

Antoine Berthaud

Senior Product Manager · Growth, PLG & SaaS B2B

antoine.berthaud@gmail.com · linkedin.com/in/antoine-berthaud-pm ·
cv.antoine.berthaud.me

📍 Nantes, France

🚀 15 ans dans le numérique · 10 en Product Management

🎯 Ouvert aux opportunités Senior / Lead PM · SaaS B2B · Nantes, hybride ou remote

Senior Product Manager, **10 ans de produit** en **SaaS B2B** (AB Tasty, Everydens) et grands comptes (SNCF Connect & Tech), **ingénieur de formation** et quatre ans côté technique avant le produit. Ma spécialité : le **growth** des produits SaaS, de l'onboarding à la monétisation self-serve. Chez AB Tasty, je porte le passage d'un modèle Sales-Led à un **modèle hybride** : business case et roadmap avec la direction, deux PM animés, un tunnel self-serve livré derrière un feature flag. Je tranche avec la donnée (**SQL, Metabase, Mixpanel**) autant qu'avec les entretiens utilisateurs.



+15%

Taux d'activation (AB Tasty)

-20%

Time-to-Value (AB Tasty)

-50%

Temps de saisie (Everydens)

+100%

Taux de conversion, récupération du billet (SNCF Connect)

🔄 Ce qui me définit

Le problème d'abord

Pas de feature sans un problème utilisateur quantifié.

- Discovery chaque semaine : entretiens et tests utilisateurs.
- Quand l'entretien est impossible, en gare en pleine épidémie, je vais chercher le signal ailleurs : extraction quotidienne des tweets.

Les données tranchent

Les intuitions lancent les tests, les données valident.

- Je construis mes propres tableaux de bord : churn, rétention, activation, Time-to-Value.
- Un benchmark externe avant d'investir : c'est lui qui a montré que notre activation décrochait.

Petit d'abord, grand ensuite

L'apprentissage continu vers le Product-Market Fit.

- Culture du « Fail Fast » et cycles de livraison courts.
- Livraison par étapes plutôt qu'un big bang, et déploiement progressif quand le risque est élevé.

Leadership

Des PM et des équipes à faire avancer, un cap tenu avec la direction.

- Deux PM animés sur le chantier self-serve d'AB Tasty : répartition du plan, arbitrages de périmètre.
- Élu responsable de la communauté de pratiques PM de SNCF, plus de 100 personnes, reconduit pour un second mandat ; mentorat de 2 à 3 personnes.
- Business case et roadmap portés auprès de la direction ; squads jusqu'à 15 développeurs.

Expériences



AB Tasty

Nantes, France

1 000+ organisations clientes · 5 000 utilisateurs actifs mensuels · 50 M€ d'ARR

TOTAL

3 ans

Senior Growth Product Manager

Mai 2025 — Aujourd'hui · 1 an 4 mois

Mission : ouvrir la plateforme au self-serve en complément de la vente grands comptes, au sein du pilier Growth d'AB Tasty (SaaS d'Experience Optimization : A/B Testing, Personnalisation). Équipe internationale, anglais au quotidien.

ACCOMPLISSEMENTS

- **Tunnel self-serve livré en production derrière un feature flag**, prêt au lancement : inscription publique, freemium limité, facturation Hyperline cadrée de bout en bout (paiement, abonnements, accès aux fonctionnalités selon l'offre). Lancement suspendu à la suite de la fusion d'AB Tasty avec VWO.
- **Business case et roadmap du modèle hybride portés devant la direction** : passage d'un modèle 100 % Sales-Led à un modèle où les grands comptes restent suivis par les sales et les autres s'inscrivent et paient en autonomie.
- **2 Product Managers animés** sur le chantier : répartition du plan, arbitrages de périmètre, cohérence d'ensemble.

🔗 Méthodologie — Scrum 👥 Équipe — 4 développeurs, 1 tech lead, 1 QA, 1 Product Designer

Product Manager

Sep 2023 — Mai 2025 · 1 an 8 mois

Mission : la « Product eXperience » de la plateforme d'Experience Optimization (A/B Testing, Personnalisation) : onboarding, activation, rétention.

ACCOMPLISSEMENTS

- **+15 % de taux d'activation, -20 % de Time-to-Value** : un moteur de qualification à l'inscription, puis un **onboarding personnalisé** par profil utilisateur.
- **2FA obligatoire déployée sur 100 % de la base utilisateur** par vagues successives, calées sur la capacité des Customer Success Managers à accompagner leurs clients : aucune perte d'activité, impact support quasi nul.
- **Churn, rétention, activation et Time-to-Value suivis automatiquement** : mise en place de l'infrastructure de données produit (SQL, Metabase, Mixpanel).

- ❑ **Vision produit recentrée sur la rétention et l'engagement** : « Make our users fall in love with our product, repeatedly ».

🔗 **Méthodologie** — Scrum 👥 **Équipe** — 3 développeurs, 1 tech lead, 1 QA, 1 Product Designer



Everydens

Nantes, France

Product Manager

Avr 2022 — Sep 2023 · 1 an 5 mois

Mission : le module « Exécution » (lettres de voiture, trains de 30 wagons et plus) d'un SaaS de gestion et de suivi du fret ferroviaire, au service du report modal de la route vers le rail. Anglais au quotidien avec l'équipe.

ACCOMPLISSEMENTS

- ❑ **-50 % de temps de saisie, +20 % de satisfaction utilisateur** : refonte technique et fonctionnelle du module de saisie, obtenue auprès de la direction et menée en incrémental, **MVP livré en moins de 2 mois**.
- ❑ **Adoption utilisateur et fiabilité des données comme priorités de la roadmap** du module : saisie des transports, validation des lettres de voiture, suivi en temps réel.
- ❑ **Recherche utilisateur et maquettes UI/UX menées en autonomie** (Hotjar, Heap) avant l'arrivée d'une Product Designer.

🔗 **Méthodologie** — Scrum 👥 **Équipe** — 4 développeurs, 1 QA, puis 1 Product Designer



SNCF Connect & Tech

Nantes, France

TOTAL

7 ans 3 mois

Product Manager

Sep 2020 — Avr 2022 · 1 an 7 mois

Mission : l'outil de génération de boutiques en ligne de titres de transport (Transilien, TER), puis en parallèle, d'octobre 2021 à avril 2022, la plateforme sanitaire Prêt à Voyager (jusqu'à **40 000 visiteurs par jour**), où les voyageurs vérifiaient eux-mêmes pass sanitaire et billet pendant le Covid-19.

ACCOMPLISSEMENTS

- ❑ **+100 % sur le taux de conversion** de la première étape de récupération du billet sur Prêt à Voyager : parcours retravaillé à partir des retours des voyageurs collectés sur Twitter (extraction quotidienne via Zapier), plateforme redéveloppée en interne.
- ❑ **Une mission et une vision produit communes** aux stakeholders et au service marketing des boutiques en ligne, formalisées et partagées.
- ❑ **Stratégie 2021 tenue par des OKR** : roadmap de delivery, priorisation du backlog, discovery relancé (sondages utilisateurs, exploitation de la data disponible).

🔗 **Méthodologie** — Scrum, Kanban

👥 **Équipe** — 3 développeurs, 1 Scrum Master, 1 Delivery Manager (boutiques) · 4 développeurs, 1 Engineering Manager (Prêt à Voyager)

Product Manager Junior

Août 2016 — Sep 2020 · 4 ans 1 mois

Mission : la digitalisation de la vente de billets groupes en B2B (vendeurs SNCF, agences de voyage), dont j'avais été lead test côté grand public, puis les web services (API) de distribution des titres TER et urbains utilisés par les canaux de vente.

ACCOMPLISSEMENTS

- ☐ **Du besoin métier à la livraison** : ateliers et macro-chiffrage avec les équipes métier, roadmap et Story Mapping, User Stories et scénarios BDD, validation des fonctionnalités livrées.
- ☐ **Élu responsable de la communauté de pratiques Product Management** de l'entreprise, **plus de 100 personnes** : premier titulaire du poste, reconduit pour un second mandat (2 × 5 mois).
Veille, ateliers, mentorat de 2 à 3 personnes.

 **Méthodologie** — Scrum

 **Équipe** — Jusqu'à 15 développeurs, 2 Product Managers, 1 QA, 1 Scrum Master, 1 Delivery Manager

QA Jan 2015 — Août 2016 · 1 an 7 mois

 **Eurogiciel · Sigma Informatique · Virage Group**
Nantes, France

Développeur Java, puis analyste fonctionnel (missions ESN)

Fév 2011 — Jan 2015 · 3 ans 11 mois

Quatre ans côté technique avant de basculer vers le Product Management.

ACCOMPLISSEMENTS

- ☐ Développement (Java), analyse fonctionnelle et rédaction de spécifications pour des clients comme Thales Alenia Space et plusieurs enseignes de la grande distribution (groupement Gileco / E.Leclerc).
- ☐ Gestion de projet (planning, tableaux de bord) et tests/QA.

 **Méthodologie** — Cycle en V, Scrum

 **Équipe** — Jusqu'à 5 personnes selon les missions

Compétences

GROWTH & STRATÉGIE

Product-Led Growth

Monétisation self-serve

Onboarding & activation

Rétention

A/B testing & expérimentation

Stratégie produit

OKR

Roadmapping

Priorisation

DISCOVERY & DATA

Discovery

User Research

Product Analytics

SQL

Metabase

Mixpanel

Segment

LEADERSHIP

Stakeholder Management

Cross-functional Leadership

Mentoring & Coaching

DELIVERY

Agile / Scrum

User Stories & Backlog

Story Mapping

BDD

Feature Flagging / Progressive Rollout

Product Ownership

Gestion de projet

Analyse fonctionnelle

TECHNIQUE

API & intégrations

Intégration LLM (API Gemini)

IA générative

OUTILS DU QUOTIDIEN

Jira · ProductBoard · Figma · Miro · Zapier · Flagship · Akeneo · Postman ·
Looker Studio · Matomo · Hotjar · Heap

Formation, langues & certifications

ÉDUCATION

Ingénieur Systèmes Informatiques, Logiciels et Réseaux

Polytech Nantes · 2006 – 2011

LANGUES

Français Langue maternelle
Anglais Courant · langue de travail depuis 2022 (TOEIC 925/990)

CERTIFICATIONS

AB Tasty — Fundamentals Certificate

Certification interne sur la maîtrise de la plateforme AB Tasty (Experience Optimization : A/B Testing, Personnalisation).

Side projects

Tour de Growth

Un outil gratuit de growth check-up (framework AARRR), conçu et lancé pour situer une stratégie growth en trois minutes. En mots clairs plutôt qu'en jargon, on voit où elle tient déjà la route et où elle ne tient pas encore. Le mode approfondi s'appuie sur l'API Gemini.

[Voir le projet →](#) [Voir l'étude de cas →](#)

RECOMMANDATION LINKEDIN

“Antoine est un product manager humain, impliqué et exigeant, porté par beaucoup d'enthousiasme. Il sait structurer intelligemment les temps de partage de son équipe et aime valoriser les talents de chacun. Je ne peux que le recommander pour renforcer une équipe ambitieuse et collaborative.”



Alix Paoli

CX Designer chez Decathlon · Ancienne collègue chez AB Tasty