

Builder produit & business • E-commerce • IA appliquée

Axel Bidault

Fondateur d'une société en self-funding depuis 2020.
J'ai construit une marque de 0 à 1 M€ de CA cumulé : offre, fabrication, e-commerce, distribution. Je veux maintenant mettre l'étendue de mon savoir-faire au service de nouveaux projets.

Discutez avec mon agent IA

cv.axelbidault.com

Strasbourg · Bas-Rhin | Français · Anglais | axel@axelbidault.com | 06 14 39 17 50

Stratégie et business

Pilotage · Analyse · Veille · Offre · Prévisions · MVP · Reporting

6 exercices pilotés par l'analyse des bilans et prévisionnels : ⚡3x objectif crowdfunding, ⇈+250% CA en année 4, ⇈+10% marge nette en optimisation TVA.

Intelligence artificielle IA

IA générative · Prototypage rapide · Agentique · RAG · MCP · Harnais

Agent spécialisé de saisie, surveillance et analyse de lots de production : ⚡2x moins de temps de saisie, ⚡2x moins d'erreurs et ⇈10% de gain de rendement.

Web et e-commerce

HTML/CSS/JS · SEO/SEM · Shopify · Marketplaces · Fiche produit

Thème Shopify custom avec kit builder et prédiction de livraison intégré : taux de conversion ⇈+21% et SAV ⚡-50%.

Design et graphisme

Packaging · Identité visuelle · Print · UI/UX · Adobe/Figma/Canva

Identité de marque My Scoby : gamme et packaging de ⚡12 produits en 3 catégories. Notice illustrée ayant réduit le SAV produit de ⚡90%.

Soft skills

Arbitrage et priorisation
Pilotage solo et transverse avec des ressources limitées.

Polyvalence et autonomie
Compétences multiples favorisant l'indépendance

Vulgarisation
Rendre des sujets complexes intelligibles en B2C et B2B

Fast learning
Du design au dev, à l'IA, à la gestion et à la fermentation

Expérience

Fondateur et dirigeant — My Scoby

2020 → Aujourd'hui (6 ans) — *Orisae (Strasbourg)*

J'ai **fondé la société Orisae (marque My Scoby)** en 2020 pendant mes études : entreprise spécialisée dans la fabrication de ferments vivants pour boissons (kéfir et kombucha). Créée de zéro sur un marché de niche sans offre existante et vendue en B2C comme en B2B. J'ai **élaboré puis piloté le projet dans sa globalité** et réalisé un large panel de missions principalement autour de l'offre et son positionnement, sa commercialisation en e-commerce et l'optimisation de sa chaîne logistique.

- ✓ 300 k€ de CA annuel et plus d'1 M€ de CA cumulé
- ✓ Recrutement, encadrement et licenciement. **10 collaborateurs internes.**
- ✓ Conception et déploiement e-commerce **Shopify** à 120 k€ de CA annuel
- ✓ **CA online doublé la 1ère année** du lancement sur Amazon et **badge choix d'Amazon** sur la catégorie "Kombucha"
- ★ **MVP, lancements produits** (dont crowdfunding) et développement de gamme (marque)
- ★ Création d'un laboratoire et atelier agro-alimentaire de zéro
- ★ **Partenariats d'approvisionnements** en cultures mères auprès des plus grandes marques concurrentes en Europe

Formation

DU — Étudiant entrepreneur

2018 → 2020 (2 ans) — *Faculté d'économie et de gestion (Strasbourg)*

À la sortie de mes études, une seule idée en tête : **faire évoluer mon projet de diplôme pour en faire mon métier.** Objectif : **passer de l'idée à la création d'entreprise**.

- ✓ **Double lauréat au prix régional étudiant-entrepreneur** : 2nd place en 2019 (2 k€) et 1ère place en 2020 (10 k€)
- ★ **Mention du public au Hacking Industry Camp** (startup week-end) de 2019 en tant que porteur de projet

DNSEP — Master Design Graphique

2013 → 2018 (5 ans) — *HEAR - Haute École des Arts du Rhin (Mulhouse)*

J'ai traversé la France à tout juste 18 ans pour étudier et cultiver ma créativité. J'y ai appris **l'autonomie**, la **remise en question**, **l'introspection** et **l'exigence**.

- ✓ **Admis après le bac** malgré 800 candidatures et 3 étapes pour seulement 28 retenus, dont 90% issus de prépa ou passerelles
- ★ Diplôme avec **mention**
- ★ **Projet international (CH) en espace public** retenu, financé et réalisé