

Personal Branding de CEOs de SaaS français

Thibaud Renouf
CEO - PARTOO

Guillaume Moubèche
CEO & fondateur - LEMLIST

Racem Flazi
CEO & fondateur - LEGALPLACE



Le Mot du Pim's

We make everyone shine darling ✨

“

Certains **fondateurs de SaaS** font partie des entrepreneurs les plus visibles en France. Nous avons choisi d'en mettre en lumière 3 aujourd'hui.

La particularité des SaaS repose sur un business modèle à l'abonnement. Avec de **très fortes valorisations** ces dernières années, beaucoup d'entrepreneurs fondateurs de SaaS se sont plongés dans le contenu via leur marque personnelle pour nous partager leurs aventures.

Folle croissance, enjeux de structuration, exposition aux médias, bienvenue dans ce nouveau **document d'analyse de 3 marques personnelles**.

Où comment ces entrepreneurs leverage leur image pour nourrir leur business?

”

Mathieu Pimort – CEO Linker

Linker[®] décrypte





Thibault Renouf

• PARTOO

“

On a trouvé dans LinkedIn **une place gratuite pour communiquer**. Et pour une boîte bootstrap, la gratuité ça a beaucoup de valeur.

”

Linker[®] décrypte

Ses canaux

Tribes, le média pour le scaling

Thibault a créé "Tribes", un média dédié au partage de ressources pour aider les start-ups tech à scaler. Tribes offre un ensemble riche de ressources incluant :



Podcast "Start to Scale"

Discussions approfondies et insights sur le scaling dans le secteur des start-ups tech.



Articles de blog

Écrits par des **managers expérimentés en start-up tech**, ces articles partagent des expériences et méthodes concrètes pour enrichir l'écosystème entrepreneurial.



Newsletter

Une **compilation mensuelle** des meilleures ressources partagées par des managers en start-up tech.

Livre Start to Scale



Thibault partage son **expertise et ses conseils à travers son livre**, un guide pratique pour les entrepreneurs et les dirigeants d'entreprises tech souhaitant accélérer leur croissance.

Présence sur les Réseaux Sociaux



LinkedIn : Thibault utilise activement LinkedIn, il publie **4 à 5 fois par semaine**.



Thibault Renouf

• PARTOO

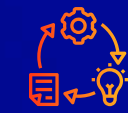
“

On a trouvé dans LinkedIn **une place gratuite pour communiquer**. Et pour une boîte bootstrap, la gratuité ça a beaucoup de valeur.

”

Linker[®] décrypte

Ses piliers de contenu



Scaling et Croissance d'Entreprise

Méthodes et bonnes pratiques pour le développement rapide des startups



Stratégie Commerciale Efficace

Approches concrètes pour améliorer les performances commerciales.



Leadership dans l'Écosystème Tech

Insights sur la gestion des défis uniques rencontrés par les startups tech en expansion.

Ses résultats



Podcast : 46 épisodes



Articles : +5 400 visites mensuelles sur son site



Newsletter : +30 000 abonnés



LinkedIn : +35 000 abonnés



Livre : lauréat du Prix DCF du Livre 2023

Pourquoi ça marche ?

Avec se 30M€ d'ARR atteint avec Partoo, Thibault rend **l'art de la croissance des startups** à la fois accessible et passionnant.

Son mélange unique d'expériences réelles et de conseils pratiques attire une communauté séduite par cette approche authentique et concrète. **Très actionnable**, son contenu est très engageant pour tout à chacun désirant progresser dans la quête de l'entrepreneuriat.



Guillaume Moubèche

• LEMPIRE

“

Le personal branding permet de montrer **qui sont les personnes** au sein d'une compagnie et par conséquent, **d'humaniser** une boîte. On achète à des humains, pas à des entreprises.

”

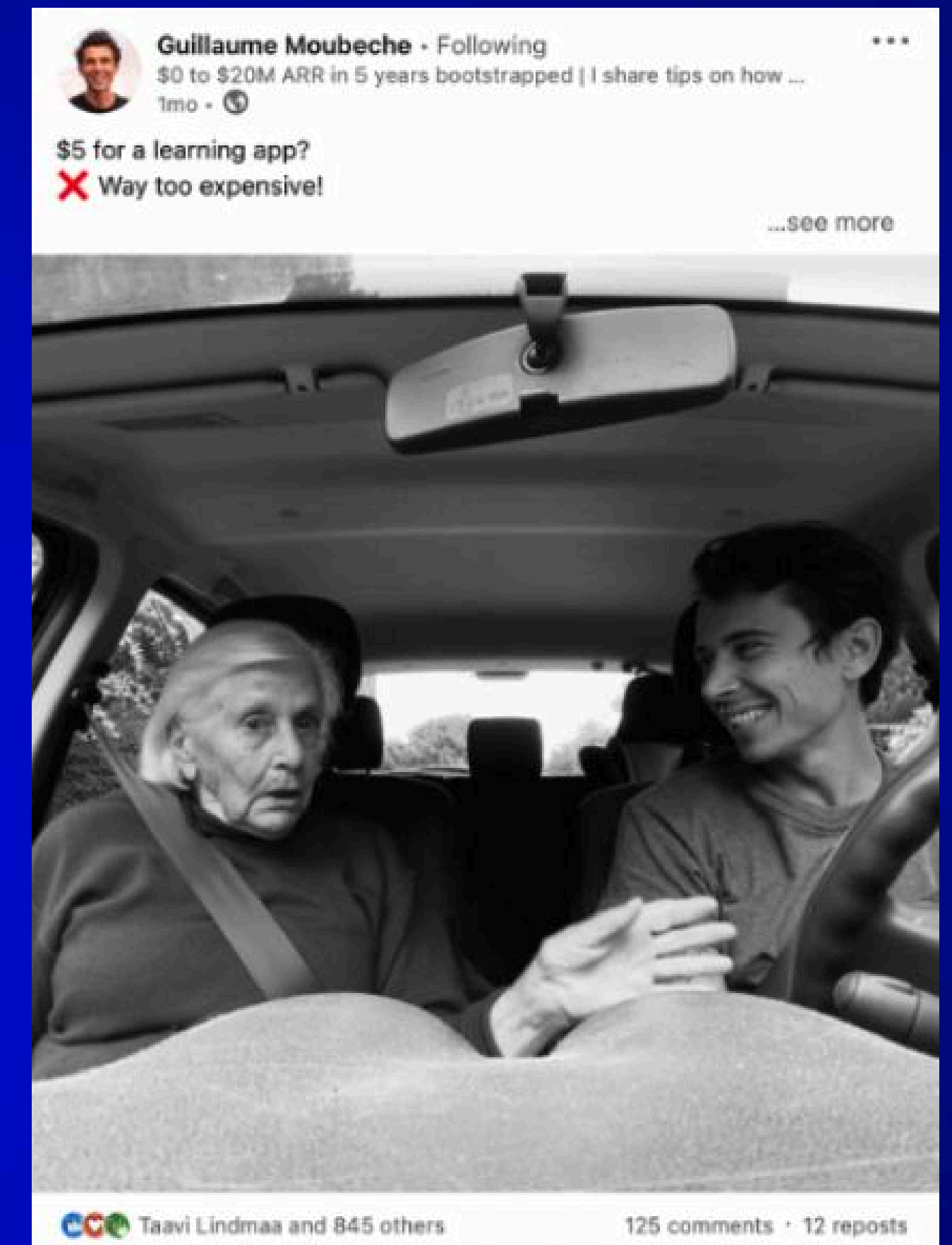
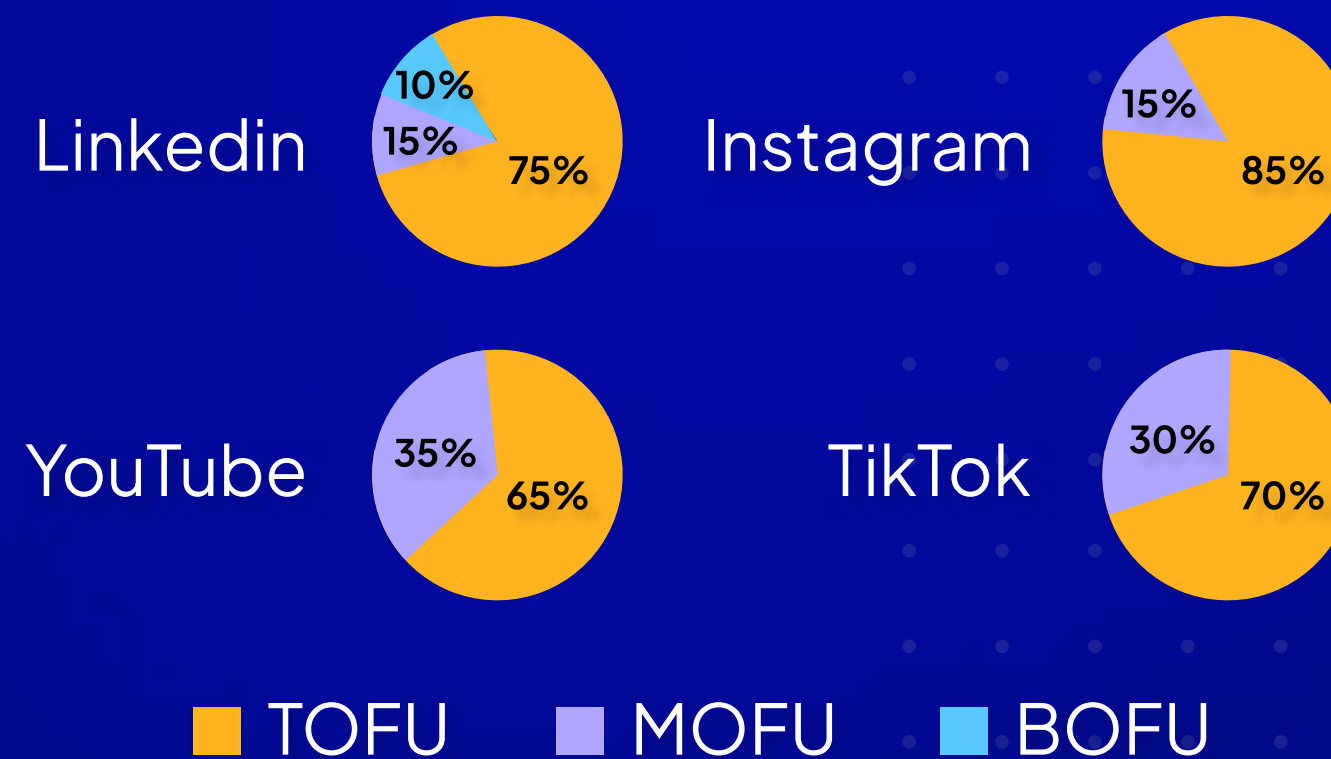
Linker[®] décrypte

Ses canaux

Présence sur les Réseaux Sociaux

-  LinkedIn : 4 à 5 fois /semaine
-  Instagram : 5 fois /semaine
-  YouTube : 1 à 2 fois /semaine
-  TikTok : 5 fois /semaine

Sa stratégie de contenu





Guillaume Moubeche

• LEMPIRE

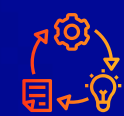
“

Le personal branding permet de montrer **qui sont les personnes** au sein d'une compagnie et par conséquent, **d'humaniser** une boîte. On achète à des humains, pas à des entreprises.

”

Linker[®] décrypte

Ses piliers de contenu



Croissance et Scaling de SaaS

Leçons de scaling, stratégies d'ARR



Stratégies de Financement et Pitching

Tactiques de levée de fonds, gestion des offres.



Marketing et Ventes B2B

Emailing efficace, stratégies B2B.



Leadership et Philosophie d'Entreprise

Réussite au-delà de la levée de fonds, vision entrepreneuriale.

Ses résultats



LinkedIn : +24 000 abonnés



Instagram : +200 000 abonnés



YouTube : +25 000 abonnés




TikTok : +132 000 abonnés

Pourquoi ça marche ?

Guillaume, avec **sa passion contagieuse pour l'entrepreneuriat et le marketing B2B**, dynamise le monde du SaaS par son approche novatrice.

Il marie astucieusement **expertise et authenticité**, captivant une communauté qui admire sa capacité à transformer des concepts complexes en stratégies tangibles et efficaces.



Racem Flazi

• LEGALPLACE

“

Ce qui est sûr, c'est que la **création d'une audience / communauté** va devenir un must pour n'importe quelle société, et ça passe par la **création de contenu**.

”

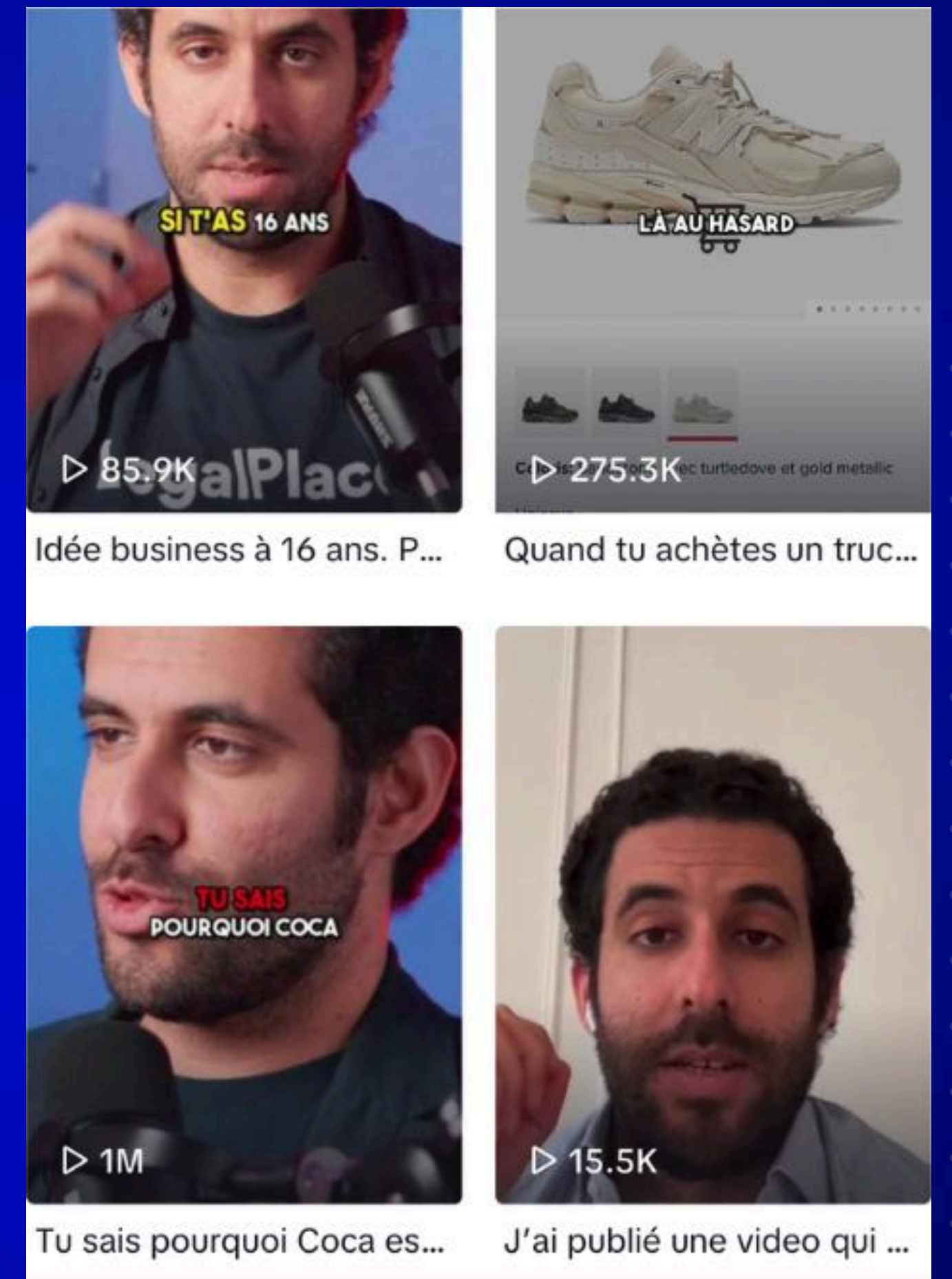
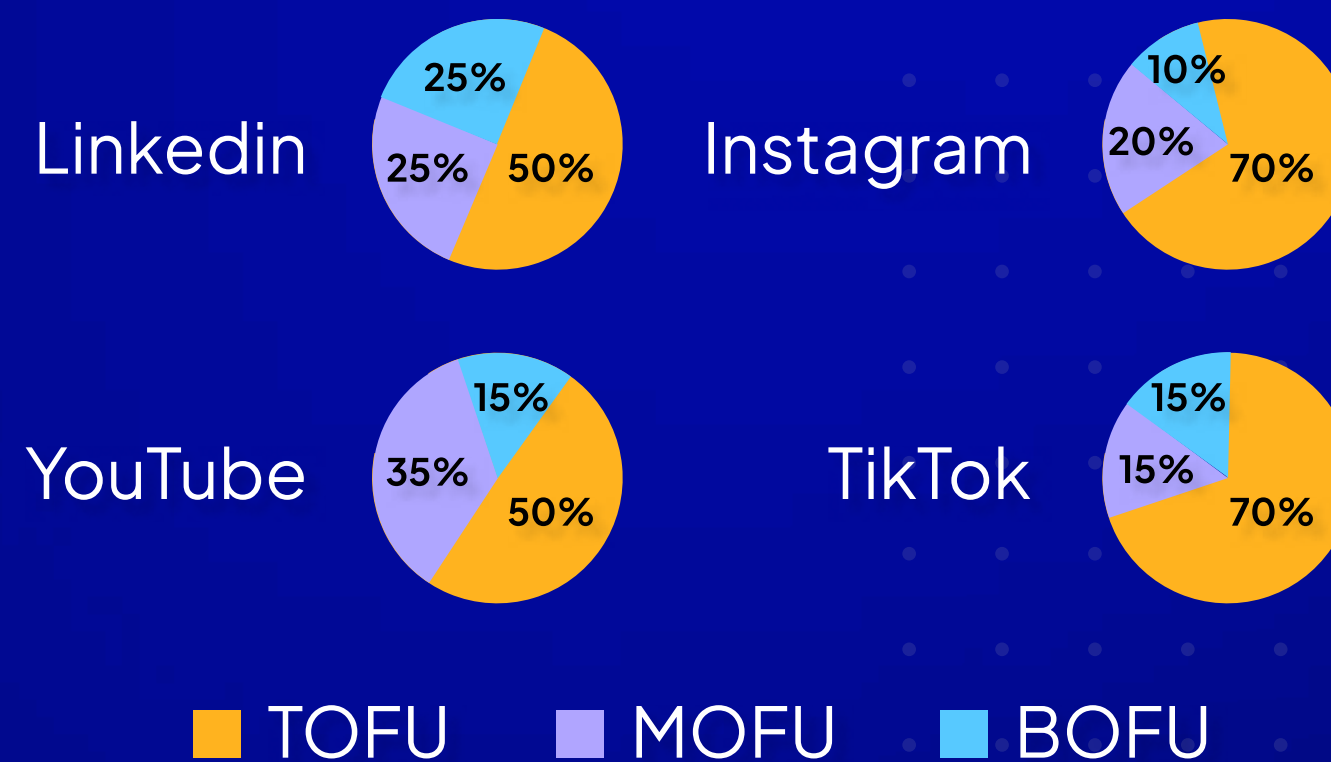
Linker[®] décrypte


Ses canaux

Présence sur les Réseaux Sociaux

-  LinkedIn : 1 à 2 fois /semaine
-  Instagram : 2 fois /semaine
-  YouTube : au moins 1 fois /semaine
-  TikTok : 2 à 3 fois /semaine

Sa stratégie de contenu





Racem Flazi

• LEGALPLACE

“

Ce qui est sûr, c'est que la **création d'une audience / communauté** va devenir un must pour n'importe quelle société, et ça passe par la **création de contenu**.

”

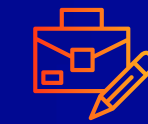
Linker[®] décrypte

Ses piliers de contenu



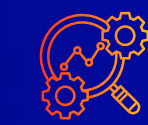
Stratégies de Marketing Innovantes

Techniques de pricing, tactiques marketing de grandes marques, astuces publicitaires uniques.



Entrepreneuriat et Création d'Entreprise

Conseils pour lancer son business, accompagnement par LegalPlace, insights entrepreneuriaux.



Analyse du Secteur Tech et Tendances

Impact de l'IA sur les métiers, évolution du marché SaaS, changements dans l'écosystème tech.

Ses résultats



LinkedIn : +13 600 abonnés



Instagram : +83 000 abonnés



YouTube : +46 700 abonnés
et 6M de vues



TikTok : +114 600 abonnés

Pourquoi ça marche ?

Racem apporte une touche **fraîche et pragmatique** à l'**entrepreneuriat** et au droit avec son personal branding.

Sa stratégie, **riche en contenu BOFU**, attire ceux qui cherchent des conseils concrets et des pas à suivre. Il rend le monde juridique et les affaires **plus accessibles**, captivant une audience en quête de guidance directe et utile.

De plus, en embrassant des plateformes comme TikTok et YouTube, il montre une **compréhension fine de l'évolution des médias**, s'adressant habilement à un **public plus jeune et diversifié** tout en conservant son expertise spécifique.

5 Insights pour booster ton personal branding

Content Factory

Réseaux sociaux, livres, podcast : sois audacieux et mélange les formats pour captiver une audience diverse, tout en restant fidèle à ton expertise.

Contenu actionnable

N'aies pas peur du BOFU, mise sur le pragmatisme. Partage des astuces et des stratégies directement applicables. Sois clair.

Storytelling

Utilise tes propres succès et défis pour illustrer tes idées. C'est ton vécu qui rend ton contenu unique et captivant.

Long term game

Rome ne s'est pas faite en 1 jour. Ils partagent tous du contenu depuis plusieurs années ou avec beaucoup de fréquence. Vois long terme.

Skin in the game

Au début, tu vas toucher une audience. Pour la transformer en communauté, publie assez longtemps et y mettant de l'âme pour que la magie opère.



Vous voulez la même chose ?

Linker®

devient votre agent de **marque personnelle 360°**

On s'occupe de vos **contenus multi-canaux**, quelque soit le format :

- Écrit : LinkedIn, Blog perso, Twitter, Newsletter.
- Média : Podcasts, Relations Presse.
- Vidéo : TikTok, Instagram Reel, YouTube Short.

... le tout **personnalisé en fonction de vos objectifs** 🎯

+ 3M

impressions générés
par nos campagnes



13K

entreprises présentes
sur le réseau social

+ 55

créateurs et créatrices
de contenu



On se call ?

Le mot de la fin

“ Branding is **the art of aligning** what you want people to think about your company with **what people actually do think** about your company.

And vice-versa. ”

Jay Baer