Coordonnées

www.linkedin.com/in/pierre-colliot-entrepreneur (LinkedIn)
bl-nk.fr (Company)
supernovia.io (Company)
lexpadel.fr (Company)

Principales compétences

legaltech
Python (langage de programmation)
Produits Docker

Languages

Anglais (Professional Working)
Espagnol (Limited Working)

Pierre Colliot

@Zevra — Build your AI Law Firm | Legaltech • IA • Formation Vibecoding
Bordeaux et périphérie

Résumé

Les avocats n'ont pas besoin de plus de logiciels.
Ils ont besoin de reprendre le contrôle.

Pendant 20 ans, on leur a vendu des outils qu'ils ne comprennent pas, qu'ils ne maîtrisent pas, et qui ne s'adaptent jamais vraiment à leur pratique.
Résultat : la révolution legaltech promise n'a jamais eu lieu.
Jusqu'à maintenant.

Co-fondateur de ZEVRA, studio de développement spécialisé dans le logiciel juridique.
Ma vraie valeur ? 13 ans à décortiquer le marché legaltech, à comprendre ce qui marche (et surtout ce qui ne marche pas), et une capacité à sortir un MVP en quelques semaines là où d'autres mettent des mois.

L'écosystème que je développe :
→ Zevra Store : des outils pensés par et pour les pros du droit et des professions libérales
-> Zevra Studio : une promotion de juristes innovants, accompagnée et formée pendant 1 an
-> Zevra Club : un club unique, pour transformer son cabinet avec l'aide de ses paires et d'experts
-> Zevra School : la formation IA pratique, sans bla-bla.

Co-créateur de BL NK (l'agence marketing des avocats) après la cession de mon agence Rock The Law au groupe Leganov.
Partenaire de Legalstorm (accélérateur legaltech).

2026, c'est l'année où les avocats reprennent la main.

Ceux qui bougent maintenant prendront 5 ans d'avance sur les autres.

Vous voulez construire votre propre outil juridique ? Votre SaaS ? Implémenter concrètement l'IA au sein de vos process ? Discutons.

Expérience

Zevra
Chief AI Officer
janvier 2026 - Present (11 mois)
Ville de Paris, Île-de-France, France

Studio de développement legaltech.

On construit les applications juridiques sur mesure : automatisation, IA, outils métier. Pour les avocats, les directions juridiques, les legaltechs.
• Développement d'applications sur mesure
• Intégration d'IA dans les workflows existants
• Maintenance évolutive
• Formation Vibecoding
Nos produits : Friday (ERP), Supernovia (contenu IA), Dairia IA (droit social), LexiWork (tampon numérique).
→ https://zevra.tech

supernovia.io
CEO
juillet 2023 - Present (3 ans 5 mois)
Bordeaux, Nouvelle-Aquitaine, France

supernovia.io révolutionne le marketing de contenu pour les professions libérales et secteurs de niche. Nous mettons à disposition de nos utilisateurs tout le savoir-faire de l'agence Rock The Law et le meilleur de l'IA et des LLM's, dans une application.

Avec supernovia.io :

- Créez du contenu pour vos réseaux sociaux, blog, en quelques secondes.
- Créez des visuels uniques et modifiez les depuis supernovia.io
- Planifiez vos contenus sur vos réseaux
- Organisez vos contacts
- Envoyez vos newsletters
- Gérez votre activité commerciale
- Disposez d'un assistant IA

Outre une nouvelle aventure entrepreneuriale, c'est aussi l'occasion pour moi d'explorer un nouveau métier, celui de Product Manager.

Accélérez votre production de contenus et développez votre activité

BL NK

1 an 9 mois

Directeur Commercial & Marketing

janvier 2025 - septembre 2026 (1 an 9 mois)

Bordeaux, Nouvelle-Aquitaine, France

Chez BL NK, j’ai pour mission de structurer et piloter la stratégie commerciale d’une agence en forte croissance, positionnée sur un marché de niche : la communication des cabinets d’avocats et professions réglementées.

Mes responsabilités :

– Élaboration et mise en œuvre de la stratégie commerciale nationale

– Management et structuration des équipes

– Développement du portefeuille clients (acquisition & fidélisation)

– Conception d’offres à forte valeur ajoutée pour un public exigeant et spécialisé

Track Records:

– 275K € de chiffre d’affaires en 2023 (Rock The Law)

– 300K € atteints en 2024 (Rock The Law)

– 450K € réalisés en 2025 (BL NK)

Je m'attache à combiner excellence relationnelle, compréhension fine du marché juridique et rigueur stratégique pour faire de BL NK un acteur de référence.

Head of SEO

janvier 2025 - janvier 2026 (1 an 1 mois)

Paris et périphérie

Après le rachat de mon agence Rock The Law par l'agence Leganov, j'ai pris la direction du pôle SEO et développement de Leganov. Mes missions au quotidien :

Missions principales :

Audit technique et sémantique : Identification des opportunités d’optimisation, analyse des balises et de la structure des sites pour améliorer leur performance sur les moteurs de recherche.

Stratégie SEO (cocon sémantique) : Élaboration de plans d’action sur-mesure, conception de structures de contenus pertinentes pour booster la visibilité en ligne dans le secteur juridique et des professions libérales.

SEO opérationnel : Mise en place concrète des optimisations (on-page et off-page), suivi de l’indexation et amélioration continue du positionnement.

Reporting : Suivi rigoureux des performances, analyse des KPIs (trafic organique, taux de conversion), et recommandations pour ajuster la stratégie.

En tant qu’Expert SEO spécialisé dans le secteur juridique et des professions libérales, j’accompagne mes clients afin d’optimiser leur présence digitale et de générer un trafic qualifié.

Mon approche repose sur une expertise technique solide, une méthodologie sémantique avancée (cocon sémantique) et un reporting précis, permettant d’atteindre des résultats mesurables et pérennes.

Missions agences :
- Elaboration de stratégie digitale et growth marketing
- Gestion de projet web
- Gestion du go-to-market pour des Legaltechs

Rock The Law
CEO - Growth Marketing Strategist
juin 2021 - février 2025 (3 ans 9 mois)
Bordeaux, Nouvelle-Aquitaine, France

Rock The Law (Vendue à Leganov en Janvier 2025) est l'agence growth marketing dédiée aux professionnels du droit. Depuis 8 ans, nos équipes évoluent dans le secteur Juridique. D'une première création de Legaltech (La Fabrique Juridique) au consulting pour des éditeurs juridiques et de logiciels, nous avons accompagné des dizaines de clients dans leurs besoins et dans le développement de leur cabinet.

Notre objectif ? Faire de nos clients de véritables acteurs du web et de l'environnement Legaltech.

- Legal Pilot : Direction Marketing (Growth Marketing et accélération de la croissance)
- LexisNexis : Refonte et stratégie eboutique | SEA - SEO - AARRR - Growth Marketing
- Lexbase : Stratégie d'acquisition et croissance Lexlearning | Renforcement du taux d'usage Lexbase
- Jarvis Legal : Direction Marketing (Juin 2020 à Septembre 2021)
- CaseLaw Analytics : Direction Marketing (Growth Marketing et accélération de la croissance)
- Cabinet Alter Avocats Bordeaux : SEO | Business Development | Site Web | Stratégie de croissance

Ce que propose Rock The Law :

- Création de site web sur-mesure
- SEO & SEA
- Stratégie digitale et création de contenu
- Structuration et stratégie Marketing (Growth Hacking)
- Événementiel sportif & juridique
- Développement d'applications

La Fabrique Juridique
Directeur commercial
août 2017 - février 2023 (5 ans 7 mois)
Bordeaux et périphérie

La Fabrique Juridique, c’est votre futur avocat, spécialiste du droit du Travail et du Droit commercial, en ligne, 24h/24 ! Il s'agit d'une nouvelle aventure entrepreneuriale évoluant dans l'univers des #Legaltech et du #Ecommerce, préparée par 6 amis . CO-CEO de cette nouvelle structure, je m'occupe de façon opérationnelle de la Direction Marketing et Communication.

Au programme :
- Stratégie média-social
- SEO
- Growth Hacking
- Stratégie Ad
- Developpement du CA en lien avec la Direction Commerciale
- Conduite des projets Web
- Wording et Charte Editoriale

J'ai sous ma responsabilité une équipe de 3 personnes.

Jarvis Legal
Head Of Marketing
janvier 2020 - novembre 2021 (1 an 11 mois)
Paris, Île-de-France, France

Leads Acquisition
- SEA : Gestion des campagnes Ads Facebook, LinkedIn et Google. Création des bassins d'audiences
- Growth Marketing / Growth Hacking
- SEO

Automation
- Mise en place d'automation (Zapier / IFTTT) sur des thématiques de nurturing et de productivité des services commerciaux, produits et customer care.
Automation CRM : Zoho / Pipedrive
Automation LinkedIn

Web marketing
- Refonte du site internet Jarvis Legal
- Tracking / Remarketing (Implémentation Google Tag Manager, Pixel Facebook)
- Création Markeplace et digitalisation du funnel Jarvis

Partenariat
- Développement des partenariats Jarvis Legal
- Sourcing
- Intégration solutions externes

Content Management
- Stratégie de communication Social Media
- Stratégie de communication interne

Quelques résultats :
- SEO: 17 requêtes courte traîne (Logiciel avocat, logiciel facturation avocat etc) en top 3 Google / 9 Top 1
X5 trafic organique en 1 an

- Growth : x3 leads générés sur 1 an
Taux d'ouverture cold mail : 47%
Taux de réponse : 7% à 14%
- Ads : Coût d'acquisition divisé par 1,5 en 1 an

Little Worker
Lead Acquisition Manager
septembre 2018 - janvier 2020 (1 an 5 mois)
Bordeaux et périphérie

Little Worker est le spécialiste de la rénovation d'intérieur à Paris et Bordeaux. Nous avons pour objectif cette année de multiplier notre CA par 5. Cela passe donc par l'acquisition.

Mes missions :
SEO :
- Siloing et construction de la stratégie de cocon sémantique
- Réalisation de l'optimisation onsite
- Construction de la stratégie de marketing de contenus
- Construction de la stratégie de maillage interne et mise en place opérationnelle
- Lancement des nouvelles villes

SEA :
- Refonte de la stratégie SEA google Ads et Facebook
- Optimisation des comptes Google et Facebook
- Construction des audiences
- Remarketing et retargeting

DataStudio :
- Construction des tableurs de suivi SEO et SEA

-Stratégie Lead Acquisition
Marketing automation

Résultats : En 1 an, nous avons multiplié notre traffic organique par 10 et positionné une trentaine de mots clés en 1ère page Google. De 200 leads/ mois qualifiés nous générons aujourd'hui près de 1000 leads, avec un taux de transformation en constante amélioration.

NewPic Production

4 ans 10 mois

Co-Gérant - Business Developer
mars 2014 - décembre 2018 (4 ans 10 mois)
Bordeaux et périphérie

Profitant d'une année de césure au Sein de Kedge BS, nous avons lancé, avec deux réalisateurs professionnels, une agence de création et production audiovisuelle : NewPic Production

J'ai notamment travaillé en amont du lancement, sur la partie inhérente au Business Model :
- Etudes de marché
- Montage financier (prévisionnels : bilan, compte de résultat)
- Elaboration de la stratégie court terme - long terme
- Choix de la structure juridique et rédaction des statuts
- Marketing (Site Web, rédaction du contenu, descriptifs des produits)
- Prospection commerciale

En complément de la gestion quotidienne de la société, je m'occupe également de la gestion des projets et de la stratégie de communication

Sur la partie projet :
- Développement du portefeuille client (175k CA/AN)
- Suivi des projets en cours et post-livraison
- Rédaction des dossiers de production
- Planification des tournages

Sur la partie communication :
- Construction de la stratégie de communication (web-marketing, e-réputation, présence media sociale)
- Gestion quotidienne des médias sociaux (veille, benchmark, publication, analyse, modération)
- Référencement du site-web, rédaction d'article SEO pour le blog
- Mise en place des campagnes publicitaires Facebook

Site Web : http://newpic-production.fr/
Facebook : https://www.facebook.com/newpicproduction/
Twitter : https://twitter.com/NewPicP
Instagram : https://www.instagram.com/newpicproduction/

Producteur - Chargé de projet Web et Web Marketing
mars 2014 - décembre 2018 (4 ans 10 mois)

Bordeaux et périphérie

Depuis 2016, j'occupe le poste de chargé de Projet Web. Je m'occupe des problématiques web de nos clients avec un axe ROI. Je les aide à affirmer et contrôler leur e-reputation et développer leur business sur le web.

- Compréhension du besoin client
- Définition des stratégies marketing et web-marketing
- Mise en place opérationnelles des préconisations stratégiques
- Conduite des projets web des clients (Community Management, Web-Marketing et E-Commerce, et création web)

Quelques références : E.Leclerc Issoudun, WeCair, Restaurant Claude Colliot, Everyone Speaks, La Fabrique Juridique, La Capricieuse, La Philosophe Vodka, etc.

Je gère depuis 2014 l'ensemble des productions audiovisuelles de NewPic. Je gère toutes les étapes d'une production, de la réception de la demande client à livraison du produit final :
- Quotation et devis, réponse aux appels d'offres
- Définition des cahiers de charges et préconisation
- Organisation du tournage et gestion opérationnelle
- Lien entre l'équipe post-production et client
- Facturation et recouvrement

J'ai aujourd'hui une équipe de 4 personnes sous ma responsabilité.

GRETA du Cher
Intervenant
septembre 2014 - mai 2015 (9 mois)
Bourges, Centre-Val de Loire, France

Animation de séminaires à destination des professionnels et futurs professionnels du commerce.
- Marketing, comportement du consommateurs et E-Marketing
- Nouvelles technologies de communication

Conseil Général du Cher (CG18)
Acheteur assistant
février 2013 - août 2013 (7 mois)
Bourges, Centre-Val de Loire, France

Organisation interne des achats (Refonte de la nomenclature, analyse des dépenses, préconisation)
Achats pour les différentes services (Flotte de tracteurs, linge d'hôtellerie, materiels pour les espaces verts, etc)
Négociation fournisseurs
Suivi post-négociation
Relation fournisseurs

Decathlon Internacional
Vendeur Cycle et Golf
novembre 2011 - août 2012 (10 mois)
Tours et périphérie

Gestion, merchandising et approvisionnement du linéaire sur des familles de produits spécifiques
Vente et Conseil
Mise en place et animation d'actions Marketing

Zodiac Aérazur Loches
Stagiaire Customer Service
juin 2011 - août 2011 (3 mois)
Tours et périphérie

Etude concurrentielle
Analyse des chiffres d’affaires et synthèse des résultats par client dans le but d’identifier les risques et les opportunités de l’entreprise.
Veille concurrentielle
Réalisation des plaquettes de promotion de l'entreprise
Uniformisation des process Customer Service.

Fidélia Assistance
Chargé d'assistance
février 2010 - juillet 2010 (6 mois)
Tours et périphérie

Assistance des sociétaires MAAF, MMA, et GMF en cas de pannes ou d'accident.
Mise en place des prestations incluent dans les contrats. (Rapatriement, poursuite de voyages, Véhicule de remplacement...)

Zodiac Aerospace
Gestionnaire de Comptes
juin 2009 - août 2009 (3 mois)
Paris et périphérie

Gestion de comptes client (Relance de paiement, livraison, SAV) et suivi post négociation

Formation

KEDGE Business School

Master 2 - Programme Grande Ecole, Marketing / Communication · (2013 - 2017)

Escem Bachelor

Bachelor of Commerce (B.Com.), Marketing/Marketing Management, General · (2007 - 2013)

University of Hertfordshire

Bachelor of Commerce (B.Com.), International Marketing · (2012 - 2013)