meilleur, ouais, ça prend plus de temps.

[00:52:44] Alors, Touch. Touch. Touch. Ce n'est pas pour une très longue période parce que ce qui est super fun, c'est qu'entre le moment où on le filme et quand on l'a vraiment fait, on a déjà beaucoup de temps, mais oui, Touch. L'idée de Touch pour moi était d'exprimer, c'était peut-être plus une vidéo de performance qu'une vidéo de type "one shot". Je voulais montrer, tout le but était de montrer ce qu'on peut faire avec le targetting de tout ça. Je veux dire, je voulais montrer beaucoup d'acrobatics flying proximity, du flying, et beaucoup de trucs comme ça. Alors je voulais... Ouais. Je voulais beaucoup de contrastes. Je voulais des glaciers, de la neige pour que les acrobatics ne soient pas si confortables. Et parfois je voulais, je voulais des endroits super verts pour offrir sur la route. Et, euh, c'était le début du travail professionnel et avec beaucoup de trucs comme la piscine, je veux dire, la piscine, c'était comme des moments super chanceux.

[00:53:43] Uh, je voulais faire ça. Pour moi, c'était l'action la plus importante de la vidéo. Et, euh, je voulais aller à Santorini et puis on a eu ce vent terrible. On n'a pas pu voler. Alors on est revenus une deuxième fois. On a passé plus de 20 jours sur cette île. L'île fait genre 10 kilomètres sur 2 kilomètres. C'est super petit. Il n'y a rien à faire, juste des villages. Euh, on, on, on, on, on, et puis à chaque fois il y a une sorte de, euh, de, euh, faiblesse. Euh, chance, chance. C'est comme si on était là et qu'un super hôtel cinq étoiles venait d'ouvrir. Et ils disent : on n'a personne dans les chambres. C'est le début. On doit faire de la promotion, donc vous pouvez faire ce que vous voulez dans cet hôtel.

[00:54:32] Et puis on décolle du toit parce qu'il n'y a pas d'endroit pour atterrir ici. C'était juste un hôtel, une falaise et la mer. Alors on décolle du toit, on commence, on atterrit, et on l'a fait énormément de fois. Et à chaque fois, il y a une

énorme part de chance que les gens nous fassent confiance. Et on est capables de faire des trucs de dingue grâce à la chance.

[00:54:56] Quelle partie de ce processus de deux ans aimes-tu le plus ?

[00:55:03] Je pense que c'est quand on commence le voyage, que ce soit pendant le voyage, parce que le trajet est terrible. On ne sait même plus combien de sacs on a. On a tellement d'ailes. On a tellement de caméras. On a tellement de trépieds. On a trois énormes sacs par personne de 25 kilos. C'est terrible. Et quand on est arrivés en Grèce pour le tournage, la caméra n'était pas arrivée. Donc on était sur l'île avec une caméra et une aile. C'est donc beaucoup de stress avant d'y aller parce que c'est une grosse équipe. Il y a énormément de caméras et tout le reste. Et puis quand on commence à voler, quand tu commences à avoir une vie super belle et quand tu commences à avoir de l'action. Et tu sais que les plans rentrent et tu commences déjà à imaginer le montage en plein vol en te disant : « Oh, ça serait cool après ça, ça, ça. »

[00:55:52] Et c'est super excitant. Et c'est le deuxième moment que j'aime vraiment. C'est quand tu as toutes les images, tu sais que tu as quelque chose. Ce n'est pas encore créé, mais tu sais que c'est là, maintenant. Que tu vas pouvoir créer quelque chose de super cool ou de super nul. Alors tu ouvres Premiere Pro et tu commences à mettre une image, deux, trois. Et puis tu commences à voler. Tu ressens le truc. On commence à prendre de l'ampleur et puis tu continues et tu répètes. Et le sentiment et les émotions commencent à arriver à ce moment-là. Et à ce moment-là, je me dis : j'ai trouvé le flow. Je veux dire, c'est comme si je ne pouvais plus m'arrêter. Tu commences à 14h. Et puis il est 2h du matin. Qu'est-ce qui s'est passé entre-temps ? Et tu te dis : oh là là, c'est trop cool.

[00:56:36] JV, merci beaucoup. C'était vraiment génial de faire cet épisode centenaire avec vous tous. Et merci à tout le monde d'être venus. Merci de partager votre merveilleux monde avec nous. Ça a été formidable. Une décennie, vraiment. Et j'ai hâte de voir votre prochain projet. Merci beaucoup. Merci infiniment. Merci.

Deutsch

German · machine translation of the English transcript by gemma-4-12b-it-qat-q4_0.gguf

Show notes

Jean Baptiste Chandelier macht Filme, die Millionen und Millionen von Zuschauern in eine luftige Welt voller Fantasie und Spaß transportieren. In dieser Episode erfahren wir mehr über JBs kreativen Prozess und wie er seine Träume und Ideen in Filme verwandelt, die das Publikum ansprechen, unabhängig von deren Interesse am Fliegen.

Der Beitrag zu Episode 100- Live audience show with Jean Baptiste Chandelier! erschien zuerst auf CLOUDBASE MAYHEM.

Transcript

[00:00:10] **Gavin McClurg:** Nun, hallo zusammen. Willkommen zur 100. Episode von Cloud Based Mayhem. Könnt ihr das glauben? Ich sicher nicht. Das war tatsächlich unsere erste Live-Show mit dem Mann, der Legende, John Baptiste Chandelier. Wir haben das letzte Woche aufgenommen, als ich auf den Azoren beim 25. Festival war. Ich bin zum ersten Mal 2011 auf die Azoren gesegelt, habe den ganzen Club getroffen und eine tolle Zeit gehabt. Wir waren etwa einen Monat dort und haben viel geflogen. Es ist eine wunderschöne Insel. Ein fantastischer Club. Diese Typen wissen, wie man eine Party schmeißt. Es war einfach eine richtig lustige Woche. Wir hatten schreckliches Wetter, kaum Flugzeit, aber Mann, es war eine gute Zeit. Und ich ermutige euch alle: Wenn ihr die Chance habt, zu diesem Festival zu gehen – es findet jeden August statt. Die stecken viel Arbeit hinein. Ich fass es nicht. Das gibt mir das Gefühl, dass ich als Leiter unseres Clubs hier zurück in Sun Valley ein totaler Faulpelz bin.

[00:00:59] Aber ja, es war lustig. Wir hatten eine tolle Zeit. Wir haben mit John Baptiste darüber gesprochen, woher er seine Kreativität bezieht, seine Lieblingsorte zum Fliegen, was als Nächstes kommt und wie man nach Wagga kommt. Und wir haben einige Fragen aus dem Publikum aufgenommen, und wir werden sehen, wie das ganze Audio davon wird. Aber ich hatte meine ganze Ausrüstung dabei und es sollte ziemlich gut werden. Aber ein großes Dankeschön an die Leute auf den Azoren und in Salmonega.

[00:01:22] Und ich hoffe, ihr habt es auch genossen. Normalerweise packe ich den ganzen organisatorischen Kram und die Spendenaufrufe ans Ende, aber ich wollte es diesmal vorab machen, weil dies die hundertste Episode ist. Und ich möchte einfach allen von euch, die die Show unterstützen, einen großen Dank aussprechen. Ich schätze das wirklich, wirklich, wirklich sehr. Denkt bitte daran, dass ihr für den Bonus-Content und all die Sachen, die wir für Abonnenten haben, nicht unbedingt voll beitragen müsst.

[00:02:07] Also, an dem Tag, an dem ihr in der Lage seid, die Show finanziell zu unterstützen. Aber ja, ich wollte das nur kurz erwähnen. Etwa sechs bis acht Prozent der Hörer unterstützen die Show tatsächlich finanziell, was ich für einen Podcast wirklich, wirklich, wirklich gut finde. Aber nur zur Erinnerung: Alles, was wir jemals verlangt haben, ist ein Dollar pro Folge. Wenn man das zusammenrechnet, ist das weniger als ein Jahresabonnement für ein Magazin. Wenn ihr also etwas davon habt und finanziell beitragen könnt, würden wir uns wirklich, wirklich sehr darüber freuen. Und ihr könnt das auf verschiedene Arten tun. Ihr könnt es über patreon.com/cloudbasedmayhem machen und es einfach einrichten – einmalig einstellen und vergessen. Ihr könnt es auch direkt über die Website machen, wo euch alle paar Wochen ein Dollar oder was auch immer ihr beitragen wollt abgebucht wird, denn das ist unser Rhythmus: Wir veröffentlichen eine Folge alle zwei Wochen.

[00:02:55] Oder ihr könnt einfach eine einmalige Spende über PayPal machen, und alle Links dazu findet ihr auf cloudbasedmayhem.com. Und wenn ihr uns finanziell nicht unterstützen könnt, verstehen wir das vollkommen. Wir wissen das. Und es gibt viele andere Möglichkeiten. Ihr könnt uns auf iTunes oder Stitcher oder Spotify bewerten, oder wie auch immer ihr den Podcast hört. Ihr könnt euren Freunden davon erzählen, denn genau darum geht es: das Wort weiterzugeben und uns zu sichereren und besseren Piloten zu machen. Ihr könnt also auf dem Weg zum Start darüber sprechen. Ihr könnt es in euren sozialen Medien erwähnen. Wenn wir eine Folge veröffentlichen, erzählt euren Freunden auf diese Weise davon. Das ganze Ziel ist es einfach, so viele Leute wie möglich zum Zuhören zu bewegen, damit wir

sicherer und besser werden können. Darum geht es alles. Also, ich schätze das sehr. Es fallen viele Kosten an, um das Ganze wirklich, wirklich, wirklich, wirklich, wirklich, wirklich, wirklich, wirklich, wirklich, wirklich, wirklich zu betreiben.

[00:03:41] Und es ist offensichtlich viel Zeit und viel Schnittarbeit. Ein großes Dankeschön an unseren Editor Miles, der seit ich glaube, etwa ab Folge 20 schneidet. Und ich bin sicher, ihr habt seitdem eine große Verbesserung in der Qualität bemerkt. Es hat echt Spaß gemacht, alle Folgen noch einmal anzuhören, während ich an diesem Buch arbeite, sie quasi einzeln herauszupicken und das Beste aus dem Besten in ein Buch zu packen, das wir mit dem Cross Country Magazine machen. Bleibt also dran für weitere Informationen dazu. Das wird echt lustig. Und in der Zwischenzeit werden wir einfach weiter die Shows raushauen. Ich habe riesigen Spaß dabei. Ich liebe es, euer Feedback zu bekommen. Ich liebe es zu hören, dass es so vielen Piloten entweder das Leben gerettet oder vor einem Unfall bewahrt oder es einfach viel lustiger gemacht hat. Und es ist ziemlich cool zu hören, dass die Leute sagen wie: Hey, wenn ich fliege, Mann, habe ich dich im Kopf.

[00:04:30] Das ist wirklich klasse. Wir werden also weiterhin großartige Leute in der Show haben und den bestmöglichen Content liefern. Ich schätze euer Feedback. Ich danke euch, dass ihr hier seid. Ich danke euch, dass ihr hier seid. Ich danke euch, dass ihr hier seid. Ich danke euch, dass ihr hier seid. Ich schätze eure Vorschläge. Und ich danke euch, dass ihr mir sagt, wen ich meiner Meinung nach interviewen sollte. Ich versuche, all das zu berücksichtigen und es wahr werden zu lassen. Also vielen Dank. Danke fürs Zuhören. Danke, dass ihr hundert Folgen von Cloud-Based Mayhem mitgemacht habt. Und bitte genießt jetzt dieses Live-Publikumsgespräch mit John Baptiste Chandelier.

[00:05:09] **Jean Baptiste Chandelier:** Guten Abend zusammen.

[00:05:15] Also danke, dass du da bist. Danke, dass du gekommen bist.

[00:05:20] Wir sind heute wieder mit Gavin und John Baptiste Chandelier hier. Wir freuen uns sehr, sie heute hier zu haben, da Gavin seine 100. Podcast-Episode aufnimmt. Für diejenigen von euch, die diesen Podcast nicht kennen: Er ist ein wirklich, wirklich gutes Werkzeug für jeden Gleitschirmpiloten, jeden Freiflugpiloten, denke ich. Und wir sind sehr geehrt, diese Aufnahme hier zu machen, besonders mit einer wirklich besonderen Person, nämlich John Baptiste. Wir werden also diese Aufnahme machen, dieses Gespräch. Gavin wird einige Fragen stellen.

[00:06:07] John Baptiste wird sich einige Videos ansehen. Und dann öffnen wir die Fragen für das Publikum. In der Zukunft wird er die Episode veröffentlichen. In zwei Wochen? Ja. In zwei Wochen für alle Menschen auf der Welt. Okay. Also, ich übergebe das Wort an Gavin und danke ihm sowie John Baptiste auch. Danke.

[00:06:35] **Gavin McClurg:** Danke. Danke an alle. Ja. Das ist unsere erste Live-Show vor Publikum. Ich habe mich vor etwa drei Jahren mit John Baptiste zusammengesetzt und gesagt: Hey, ich muss dich unbedingt in die Show holen. Und dann haben wir uns auf Facebook vernetzt, und hier spricht uns Siri gerade an. Ich sollte das wahrscheinlich ausschalten, aber es ist echt cool, das machen zu können. Es ist sehr cool, eine Live-Show zu machen, und das auch noch für unsere hundertste Episode. Also danke fürs Kommen. KB, wenn du auf einer sozialen Veranstaltung bist und jemand dich nicht kennt – ich kann mir das nicht mal vorstellen –, was sagst du ihnen dann, was du machst? Was ist deine Antwort? Wenn sie auf dich zukommen und sagen: Hey, was machst du beruflich? Das ist jedes Mal eine ziemlich schwierige Frage, weil es...

[00:07:20] es ist nicht wie ein richtiger Job. Also sage ich, ich mache Power Reading. Dann habe ich aufgehört und ich sage nicht, ich gehe nicht gerne in die Details. Das, was ich am Internet mag, ist, dass man zeigen kann, worüber man denkt, aber irgendwann, ja, ist das kein Problem. Ich bin eher schüchtern. Also, du betrachtetest dich eher als Pilot als als Filmemacher oder Creator oder Kreativer. Ich denke, vielleicht war es mein Programm. Wir fangen gerade an zu verstehen, dass es ein Job wird. Es gibt viele Leute, die Vlogs machen, YouTuber, Instagrammer. Ich weiß nicht. Aber als ich anfang, war das wirklich der Anfang von diesen Dingen. Vielleicht das erste Mal, dass ich ein paar Hits im Internet hatte, war es im Jahr 2011.

[00:08:09] Und für die Leute war das neu. Ich fing an, darüber zu schreiben. Ich bekam ein paar Sponsoren, aber es war kein richtiger Job. Ich war nicht wie ein Athlet, weil ich nicht an Wettkämpfen teilgenommen habe. Ich war auch nicht der Regisseur von Hollywood-Videos. Ich habe nur kleine Videos für das Internet gemacht. Und ja, das war für mich

eine etwas knifflige Antwort. Ich habe drei Jobs. Für mich bin ich ein Pilot. Ich bin ein Videomacher und ich bin auch ein Targeting-Designer. Und das Gute ist, dass ich in allem gut bin und alles zusammenpasst und funktioniert, weil ich einen speziellen Schirm brauche, um meine Videos zu drehen. Ich muss wissen, wie man Videos macht, welche Tricks ich machen kann, wie ein acro Pilot, um etwas zu zeigen. Und alles zusammen passt wirklich sehr gut.

[00:08:54] Du hast mir gestern Abend erzählt, dass ich immer dachte, Gleitschirmfliegen hätte eigentlich zwei Disziplinen. Acro, in dem du offensichtlich sehr gut bist, und cross country. Aber du hast gesagt, nein, ich bin nicht wirklich ... ich bin ein Proximity-Flieger. Wie bist du zum Proximity-Fliegen gekommen? Woher kam die Inspiration dafür? Das ist wirklich interessant, weil es da eine Geschichte dazu gibt. Ich meine, als ich ein Kind war, wollte ich einfach nur fliegen. Ich habe davon geträumt zu fliegen. Und als Kind habe ich mich aus der Schule geschlichen. Ich war da. In meinem Kopf bin ich losgeflogen und bin zwischen den Gebäuden meiner Stadt hindurchgeflogen. Es war wie Peter Pan. Es war ein Traum, das kannst du dir vorstellen. Und dann habe ich mir gesagt, okay, ich will fliegen. Das ist mein Ziel. Ich will das machen.

[00:09:39] Und dann hatte ich nicht viel Geld. Also fing ich mit Gleitschirmfliegen an, weil es billiger war. Und dann geht man in die Welt des Gleitschirmfliegens hinein. Und ich hatte das Gefühl, ich hätte zwei Möglichkeiten: cross country oder akrobatisches Fliegen. Also sagte ich, lass uns acro machen, weil cross country nicht mein Ding ist. Und ich fing an, acro zu machen. Und ich habe mir selbst viel Druck gemacht, um mir etwas zu beweisen, um zu versuchen, ein guter Pilot zu sein. Und eines Tages kam ich an meinem Heimatort an und ging mit ein paar Freunden zum Startplatz und ich hatte meinen Schirm vergessen. Ich war dumm. Ich hatte meinen Schirm nicht dabei. Aber wir waren oben auf dem Berg und ein Freund hatte zwei Schirme und er gab mir einen cross country Schirm ohne einen Arm. Nichts. Es war das Ende des Tages. Sonnenuntergang, wirklich wunderschön.

[00:10:25] Und so fange ich an, den Berg runterzufliegen. Und ich fange an, mit den Bäumen zu spielen und mich zwischen den Bäumen durchzuschlängeln. Und da ist ein Haus im Berg. Und ich fange an zu fliegen. Und ich fange an, den Leuten zu winken, zum Haus. Und als ich lande, war der Flug vielleicht 20 Minuten lang, weil es so ein bisschen Sommer war, aber fast nichts. Und ich war wie ein Kind. Ich meine, das war der Moment, in dem mir klar wurde, dass das genau das war, wie ich als Junge fliegen wollte. Und dann sage ich mir: Okay, da ist etwas, das mir wirklich gefällt. Es ist nicht in der Box. Es ist außerhalb der Box. Und ich denke, das könnte wirklich interessant sein – oder spannend. Ich weiß nicht, wie man das auf Englisch sagt. Sorry. Es in einem Video zu zeigen. Und das war der Anfang. Also war das Proximity Flying wirklich die Art von Anfang, die zu den Videos führte, die zum Filmemachen führten.

[00:11:13] Warst du zu diesem Zeitpunkt schon Filmemacher oder hast du nur herumgespielt? Nein. Es war so, als wüsste ich nicht, warum ich Filmemacher bin. Es ist echt seltsam, weil eines Tages hat ein Freund eine Kamera mitgebracht. Ich fange an, einen Film zu machen. Und ich sage: Oh, kann ich mir den Film mal ansehen, um ein paar Schnitte zu probieren? Und er gibt mir das Video. Und ich schneide es zusammen. Und ich bekomme dieses Gefühl dazu. Es war so, als würde ich denken: Oh, das macht mir richtig Spaß. Und dann mache ich einen neuen und noch einen neuen. Und dann hat mich eine Firma gefragt, ob ich ein Video für sie machen kann. Und ich habe angefangen, Videos für Little Cloud zu machen. Das war der Anfang der Marke Little Cloud. Und dann habe ich diesen Flug gemacht. Und als ich anfang, die Verbindung zwischen meiner Erfahrung als Videomacher und meiner Erfahrung als Pilot herzustellen, fing es an, richtig gut zu funktionieren.

[00:11:58] Wann hast du – es klingt so, als wäre es damals gewesen – wann hattest du das Gefühl: Okay, das könnte eine Karriere sein, das könnte ein Job sein, ich könnte davon leben? Ich denke, vielleicht das erste Mal, als ich viele Aufrufe bekam. Da habe ich verstanden, dass es möglich ist, daraus eine Art Beruf zu machen. Aber das Seltsame war, es war am Anfang nicht wie ein Traum. Ich vertraute mir selbst nicht genug, um zu glauben, dass ich davon leben könnte. Also flog ich einfach, weil ich es liebte. Ich war Fluglehrer, also Instruktor. Und ich fing an, einige Videos zu machen. Und Schritt für Schritt wurde es immer professioneller. Und immer mehr Leute folgten mir. Und dann sagte ich mir: Okay, vielleicht kann ich einen Sponsor fragen, ob er mir eine Jacke, eine Sonnenbrille und eine Jacke mit zwei Logos gibt.

[00:12:47] Und dann ein bisschen mehr. Und Schritt für Schritt haben wir jetzt ein riesiges Team. Wir haben Geld. Wir machen kommerzielle Sachen. Und es ist seit sieben Jahren ein echter Job. Aber alles geschah Schritt für Schritt. Es

schien mir, als hätte ich gestern die große Freude gehabt, mir alle eure Videos noch einmal anzusehen, während ich mich auf dieses Gespräch vorbereitet habe, die ich schon so oft gesehen habe. Und das hat wirklich Spaß gemacht. Aber es schien, als gäbe es einen wirklich großen Sprung bei Urban Side. War das der Moment, in dem du all diese erstaunlichen Grafiken eingeführt hast? Und du hast einen Ort geschaffen, der wahnsinnig oft geflogen wurde und nicht übermäßig spektakulär ist, sondern einfach nur richtig viel Spaß macht. Und ich erinnere mich, dass ich zu diesem Zeitpunkt um die Welt gesegelt bin. Und ich erinnere mich, wie ich dieses Video gesehen habe und dachte: Der Typ hat gerade eine richtig gute Zeit.

[00:13:31] Urban Side war quasi das Ergebnis des Fluges, den ich vorhin erklärt habe. Es war das Ergebnis des Fluges, als ich mir dachte: Oh, ich habe meinen Luftschiff-Schirm nicht dabei. Also fange ich an zu spielen. Und ich sage, das war mein Traum. Und seitdem sage ich mir: Okay, mein Traum war es, überall in der Stadt zu fliegen. Und dann dachte ich, vielleicht wäre es interessant, Gleitschirmfliegen dort zu zeigen, wo wir es nicht sehen. Ich meine, über dem Meer. Und dann dachte ich, vielleicht wäre es interessant, Gleitschirmfliegen dort zu zeigen, wo wir es nicht sehen. Deshalb habe ich angefangen, über Urban Side nachzudenken. Und ich sah, dass ich das in der Vergangenheit schon gemacht habe. Ich bin in Peru geflogen, in Lima vor einem Gebäude, und auch in Chile. Also sagte ich mir: Oh, vielleicht können wir den Leuten zeigen, dass es wie eine Botschaft ist. Es steht nicht direkt im Video, aber es sagt: Okay, heute können wir fast wie Peter Pan fliegen, aber mit einem Schirm.

[00:14:24] Und genau das war es. Und ich denke, wenn ich mitten in den Bergen fliege, haben die Leute keine Verbindung zu mir, und die Menschen leben in der Stadt. Mein Ziel war es, einen Kreis von Menschen zu erreichen, die in New York City arbeiten, in Gebäuden – die Sekretärin meiner Freundin war zum Beispiel Sekretärin bei einem Zahnarzt, wissen Sie –, und zu sagen: Leute, die wirklich weit weg von meiner Heimat und von dem sind, was ich tue. Und ich musste die Aufmerksamkeit dieses Mädchens verfolgen, ob sie schon immer davon geträumt hat zu fliegen. Ich habe versucht, einen Weg zu finden, eine Verbindung zwischen meinem Traum und ihrem Traum herzustellen. Und das ist der Grund für die Urban Side. Erzähl mir von deinem Prozess, denn es ist faszinierend für mich, wie du auf die Ideen kommst. Wie nimmt uns das von der Entstehung, vom Traum, von dem Moment, in dem du zum ersten Mal denkst: Okay, ich habe eine Idee, bis zum Endergebnis mit?

[00:15:20] Es ist kein so organisierter Prozess. Ich meine, manchmal gibt es eine Basis. Ich meine, etwas wirklich Wichtiges in der Basis. Es ist wie der Versuch, das Fliegen mit einem großen Publikum zu teilen. Ich versuche nicht, das Programmieren eines Piloten zu vermitteln. Ich versuche, jemandem die Leidenschaft zu zeigen, der vielleicht gerne fliegen würde, und das ist völlig anders. Und dann die Entscheidung, das Gefühl des Fliegens durch Bilder zu teilen, das war wirklich das Ziel all meiner Videos. Also, okay, wie kann ich das machen? Also versuche ich, mir Referenzen zu suchen. Also, okay, vielleicht wäre es cool, auf der Straße zu spielen. Okay, vielleicht wäre es cool, auf einem Swimmingpool, mit einem Bus, mit irgendwo in der Stadt zu spielen. Ich weiß nicht. Und dann habe ich versucht, mir daraus Ideen zu machen.

[00:16:07] Und ich habe auch versucht, mir Ideen zu überlegen, wie ich es filmen kann, um dieses Gefühl zu vermitteln, zu geben, zu teilen. Denn wenn man eine Kamera, ein Stativ nimmt und sich aus großer Entfernung entfernt, sieht man sofort, wie man das machen muss. Aber wenn man die Kamera irgendwo mit einem Nachtsänger platziert, mit etwas wirklich Innovativem oder etwas Neuem – vielleicht bekommt man dann dieses Fluggefühl. Und mein Ziel ist wirklich, dass man, wenn man die Bilder sieht, fast so fühlt, als würde man mit mir fliegen. Es ist also nicht wirklich etwas für mich. Es ist etwas, das ich den Leuten geben möchte, ein Gefühl vermitteln, Emotionen wecken. Dein Team, ihr scheint einfach einen Riesenspaß zu haben, wenn ihr es macht, ihr wisst schon, diese Freude und diese Filme sind einfach nur mit dem Tanzen, aber alles scheint um etwas herum aufgebaut zu sein.

[00:16:56] Die Musik. Fangst du mit der Musik an und baust den Film drumherum auf, oder baust du den Film und fügst dann die Musik hinzu? Denn es geht um die Synchronität, das Zusammenspiel, das Timing und alles andere – und das Tanzen in den Moyes und das Ganze scheint sich um einen ganz bestimmten Track zu bewegen, den du gefunden hast. Es wirkt so, als wäre das das Erste. Ja. Oft. Ja, oft habe ich zuerst die Musik gefunden und versucht, die Verbindung zwischen der Musik und der Idee herzustellen. Und wenn man dann den Vibe kennt, also weiß, ob es Hard Rock, Elektro oder etwas Sanftes sein wird, versucht man nicht, die gleichen Bilder einzufangen, sondern sucht nach etwas Sanfterem, Dynamischerem oder Schnellerem. Das gibt einen richtigen... ich mache ja auch selbst Musik, ich bin also

auch Schlagzeuger und Gitarrist.

[00:17:44] Also die Drum-Parts für mich, wenn ich in Adobe Premiere bin und schneide, dann mache ich einfach nur Drum. Es ist so, wenn der Rhythmus läuft, chante ich und dann gibt es so eine Pause und danach passiert nichts. Und dann startet es neu und wird schneller. Es ist wirklich wie das Spielen von Drums, von Drums in der Musik. Da gibt es einen Wechsel der Frequenz. Es gibt viele, viele Dinge. Also ja, ich denke, da gibt es eine große Verbindung zwischen der Musik, meiner Erfahrung mit Drums und meiner Arbeitsweise. Es ist definitiv das Video. Wie viel, wie viel Zeit nimmt das Drehen im Vergleich zum Schneiden bei einem Projekt in Anspruch? Ich denke, wenn mir eine Firma direkt dafür bezahlt, ein Video zu schneiden, wäre ich der schlechteste Typ der Welt, weil ich im Prozess so langsam bin.

[00:18:32] Ich bin echt ein totaler... sogar der Total ist schneller als ich. Es ist so, als wollte ich die ID bis zum Ende des Projekts haben. Wir hatten früher zwei Jahre, weil man zuerst die ID braucht, dann muss man die ID jemandem zeigen, um die Reise, den Kameramann, alles was man braucht, die Kamera bezahlen zu können. Und alles, was man braucht, um dorthin zu gehen, um die Bilder und alles andere zu machen. Erst wenn man das Geld hat, kann man anfangen, das Video zu drehen.

[00:19:05] Manchmal funktioniert es, aber es ist eine ziemliche Herausforderung. Wir haben hier einen schönen Wizard, aber manchmal funktioniert er nicht so gut. Das ist mir schon in den USA passiert, wir sind hingefahren und mussten wieder zurück, weil es deshalb so super grün war.

[00:19:20] Und, also ja, wir versuchen, die Bilder so zu machen. Wenn wir das Video berühren, gehen wir nach Griechenland und dann haben wir eine Überraschung. Die Überraschung war der Wind, der sie schmilzt. Der Wind. Es war ein Wind, der rund 50 bis 60 Kilometer pro Stunde, 24 Stunden, 24 Stunden lang nicht aufhörte. Also siehst du ein schönes Foto, alles und denkst, oh, das wird so schön. Und du kommst an und vielleicht ist es besser als wir dachten. Sogar in der Nacht, um den Sonnenaufgang einzufangen, und du sagst, okay, dann kommen wir zurück. Also bleiben wir 10 Tage. Wir kommen nach weiteren 10 Tagen zurück. Okay. Und wenn wir am Ende des Shootings alle Bilder haben, dann fange ich erst am Ende damit an, weil ich weiß, was ich alles habe.

[00:20:05] Das sind die mühsamsten Teile, wenn es um die Videos für die Warteliste geht. Für das letzte Video hatten wir 35 Stunden Material für einen fünfminütigen Film am Ende. Man muss also 35 Stunden lang langweiliges Material durcharbeiten, um die richtigen Sekunden einzufangen. Wow, echt nice. Und dann habe ich es gemacht. Mein Prozess ist folgender: Ich erstelle einen ersten Schnitt. Dann frage ich ein paar Freunde nach dem Anfang, und die geben mir Feedback. Also: Das ist gut, das ist nicht so gut, das ist klasse, und das verstehen wir nicht. Dann nehme ich mir das zu Herzen. Dann frage ich mehr Freunde und mache es nochmal. Und dann frage ich noch mehr Freunde und mache es wieder. Und so weiter, bis es weniger Touch hatte. Es war das Gleiche. Es waren vielleicht 10 bis 15 Versionen, bevor das Video fertig war.

[00:20:52] Ich arbeite also so: Feedback geben, Feedback erhalten. Und wenn ich es lese, kenne ich bereits das Feedback der Öffentlichkeit. Es ist also so, dass ich mir beim nächsten Video, an dem ich arbeite, nicht sicher bin, ob wir fertig werden. Aber zuerst, wenn wir eine Idee haben, versuche ich etwas zu zeichnen, um eine Vorstellung davon zu geben, wie es aussehen wird. Das wird mir helfen, Verkaufspräsentationen zu erstellen und das Geld zu bekommen, um den Kameramann und alles andere zu bezahlen. Also das nächste Projekt wird es vielleicht sein, weil wir gerade noch nicht alle Genehmigungen haben. Ja, wir haben 90 % der Genehmigungen. Also drücken wir die Daumen, aber es wird im Zentrum der Stadt in Frankreich in New York City sein. Also fange ich an, die ganze Story zu entwickeln, in der ich von einem Wolkenkratzer abspringen und landen werde.

[00:21:38] Ich werde viele Dinge in der Stadt fliegen lassen. Hallo. Mit ein bisschen Action und dem Abschluss im Stadion in New York City. Und wenn ich das habe, können sich die Leute die Geschichte schon ein bisschen vorstellen und dann sind sie in der Lage zu wissen, ob es eine gute Idee ist oder nicht. Dann nimmst du das und gehst damit zu deinen Sponsoren und sagst: Das ist meine nächste Idee. Das ist, wie viel Geld ich brauchen werde. Genau. Zu diesem Zeitpunkt kennen wir die Budgets. Wir wissen, wie viele Leute wir brauchen. Also geben wir das und das Budget an. Damit ist es der weniger träumerische Teil des Projekts. Ich meine, man hat einen Traum und dann muss man mit Geschäftsleuten sprechen. Das ist völlig anders. Gibt es auch ein Backend für das Projekt? Also, wenn du zu Adidas gehst und sagst: Hör zu, ich brauche...

[00:22:25] Dieses Geld, um den Film zu drehen. Und bekommt man dann, weißt du, für jede Million Aufrufe mehr Geld oder wie – kannst du uns ein bisschen hinter die Kulissen blicken, wie das Finanzmodell funktioniert? Also, ist das der Teil des Sponsors? Der Teil des Projekts? Ich habe zwei Wege, um Geld für Projekte zu bekommen. Entweder mit einem Sponsor, da habe ich jedes Mal eine Art Festbetrag. Und wenn ich gut arbeite, gibt es eine Art Bonus. Wenn ich zum Beispiel einige Millionen Aufrufe habe oder wenn ich eine TV-Show habe, geben sie mir bis zu einer gewissen Obergrenze mehr Geld.

[00:23:01] Und dann schlage ich ein Projekt vor und wenn ihnen das Projekt gefällt, wenn es in ihre Strategie passt, investieren sie in das Projekt oder nicht. Also schlägst du ein Projekt vor und machst das mit einem Sponsor so, um zu zeigen, wie es funktionieren würde. Vertrauen sie mir? Ja oder nein. Und dann habe ich ein bisschen Geld und die Strategie oder nicht von der Marke. Außerdem mache ich manchmal ein paar Werbespots. Meine Idee ist nicht, wirklich reich zu werden. Ich reinvestiere alles in mein Projekt. Wenn ich also etwas Geld aus Werbung bekomme, investiere ich wirklich alles in die Projekte, um zu versuchen, etwas Besseres zu machen. Und einfach, um meinen Traum zu verwirklichen.

[00:23:46] Und auch wenn man zu anderen Risiken geht, haben wir das hier gemacht. Wir haben gefragt, und manchmal sagen sie: Okay, uns gefällt dein Projekt, also bezahlen wir dir das Flugzeug und wir bezahlen dich. Das sind die... weil er es ein bisschen ändern will und wir anfangen, als Videomacher für ihn zu arbeiten, aber nur für mein Projekt.

[00:24:31] Da ist noch ein Typ mit Guillaume Galvani. Guillaume Galvani war ein super guter Freund, mit dem ich viel in acro trainiert habe. Wir haben also genau das gleiche Niveau. Er macht alles, was ich im Proximity Flying und bei Akrobatikflügen mache, aber er filmt manchmal auch selbst. Ich meine, er sollte eigentlich der Star sein oder der Typ vor der Kamera, weil er so verrückte Sachen macht. Und manchmal hat er eine GoPro und ein Gimbal an den Beinen und macht den ganzen Film und so. Das ist echt super kompliziertes Zeug. Und ein anderer Typ ist J.B. Mérandé, Jean-Baptiste, so wie ich. Dieser Typ kommt aus einer Filmschule. Wir haben eher das Basiswissen, weil wir alle Autodidakten sind. Er gibt uns einige Grundregeln, er hat viel Erfahrung.

[00:25:18] Und ich freue mich auch riesig, weil all diese Teams mit mir für die Videos zusammenarbeiten. Ich bin wirklich glücklich darüber. Und sie wollen nicht nur an diesem einen Projekt mitmachen, weil es fast nur meine besten Freunde sind. Also fahren wir mit einem Freund an einen unglaublichen Ort auf der Welt, um Gleitschirmfliegen zu gehen. Es ist nicht so einfach, aber... Was ist dein Lieblingsort zum Fliegen?

[00:25:44] Hier ist es wirklich schön.

[00:25:49] Ich denke, es ist jedes Mal anders. Ich meine, es gibt einen Ort bei mir zu Hause, der ist fantastisch für das Proximity Flying, was ich Downhill nenne. Ich meine, da gibt es keinen Wind, keine Sonne, gar nichts. Und man geht einfach ein bisschen Speed Flying runter. Und ja, mein Zuhause ist perfekt, weil der Hang perfekt ist. Alles, die Bäume, der Platz zum Vorbeifliegen, um den Hang entlangzugehen. Es ist ein unglaublicher Ort. Aber um so zu gleiten wie in Brasilien, das ist fantastisch. Wie Brasilien in Canoaque Brada. Das ist wie eine super kleine Klippe, aber manchmal so fünf bis sechs Meter. Sehr, sehr klein. Aber es sieht aus wie ein super Spielplatz. Man kann 2000 Dinge machen. Es ist wirklich klein, aber es gibt so viele Dinge zu tun. Das ist ziemlich nice.

[00:26:35] Und hier geht es mehr um die Landschaft. Man fliegt und denkt sich: „Boah, das ist ja der Wahnsinn.“ Man hat das Gefühl, als wäre man in Photoshop. Es wirkt, als wäre hier etwas Unwirkliches. Was ist da passiert? Es ist echt cool. Also, bei diesen Projekten wie Weightless, die du hier und in Brian Son gemacht hast, wie viel davon ist eine Zusammenarbeit? Ist es wirklich deine Vision, die das ganze Projekt vorantreibt, oder kommen da wirklich viele Leute zusammen? Weil du vorhin gesagt hast, dass du es schneidest. Das haut mich um. Ja, ja, ja. Ich habe das echte – was die Leute nicht sehen, ist, wie viel Zeit ich an meinem Computer verbringe, weil es eine Menge Vorbereitungsarbeit gibt. Es braucht viel Zeit, um Dinge zu erledigen. Es braucht viel Zeit, um Dinge zu schneiden.

[00:27:20] Und ich verbringe eine Menge, eine Menge, eine Menge Zeit an meinem Computer. Aber ich bekomme erst diese erste Idee. Dann setzen wir uns mit meinem ganzen Team zusammen und ich präsentiere das Projekt. Was denkt ihr, was können wir machen? Und wenn wir dann anfangen zu fliegen, geben sie mehr Ideen. Sie treiben das Projekt voran. Und auch wenn ich in der Luft bin, sind sie dann die Chefs, weil ich nicht jedes Mal landen kann, um zu sehen,

was passiert ist. Und ich vertraue ihnen zu 200 %. Da ist JV Merande, mit dem ich seit dem Video Lightline zusammenarbeite.

[00:27:58] Es ist lustig, aber ich weiß, dass er dasselbe im Kopf hat wie ich. Wenn wir also reden, sagen wir: Okay, bist du verbunden? Ja, alles okay. Also, okay, wir können den Job machen. Und er kontrolliert, dass alles gut funktioniert und so ist, wie wir es wollten. Am Ende ist es also ziemlich einfach. Aber es ist nie genau wie im Skript. Weil wir von einer Idee ausgehen. Dann kommt die Planung. Manchmal ist es zu viel. Wir sind nicht so viel... und manchmal sehen wir Leute, wie in dem Video mit der Warteliste. Aber wir haben Leute, die Selfies machen, während ich über dem Auto schwebe. Das war ein echter Tourist in diesem Moment. Das können wir nicht lesen oder schreiben im Skript. Und dann bekommen wir diese Momente und wissen, dass wir versuchen müssen, genau diese Art von Moment einzufangen. Das war für uns wirklich wichtig.

[00:28:43] Also wird das Team einen tollen Job machen und versuchen, in diesem Moment die richtige Perspektive zu finden, um erfolgreich zu sein. Und dann müssen wir super aktiv sein. Am Anfang kommt es wirklich aus meinem Kopf. Dann übernimmt das Team die Arbeit. Und dann schließe ich den Prozess ab. Der Bus von Touch. Wie hast du das aufgebaut? Ich meine, offensichtlich ist der Busfahrer mit dabei. Aber welche Vision? Aber wie hast du all diese Dinge koordiniert? Das war eine wirklich lustige Geschichte. Weil ich die Idee für den Anfang dieses Videos hatte. Ich meine, ich sagte, es wäre super schön, weil ich mich mit den Leuten verbinden möchte. Mit allen Leuten auf der Straße. Es wäre schön, die Straße entlangzufahren und mit dem Fahrrad zu kreuzen und alles. Das war die Grundidee. Dann hat mich eine Busgesellschaft kontaktiert und gefragt: Hallo, machen Sie Werbespots für Firmen?

[00:29:32] Wir würden gerne mit Ihnen einen Werbespot für einen Bus drehen. Ich sagte nein.

[00:29:38] Aber ich suche wirklich nach deinem Bus. Es wäre fantastisch, deinen Bus in meinen Videos zu zeigen. Es war, es war lustig. Es war eine kleine Firma in meiner Stadt. Also eine wirklich kleine Firma. Und die sagen: Okay, machen wir das. Wir geben dir für drei Tage einen Bus mit einem Fahrer. Und dann waren wir mit unserem Bus drei Tage lang in den Bergen. Und wir haben ein paar... es war ein wirklich kurzer Abschnitt. Aber für drei Tage werden wir viele Läufe machen, um die Sekunden einzufangen. Wow. Und wie viele Takes haben sie dafür gebraucht? Also dieses eine haben wir dreimal gemacht. Ich habe es zweimal gemacht, naja. Und einmal hatten wir ein Signalproblem.

[00:30:31] Und wir wollten diese Art von Witz, dieses Gefühl vermitteln, und das war wichtiger als die eigentliche Performance. In all den Videos ist die Emotion wichtiger als die Leistung. Schwerelos, gleiche Frage. Also, wo ich zu Hause fliege, gibt es ein Skigebiet und wir müssen aus rechtlichen Gründen und so weiter 150 Fuß vom Deck entfernt bleiben. Ist das dein Zuhause? Ja, das ist mein Zuhause. Also hast du, ich meine, könnten andere, könnten wir das machen? Also nicht du, du musst fragen. Aber ja, ich habe versucht, für alles die Erlaubnis einzuholen.

[00:31:18] 90 %, 95 % von allem. Und dazu gibt es zwei Geschichten. Die erste Geschichte ist, weil es mein Zuhause ist, weil ich die Videos in der Vergangenheit mag und weil sie mir vertrauen. Sie geben mir die Erlaubnis, diesen Teil zu machen, und sie geben mir den Hang mit dem Slalom. Morgens war es ein Rennen und am Nachmittag habe ich das Rennen genutzt und sie haben nicht, wie soll man sagen? Die Tore abgebaut. Ja, genau. Und also... Also haben wir die Sequenz so gemacht. Aber sie haben mir auch die Erlaubnis gegeben zu fliegen und den Hang zu berühren, während der Hang für die Touristen offen war. Und ich habe zu ihnen gesagt: Vertraut mir, ich kontrolliere das wie ein Skifahrer. Ich kann überall anhalten, alles machen und ich werde wie ein Skifahrer fahren. Und wenn es ein Problem gibt, werde ich irgendwo landen.

[00:32:03] Aber keine Sorge, es gibt kein Risiko. Und sie vertrauen mir.

[00:32:08] Natürlich besteht kein Risiko.

[00:32:13] Und so spielen wir vielleicht drei, vier Tage, um das Feedback zu bekommen. Die Idee war, auf die Piste zu gehen, und die Touristen wussten davon nichts. Also ist der Kameramann mit einem Teleobjektiv irgendwohin gegangen, um einfach den Moment einzufangen und die Reaktionen der Leute zu sehen. Das einzige Problem war, dass wir in Frankreich waren, und in Frankreich ist es echt schwer, Emotionen bei den Leuten zu bekommen. Wenn wir in Frankreich glücklich sind, sind wir so... und wenn wir traurig sind, ist es das Gleiche und alles andere auch. Also war es okay. Es funktioniert nicht perfekt, es funktioniert nicht so gut, aber es wird schon passen. In Brasilien ist es genau

umgekehrt. In Brasilien haben die Leute, weißt du, Augen wie Kinder. Okay, du hast ein paar kurze Segmente. Du hast vorhin gesagt, dass du vor dem eigentlichen Start eines Projekts ein Storyboard erstellst, die Mittel beschaffst und dann ein paar Tests machst.

[00:33:01] Ja, bevor ich es vergesse, die zweite Geschichte zu diesem Teil. Ja, das liegt daran, dass ich früher mal versucht habe, Skilehrer zu werden. Ich habe viel Slalom gemacht und oft versagt. Diese Sachen, weißt du, blau, rot, blau, rot. Und ich fahre runter und jedes Mal war ich zu spät, zu spät und zu spät. Und das habe ich fünf oder sechs Jahre lang gemacht. Ich habe die Prüfung vielleicht neun oder zehn Mal nicht bestanden. Also habe ich aufgehört und dann angefangen, mit 100 % Powergating zu arbeiten, und dann hat es im Powergating viel besser funktioniert. Es war also ein bisschen so eine Art, wie sagen wir, Vergeltung? Ja, ja, ja. Rache. Rache. Genau. Gut gemacht. Also war es für mich eine Rache. Schön, schön, schön. Du hast gesagt, dass du, weißt du, ohne viel Schnitt diese kleinen Segmente auf Facebook hochlädst und soziale Medien wirklich als eine Art Plattform nutzt, um Projekte zu testen und zu sehen wie so: Hey, das Ding hat Potenzial.

[00:34:00] Anstatt sich an ein riesiges Projekt zu wagen, machst du diese kleinen Dinge. Ja, das ist nur eine kurze Zusammenfassung dessen, worüber wir gerade gesprochen haben. Für mich ist das soziale Netzwerk wie ein Labor. Ja, ein Labor. Ja. Um einfach das Feedback einzufangen. Und manchmal habe ich eine neue Idee für eine Perspektive oder einen neuen Effekt oder so etwas Ähnliches. Und dann probieren wir es aus und schauen dann, ob den Leuten gefällt oder nicht, um zu wissen, wie es später für das große Projekt sein wird. Dieses hier war diesen Winter. Und die Idee war zu prüfen, ob es mit einer 360-Kamera besser ist als mit einem Gimbal. Also. Die Idee war, den Geschwindigkeitseffekt mit der FPV-Drohne als Follow-Cam zu testen.

[00:34:47] Und diese Perspektive war für mich am interessantesten. Ist das für die Leute interessant oder nicht? Also teste ich das: Ich habe so eine Art großen Stab vor meinem Bauch, und wir haben eine 360-Kamera, und der Stab verschwindet durch den Effekt.

[00:35:02] Und ich fand diese Perspektive wirklich interessant. Also habe ich sie einfach ins Internet gestellt, um Feedback zu bekommen und zu sehen, ob das eine gute Idee für das nächste Video wäre oder nicht. Also, ja, mir gefällt diese Perspektive. Und für die Geschichte, vielleicht hat das auch meine Beine gerettet, weil ich diesen Winter mit diesem großen Stock so einen Absturz hatte. Und ich denke, es hält meinen Rücken viel stabiler, wenn ich mit dem Bike abstürze. Na, guter Übergang. Du hast dich dieses Jahr verletzt. Was ist passiert? Es war ein riesiger, riesiger... wie ein Staubteufel ohne Staub. Ich bin quasi direkt vor meinem Haus gelandet. Ich war mit meiner Frau da. Ich war mit diesem Schirm, mit dem Schirm. Ich fliege seit einem Jahr mit diesem hier. Und ich wollte nur landen, weil es wirklich stark war.

[00:35:49] Und ich muss ein Video für eine Dokumentation machen. Ich muss im Sommer hingehen und die Aufnahmen machen. Ich lande, mache eine 360er, weil es so stark war. Und nach der 360er beim Ausstieg war der Schirm voll mit Energie hinter mir mit einer Fläche von 17 Quadratmetern. Und ich hatte einen riesigen Klapper. Ein Klapper von 75 Prozent hinten. Das habe ich in meinem Leben noch nie gesehen. Das ist es. Du hast gesagt, die Leute sollen antworten, voll in den Schirm zu gehen und dann ein riesiger Klapper. Das macht wirklich seltsame Dinge. Es lässt mich nach oben gehen. Ich bin fast gestürzt. Ich spürte wirklich die Spannung in der Leine. Und dann vier oder fünf Meter über dem Boden. Ich habe die Spannung in der Leine gerade noch zurückbekommen. Ich konnte die Flugbahn halten, um die Aufnahme zu machen, und bin sehr, sehr schnell auf den Boden eingeschlagen.

[00:36:34] Und ich erinnere mich nicht genau, aber ich habe die Kamera dabei. Wenn man nachdenkt... ich konnte also alles überprüfen. Und es war echt schräg, weil ich keinen Fehler gemacht habe. Wenn man die Bewegung am Ende sieht, war das ein guter Moment und ich konnte absolut nichts tun. Und für mich ist das seit vielen Jahren das Einzige, wovor ich Angst habe – die Sicht, weil man dann nichts tun kann. War das der einzige Unfall, den du hattest? Ich weiß.

[00:37:07] Aber in diesem Moment war es so, als würde ich einfach nur landen. Das war's für mich. Ein bisschen. Sogar jetzt noch denke ich viel darüber nach. Ich meine, ich lande einfach nur. Aber kein Wind. Viel Sonne. Ein riesiger Kontrast zwischen Schnee und Felsen.

[00:37:27] Und es wird passieren.

[00:37:31] Ist nach dem einen etwas mit deinem Kopf passiert? War es beängstigend, wieder zu fliegen, oder gab es eine Art Angsttrauma, das damit einherging? Nein. Ich denke, ich habe super Angst.

[00:37:40] **Jean Baptiste Chandelier:** Ich bin total

[00:37:40] **Gavin McClurg:** glücklich, weil es so aussieht, als würde mein Gehirn nicht verstehen, dass ich beim Gleitschirmfliegen gestürzt bin, weil ich mich an nichts erinnere. Ich habe so ein paar Stunden komplett gelöscht. Als ich also wieder geflogen bin, habe ich im Juli wieder angefangen zu fliegen. In der Luft war ich so wie an einem ganz normalen Tag beim Fliegen. Oh, wirklich? Ja. Ich bin nur super schwach, weil mein Rücken noch schwach ist. Mein Bein auch. Aber ich werde alles wieder recovern. Es sind nur Knochen. Also in einem Monat werde ich wieder in der Luft sein. Wie viel von deinem Lebensblut, deinem Einkommen, deinen Finanzen am Ende des Jahres? Wie viel kommt von Sponsoren im Vergleich zum Verkauf eines Projekts? Mir ist aufgefallen, dass du dich auch mehr in kommerzielle Projekte eingearbeitet hast.

[00:38:26] Wie in Neuseeland. Wie passt das zusammen? Das ist das wirklich Lustige. Ich habe echt Glück. Ich meine, jetzt fange ich an, mich viel mehr auf das zu konzentrieren, was mir wirklich wichtig ist. Mir sind meine Ideen sehr wichtig. Ich möchte, dass meine Ideen eines Tages Realität werden. Das ist es, was mir wirklich Motivation gibt, noch mehr als das Fliegen allein. Es ist so, okay, ich habe diese Dinge und sie sollten irgendwo im Video oder im Schirm vorkommen.

[00:38:56] Und dann bekomme ich E-Mails. Manchmal habe ich ein paar Vorschläge. Wenn es cool ist, antworte ich und sage: Oh, cooles Projekt. Vielleicht können wir was machen. Und wenn es nicht so ist, mache ich einfach weiter mit meinem Projekt. Ich versuche nicht, solche Jobs anzunehmen, weil ich alles habe, was ich brauche, um meinen Lebensstandard zu halten. Mir gefällt es so. Also nutze ich nur die guten Gelegenheiten, wenn sie da sind, und konzentriere mich auf mein Projekt. Ich versuche auch, nicht zu viele kleine Dinge zu machen, weil ich manchmal denke, wenn es mehr um das Geld geht oder wenn es eher wie ein Job ist, der einen einfängt, und man dadurch mehr Geld verdient, dann fängt man an, die Motivation zu verlieren. Man verliert die Leidenschaft, weil es dann zu sehr wie Arbeit wirkt.

[00:39:42] Und wenn es nur für den Sponsor oder nur für das Geld ist, wäre das das Ende meiner Motivation. Also versuche ich mich nur auf das zu konzentrieren, was mir Spaß macht. Für diejenigen, die mehr Waga und mehr acro Training machen wollen, weil du davon erzählt hast, wie hart du wirklich lange trainieren und viel Fokus hineinstecken musstest. Wo fängt man an? Wo fängst du an? Denn Waga und Proximity Flying ist nichts, das viele Leute unterrichten. Ja, das ist etwas Eigenes, weil ja jeder Proximity Flying macht, da wir alle abheben und landen. Es ist also nichts wirklich Neues. Aber man kann Weltmeister im cross country sein.

[00:40:27] Man kann Weltmeister im Akrobatikflug sein. Aber Proximity Flying ist etwas anderes. Es ist eine andere Technik. Es geht um Antizipation.

[00:40:38] Es geht darum, die Flugbahn des Schirms vorherzusehen. Deshalb versuche ich mich immer mehr darauf zu konzentrieren, wirklich interessante Linien zu fliegen und dabei auch so zu wirken, als wäre es einfach. Man muss also das Gefühl haben, dass es einfach ist, dass es für einen wirklich einfach sein muss. Man muss es oft machen, um sich zu entspannen, denn am Anfang zittert man total, wenn man dem Boden nahe ist; man hat das Bein vorne so und man kommt nicht auf den Tisch. Aber nach ein paar Stunden Training schafft man es. Man hat das Bein hinten und einen wirklich flüssigen Effekt. Und dann bekommt man dieses Fluggefühl. Und deshalb verbringe ich jetzt einfach einen halben Tag – ich fliege eine bis eineinhalb Stunden pro Tag, wenn ich nicht zu Hause bin – nur um Proximity Flying zu fliegen.

[00:41:23] Und mein Ziel ist es, jeden Tag neue Wege zu finden, um es mit einem Lächeln zu schaffen. Das ist mein Ziel. Ich mache das nicht, um der Beste zu sein. Ich mache das, um Spaß zu haben. Und ich denke, es ist

[00:41:36] **Jean Baptiste Chandelier:** eine gute Sache. Ich denke, es ist eine

[00:41:36] **Gavin McClurg:** eine andere Art, die Dinge aus der Vergangenheit zu machen. Früher lag mein Fokus auf der Performance, heute liegt er auf... Du hast uns ein bisschen von deinem Storyboard für dein potenzielles nächstes

Projekt gezeigt. Aber was kommt als Nächstes für JB in Bezug auf das große Ganze? Müssen diese Projekte einfach immer besser werden oder liegt der Fokus einfach auf dem Spaß und man lässt es passieren? Für mich ist es so, dass ich den Leuten mit der Programmierung sagen möchte, was wirklich die Leidenschaft ist. Was war der Traum? Ich denke, die Botschaft ist: Es ist okay. Es ist fertig. Ich habe vielleicht das letzte Video, das ich dir zeige, weil ich liebe, wie mein Traum war, die Leute aus der Stadt zu erreichen. Und wenn ich mit einem Video in der Stadt abschließen kann, wird es für mich wirklich toll sein, mit noch mehr Leuten zu sprechen und zu sagen, dass wir fast wie Batman abheben können, weißt du, aus Japan.

[00:42:32] Du kannst machen, was du willst.

[00:42:35] Ich verstehe. Ich denke, ich bin näher am Ende als am Anfang dessen, was ich getan habe. Und ich habe die Motivation in der Vergangenheit auch nicht gespürt. Es war für mich echt schwer, die Arbeit an Premiere Pro, die Arbeit an meinem Projekt zu unterbrechen. Es war so: Nein, nein, tut mir leid, ich kann nicht in den Urlaub gehen. Es ist langweilig. Ich muss das machen. Ich weiß, es ist das Gegenteil. Wenn ich an meinen Computer gehe und Premiere Pro öffnen muss, ist da so ein: Oh nein, Mädchen, Facebook. Und es ist schwer, sehr schwer. Also habe ich das Gefühl, dass ich mich vielleicht verändern muss und zu anderen Projekten gehen muss. Und ja, ich denke, ich werde vielleicht noch zwei Jahre in dieser Welt verbringen. Und hast du das Gefühl, dass das Filmemachen dir überhaupt deine Leidenschaft für das Fliegen geraubt hat?

[00:43:25] Nein, nein, nein. Es ist genau umgekehrt. Ja. Ich meine, es ist das Projekt. Die Idee gibt mir mehr Motivation als das Fliegen, weil es sonst jedes Mal dasselbe wäre, am selben Ort zu fliegen. Das ist die Voraussetzung. Ich denke, das ist wie Surfen oder Gleitschirmfliegen. Es ist ein Sport mit einer wirklich schönen Dynamik. Es ist super süchtig machend, weil man frustriert ist. Und wenn man anfängt, professionelle Piloten zu sein, fängt man an, frustriert zu sein. Und wenn man nicht mehr frustriert ist, verliert man die Leidenschaft. Und das ist ein schrecklicher Effekt. Ich meine, ich konzentriere mich an allen Tagen auf das Fliegen. Der einzige Weg, den ich gefunden habe, um Motivation zu bekommen, ist eine verrückte Idee zu haben, die super schwer zu fassen ist. Und deshalb bin ich super motiviert, weil ich weiß, wohin wir in Peru gehen und was wir dort machen werden.

[00:44:10] Und das gibt mir viel Motivation. Aber einfach nur zu fliegen, wie normale Leute das tun können – das ist super traurig. In einem Moment sinkt die Motivation ein bisschen. Aber jetzt nährt die Kreativität wirklich die Kreativität. Ja, genau. Weil Fliegen ist jedes Mal ein bisschen das Gleiche. Aber mit Kreativität gibt es keine Grenzen. Man kann jedes Mal etwas Neues machen. Man kann an einem anderen Ort fliegen, einen neuen Witz, ein neues Spiel, neue Dinge ausprobieren. Und dann ist es super cool. Ich habe eine Frage: Wie viel kostet es, einen Film wie Weightless zu machen? Weightless hat mich 60.000 Euro gekostet. Okay. Ja.

[00:44:55] War das der teuerste Film bis jetzt? Also nicht kommerziell gesehen. Ja, für mich persönlich. Ja. Ja. Also ist es wirklich billig für die Welt von Moyes. Das liegt daran, dass sie wirklich nette Freunde sind. Weil sie das Projekt machen wollen. Und weil wir hier zwei Wochen geblieben sind und dann woanders hingehen. Wir sind zwei Wochen geblieben und sie haben die Leute empfangen und haben akzeptiert, nicht viel mehr Geld zu haben, als sie haben. Und das war sehr toll. Und das Schlimmste war die Musiklizenz. Ja. Ich wollte dich eigentlich nach der Musiklizenz fragen, weil ich meine, einige der Tracks, die du benutzt, sind große Songs. Und offensichtlich kannst du das nicht einfach so machen. Du musst die Rechte bekommen.

[00:45:41] Ja. Wie läuft das? Wie verhandelst du das? Ja, aber ich bin ein echt schlechter Verhandler. Es war ein Song von der Band Weightless. Das waren so 16.000 Euro. Okay. Ja. Und ändert sich das, wenn du anfängst, auf Festivals und so aufzutreten, oder ist das unbegrenzt? Es sollte für ein Jahr gelten. Ein Jahr nur im Internet weltweit. Okay. Ja. Aber danach musst du prüfen, was passiert. Das haben wir so gemacht. Aber das ist eine interessante Frage. Also suchst du dir deine Musik aus? Denn oft findet man einfach einen Track und denkt sich, das ist der Song, den ich in „500 Miles to Nowhere“ benutzen muss. Wir haben einen Track von ... ich werde nicht sagen, welche Band das ist, richtig?

[00:46:27] Aber Spanien und Anglar sind echt berühmt. Sie sind eine isländische Band. Und es war so, wir müssen diesen Track benutzen. Und wir haben sie über, weißt du, United eine von den... und die wussten gar nicht, was Gleitschirmfliegen ist. Sie haben sich den Film angesehen und meinten, ihr dürft ihn kostenlos haben. Das war einfach der Wahnsinn. Das war unglaublich. Aber ich hatte auch andere Fälle, wo es so war wie: Wir können das Lied nicht

benutzen. Ja. Es geht darum, dass ich das Video berühre. Die Videos zu sehen. Sie werden es mögen. Ihr könnt es benutzen. Oh. Oh. Oh. Oh. Oh. Oh. Oh.

[00:47:06] Oh. Oh.

[00:47:11] Oh. Oh. Oh. Oh. Oh. Oh. Oh. Oh. Oh. Oh. Oh. Oh.

[00:47:21] Oh. Oh. Ich mag das Lied, ich will das hier wirklich benutzen, ich will das hier nehmen. Und dann fangen wir an, Leute zu kontaktieren, um es ihnen zu zeigen, und die haben echt spät geantwortet. Dann fange ich an, den Schnitt zu machen, und wenn ich fertig bin, habe ich so viele Arbeiten und sie sagen, es wird super teuer. Ich sage: Oh. Und dann ist das Video fertig, du hast keine Rechte, du fragst dich, was du tun sollst, was du ändern sollst. Die Musik, den ganzen Prozess neu starten. Oder soll ich darauf vertrauen, dass ich mein Geld später zurückbekomme, weil das Video ja einige Aufrufe und alles haben wird. Und ja, das hat mich so ein Jahr lang in eine nicht gerade gute Lage mit meinen Budgets und Projekten gebracht.

[00:48:07] Also war das so wie: Oh Mist, ich habe ein riesiges Loch in meinem Budget. Also habe ich mich entschieden, das Risiko einzugehen. Ja. Kann man sich auf YouTube verlassen? Ich weiß nicht, wie YouTube funktioniert, aber weißt du, diese kleinen Anzeigen, die sie vorne schalten, während man wartet? Die haben mit den Außen-TV-Dingen so 10 Millionen Aufrufe erreicht. Wahrscheinlich liegt das jetzt weit darüber. Ich erinnere mich, als du angekündigt hast, dass es 10 Millionen waren. Wir liegen jetzt bei etwa 40 Millionen Aufrufen. Ist das also eine verlässliche Einkommensquelle mit YouTube? Es könnte sein. Es könnte das einzige Programm sein. Es ist ein schreckliches Spiel. Ich meine, soziale Netzwerke waren am Anfang ein...

[00:48:48] **Jean Baptiste Chandelier:** ein schreckliches Spiel. Es war

[00:48:48] **Gavin McClurg:** wirklich gut. Es ist super viral gegangen, es war total einfach, viral zu gehen, und es war super cool. Und dann wollen sie Geld verdienen. Also wollen sie Werbung verkaufen. Und das ist das, was wir Reichweite nennen. Also die Art und Weise, wie man das am besten teilt, ist so eine Art Strategie über etwas ein bisschen Eigenartiges. Und jedes Mal muss ich verstehen, wie das funktioniert. Und die beste Strategie zu diesem Zeitpunkt war, das Video vielen, vielen Marken wie Red Bull, Outdoor-TV und vielen anderen Dingen zu geben, um die Reichweite zu erzielen. Wenn man das nicht macht, habe ich vielleicht zwei, drei, vier Millionen. Also ändere ich die Strategie. Ich gebe es anderen kostenlos, um dieses Feedback zu bekommen, und die Popularität des Videos wird es mir ermöglichen, neue Sponsoren, neue Werbeverträge und alles andere zu verhandeln.

[00:49:38] Wie viel Aufwand steckt eigentlich im Marketing?

[00:49:42] Das ist Marketing. Ich versuche, mich nicht darum zu scheren. Marketing ist mir wirklich egal. Ich meine, ich habe einen Schirm. Ich habe ein Logo. Nein, nein, das meine ich nicht. Aber wenn man einen Film veröffentlicht, wie viel Arbeit steckt darin, die News zu verbreiten und ihn rauszubringen? Und wie viel Zeit verbringst du in den sozialen Medien? Wäre das die Social Media? Nein, ich verbringe nicht viel Zeit damit. Ich versuche, meine Kontakte mit den riesigen Followerzahlen zu nutzen. Und ich antworte ihnen, wenn sie mich kontaktieren: Können wir das Video teilen? Ja, wir können es teilen. Aber ich finde diese aggressive Art nicht gut, so zu sagen: Oh, bitte, bitte schaut euch mein Video an, bitte. Für mich ist es eher: Ich mache etwas, und wenn es euch gefällt,

[00:50:27] Teilt es gerne, aber ich werde euch nicht dazu drängen. Und ich möchte wirklich versuchen, es für euch zu machen. Danach könnt ihr machen, was ihr wollt. Also ich verbringe keine Zeit damit, Marketing zu machen. Wie viel von einem Film wie Weightless, Lightline oder den neueren Filmen ist Zufall im Vergleich zum Skript? Ich denke, wir wissen jedes Mal, wie der Anfang und das Ende des Videos aussehen soll. Wir wissen, was der Geist des Videos sein sollte. Ich habe eine Reihe von Aktionen, die ich innerhalb des Videos umsetzen möchte. Und normalerweise kann ich 70 % der Ideen umsetzen. Ich kann es nicht oder wir scheitern und scheitern und scheitern.

[00:51:13] Und wir haben nie den Erfolg. Und 30, 40 % ist das, was gerade passiert. Wir haben jetzt die Gelegenheit, das an diesem Ort zu machen. Also lass uns das tun. Hast du jemals so eine Art Schreibblockade? Hast du einfach nur Ideen? Es gibt so viele, weißt du, du wirst sie nie alle umsetzen. Oder hast du Zeiten, in denen du denkst: Gott, was mache ich jetzt? Was kommt als Nächstes? Davor habe ich große Angst. Aber ich habe jedes Mal so ein bis zwei

Projekte für eins parat. Also bin ich nicht gestresst. Aber manchmal habe ich zwei Projekte gleichzeitig und nur eins oder zwei funktionieren. Jedes Mal gibt es... wir haben keinen Plan für eins.

[00:51:58] Mir ist auch schon passiert, dass wir alle Aufnahmen gemacht haben und ich mit den Ergebnissen nicht zufrieden war. Also habe ich das Video nie fertiggestellt. Wir haben es in Marokko mit Capoeira-Tänzern gemacht, eine Art Tanz und wir haben Synchronakrobatik im Flug gemacht, aber der Effekt war nicht so, wie ich ihn wollte. Also habe ich das Video nie wirklich fertiggestellt. Und du, ich glaube, ich habe dich vorhin sagen hören, dass ein typisches Projekt zwei Jahre von der Konzeption bis zum Abschluss dauert. Ja. Also viel weniger als zwei Jahre. Es waren vielleicht drei Monate, sechs Monate, ein Jahr, zwei Jahre, drei. Und jetzt fängt es an, super lange zu dauern. Ja. Es kommt darauf an, wie wir vorgehen, ob es schwierig ist oder nicht. Und weil ich versuche, besser zu werden und etwas Besseres zu machen. Ja, das braucht mehr Zeit.

[00:52:44] Also Touch. Touch. Touch. Es ist nicht so lange her, weil es super lustig ist. Zwischen dem Zeitpunkt, an dem wir es gedreht haben, und dem, an dem wir es wirklich gemacht haben, ist schon viel Zeit vergangen, aber ja, Touch. Die Idee von Touch war für mich, auszudrücken – es war vielleicht mehr ein Performance-Video als eines, das ich nicht wollte. Ich wollte zeigen, das Ziel war es zu zeigen, was wir mit Targeting alles machen können. Ich meine, ich wollte viel Flying Acrobatics, Proximity Flying und viele solcher Dinge zeigen. Also wollte ich... Ja. Ich wollte viel Kontrast. Ich wollte einen Gletscher, etwas Schnee, um die Acrobatics nicht so komfortabel wirken zu lassen. Und manchmal wollte ich einen super grünen Ort, um auf der Straße anzubieten. Und, ähm, es war der Anfang von professioneller Arbeit und mit viel wie dem Swimmingpool, ich meine, der Swimmingpool war wie super glückliche Momente.

[00:53:43] Uh, das wollte ich machen. Für mich war das die wichtigste Action im Video. Und äh, ich wollte nach Santorini und dann haben wir dieses schreckliche Wetter bekommen. Wir konnten nicht fliegen. Also sind wir ein zweites Mal zurückgekommen. Wir haben mehr als 20 Tage auf dieser Insel verbracht. Die Insel ist so 10 mal 2 Kilometer groß. Sie ist super klein. Da gibt es nichts zu tun, nur Dörfer. Ähm, wir, wir, wir, wir, wir, und dann gibt es jedes Mal eine Art von äh, von äh, Schwäche. Äh, Chance, Chance. Es ist so, als wären wir da und nur ein super Fünf-Sterne-Hotel ist offen. Und sie sagen, wir haben niemanden im Zimmer. Es ist der Anfang. Wir müssen etwas Werbung machen, also könnt ihr auf diesem Hotel machen, was ihr wollt.

[00:54:32] Und dann heben wir vom Dach ab, weil es an diesem Ort keine Landefläche gibt. Es war einfach nur ein Hotel, eine Klippe und das Meer. Also heben wir vom Dach ab, starten und landen – und das haben wir viele, viele Male gemacht. Und jedes Mal spielt ein riesiger Glücksfaktor mit, dass die Leute uns vertrauen. Und wir können nur wegen des Glücks solche verrückten Dinge machen.

[00:54:56] Welcher Teil dieses zweijährigen Prozesses gefällt dir am meisten?

[00:55:03] Ich denke, das ist, wenn wir die Reise antreten, egal ob wir schon auf der Reise sind, denn die Reise anzutreten ist schrecklich. Wir wissen nicht mal, wie viele Taschen wir haben. Wir haben so viele Schirme. Wir haben so viele Kameras. Wir haben so viele Stative. Wir haben drei riesige Taschen pro Person mit 25 Kilogramm. Es ist schrecklich. Und als wir in Griechenland für den Dreh ankamen, war die Kamera nicht da. Also waren wir auf der Insel mit einer Kamera und einem Schirm. Vorher ist also viel Stress, weil es ein großes Team ist. Es gibt viele Kameras und alles Mögliche. Und dann, wenn wir anfangen zu fliegen und wenn du anfängst, dieses super schöne Leben zu erleben und wenn du anfängst, die Action zu bekommen. Und du weißt, dass die Aufnahmen reinkommen, und du fängst schon in der Luft an, den Schnitt zu imaginieren und zu sagen: Oh, das wäre cool nach dem, dem, dem.

[00:55:52] Und das ist super aufregend. Und dann ist es der zweite Moment, den ich wirklich mag. Es ist, wenn du all die Bilder hast und weißt, dass du etwas hast. Es ist noch nicht fertig, aber du weißt, dass es jetzt da ist. Du wirst in der Lage sein, etwas super Cooles oder super Schlechtes zu erschaffen. Also öffnest du Premiere Pro und fängst an, Bild eins, zwei und drei zu machen. Und dann fängst du an zu fliegen. Du bekommst das Gefühl. Wir fangen an zu wachsen und dann machst du weiter und wiederholst es. Und das Gefühl und die Emotionen kommen in diesem Moment hoch. Und in diesem Moment denke ich mir, ich hab den Flow. Ich meine, es ist so, als könnte ich nicht aufhören. Du fängst um 14 Uhr an und dann ist es 2 Uhr morgens. Was ist dazwischen passiert? Und du denkst dir, oh Mann, super cool.

[00:56:36] JV, vielen Dank. Es war echt cool, diese hundertste Episode hier mit euch allen zu machen. Und danke an alle, die gekommen sind. Und danke fürs Teilen. Ihr seid eine wunderbare Welt für uns. Es war fantastisch. Ein Jahrzehnt, wirklich. Und ich kann es kaum erwarten, euer nächstes Projekt zu sehen. Vielen Dank. Vielen Dank. Danke.