



Crédit photo : Bruno Maltor

## BRUNO MALTOR, YOUTUBEUR, INFLUENCEUR, MAIS AVANT TOUT... ENTREPRENEUR!

**Dans notre volonté d'accompagner au mieux les différents entrepreneurs, nous avons voulu en interroger avec des profils différents. Pour ce premier volet, c'est Bruno Maltor qui nous a fait le plaisir de nous accorder un peu de son temps.**

**En 2012, il s'est lancé dans une aventure refusant alors la stabilité qu'une grande entreprise comme TFI aurait pu lui offrir.**

**Influenceur voyage (même s'il n'aime pas cette appellation) cumulant plus d'un million d'abonnés sur ses différents réseaux, Bruno Maltor s'est lancé à une époque où personne n'imaginait pouvoir vivre de Youtube et des réseaux sociaux.**

**Beaucoup de métiers de 2030 n'existent pas encore. Il était alors intéressant de recueillir l'état d'esprit d'un entrepreneur qui a « créé » son métier.**

### QUEL EST TON PARCOURS ?

Je viens d'un petit village de Haute-Loire qui s'appelle Retournac. C'est là que j'ai passé mon enfance jusqu'à mes 17/18 ans. C'est un endroit un peu reculé, mais j'aime trop, car c'est vraiment la nature. Il n'y avait pas trop de monde, et pour m'amuser quand j'avais 4-5 ans, je regardais les capitales du monde sur une carte qu'avait mis mes parents à côté de mon lit. Elle était immense et pour moi c'était Disneyland Paris. C'était quelque chose qui n'existait pas vraiment, une sorte de monde imaginaire. En grandissant, j'ai compris que tous ces noms que j'ai appris existaient vraiment et je me suis dit que ce serait vraiment cool de découvrir ces endroits de mes propres yeux.

Je viens d'une famille de classe moyenne, donc je n'ai pas eu trop l'occasion lorsque j'étais plus jeune

de voyager en dehors de la France. Avant mes 18 ans, je n'étais allé qu'en Grèce. Donc en fait, dès que j'ai pu, j'ai fait des petits jobs (vente de journaux dans la rue, hôte d'accueil) pour gagner un peu d'argent et ça dans le but de pouvoir partir en voyage avec toutes mes économies à chaque fois. C'est comme ça que j'ai commencé à voyager et à chaque fois, j'essayais de joindre l'utile à l'agréable. Dès que j'avais des stages à faire pour mes études j'essayais de les faire à l'étranger. Je suis donc parti en stage à Berlin, à Montréal, à Shangaï. Et en Chine, j'avais pour mission de faire du webmarketing. Aujourd'hui, c'est un domaine assez connu mais en 2012, c'était très méconnu.

Et je me disais « c'est dommage, j'ai des compétences qui sont méconnues et utiles et une passion qui est le voyage. Ça serait quand même cool de faire

un projet en associant les deux passions ». Et c'est comme ça que tout bêtement, mon blog est né.

Il n'y avait aucune prétention d'en faire un métier, car 2012, ce n'est pas si vieux mais c'était totalement différent. Instagram était juste une appli de retouche de photo, TikTok n'existait pas. Les maîtres du monde était Facebook et Twitter. Il y avait beaucoup moins de contenu.

Je m'étais dit « Quitte à faire un blog voyage, autant le faire bien ». J'étais encore étudiant et je me disais que je pourrais l'ajouter sur mon CV. Même si je ne voulais pas en faire un taff car ça me semblait irréel, je me disais juste que ça pourrait faire un atout de plus.

Et finalement, ça n'a pas été une mauvaise idée car mon blog était plutôt « sexy », avec quelques dizaines de milliers d'abonnés, ce qui était énorme à l'époque. Quand je suis arrivé à mon entretien chez TFI, même j'avais des stages à l'étranger, de l'alternance dans le groupe Casino, il n'ont parlé que de mon blog (comme à chaque entretien que j'ai pu faire d'ailleurs). Ils voyaient les quelques lignes en bas à droite de mon CV qui disaient 1er sur les mots clés comme « Tour du monde », des trucs comme ça. Et ils étaient ultra intéressés. C'était marrant de se dire que malgré toutes les expériences professionnelles, c'était ça qu'ils retenaient. Ils devaient se dire « ah ouai il fait l'effort de faire un truc un peu sexy, donc déjà il doit avoir quelques qualités ». Tout ça pour dire qu'en 2014, plutôt que de prendre un CDI dans cette grosse boîte qu'était TFI, je me suis dit que je n'avais pas grand-chose à perdre, j'étais encore jeune, j'allais me concentrer sur mon blog à 100%.

Et d'ailleurs tous mes potes, d'école de commerce, me disaient « mais ce n'est pas normal, TFI te propose un CDI, reviens à la raison et prends-le ». Et moi je me suis dit « Non », même si j'adorais mes collègues de TFI, si je ne le fais pas maintenant, je ne le ferai jamais et on verra ce que ça donnera.

**C'EST INTÉRESSANT CAR, C'EST UNE ÉPOQUE OÙ ON N'IMAGINAIT PAS VIVRE DE YOUTUBE, LE TERME INFLUENCEUR N'EXISTAIT PAS ENCORE. EST-CE QUE C'ÉTAIT UN PROJET PURE PASSION, OÙ DÈS LE DÉPART L'IDÉE ÉTAIT D'AVOIR UN PROJET PROFESSIONNEL ? T'ES-TU DIT JE FAIS ÇA PENDANT X ANNÉES AVANT DE REPRENDRE UN MÉTIER « TRADITIONNEL ».**

Non, ça n'avait pas de vocation professionnelle à la base. C'était un saut vers l'inconnu. Je me suis dit, je vais tenter et on verra. J'avais un CV qui n'était pas trop mal car j'avais du TFI, des expériences au Ca-

nada, en Chine, un échange universitaire au Pérou. Donc je pouvais montrer que j'étais quelqu'un de polyvalent. Et si ça ne prenait pas, j'aurai pu retrouver un emploi par la suite.

Donc il n'y avait pas de volonté professionnelle dès le début, mais j'ai commencé à percevoir des petits contrats, rien de fou. 100€ par ci, 200€ par là. Ce qui finalement est très peu quand on compare avec maintenant. Très inférieur au SMIC au taux horaire sur quelques missions. Et c'est au fil du temps que j'ai grandi avec internet, que le terme influenceur est arrivé. Et même si je ne l'affectionne pas particulièrement, il a au moins le mérite de mettre un nom sur cette nouvelle profession. Même si c'est trop global car on met tout le monde dans le même panier. Alors qu'il y a des façons de faire bien différentes.

**TU ÉTAIS DANS UNE ENTREPRISE, AVEC UN CONTRAT, ET TU AS DÉCIDÉ DE SAUTER LE PAS. N'Y AVAIT-IL PAS UN ESPOIR DERRIÈRE ?**



Crédit photo : Bruno Maltor

Bien sûr, mais mon seul vrai espoir était de vivre de ma passion. Ce qui n'est pas forcément très exigeant. Car j'ai la chance de pouvoir aller partout sur la planète pour faire mon travail. Et tout de suite, j'étais parti vivre à Prague, à Budapest, à Lisbonne. Donc, je suis parti vivre dans des villes où le niveau de vie est plutôt accessible. Ce qui enlève déjà pas mal de pression. Parce que à Prague, franchement 1000 ou 1500 € par mois, tu vis bien voire très bien. Ce

n'est pas comme si j'habitais en plein Paris où tout de suite ça coûte beaucoup plus cher.

### **COMMENT TE DÉFINIS-TU AUJOURD'HUI ALORS ? YOUTUBEUR ? INFLUENCEUR ? BLOGUEUR VOYAGES ?**

En fait c'est un peu compliqué, car le terme blogueur voyages, il peut limite être perçu de façon péjorative parce que Blog ça fait tout de suite « oh ça va, tu écris deux articles par mois ». Donc je dirais que je suis créateur de contenus.

### **AS-TU PU BÉNÉFICIER, PUISQUE TU ÉTAIS EN ALTERNANCE, D'ACCOMPAGNEMENT POUR TA CRÉATION D'ENTREPRISE ? JE PENSE À PÔLE EMPLOI PAR EXEMPLE ?**

Non, je ne vais pas mentir, je n'avais pas trop fait ça. Je m'étais mis en autoentrepreneur et je n'ai donc bénéficié que des avantages de l'époque liés à ce statut.

### **EN DEHORS DE ÇA, AS-TU PU TE FAIRE ACCOMPAGNER PAR DIFFÉRENTS PROFESSIONNELS ? OU AS-TU RÉUSSI À TOUT FAIRE EN AUTODIDACTE ?**

J'étais surtout en toute autonomie, parce que le problème avec une activité nouvelle, c'est que quand tu parles autour de toi de ce que tu fais, les gens te regardaient avec de grands yeux. Et il y avait peu de monde qui pouvaient m'aider comparativement à aujourd'hui. Certains influenceurs peuvent être accompagnés par des agents pour trouver des collaborations. Tu peux trouver des monteurs de vidéos ou pleins de trucs comme ça. A l'époque j'étais littéralement seul, déjà parce que je n'avais pas les moyens de payer qui que ce soit et comme c'était un métier nouveau, la plupart des gens ne savaient pas quoi me dire quand je leur demandais.

### **UN ASPECT GESTION D'ENTREPRISE EST ARRIVÉ ASSEZ RAPIDEMENT FINALEMENT. AS-TU PU BÉNÉFICIER D'UN ACCOMPAGNEMENT À CE MOMENT-LÀ ? ET EST-CE UN SUJET QUI T'AS MANQUÉ ?**

Je pense que ça m'aurait été utile clairement. Parce que quand tu te lances dans un tel projet, que t'es un peu perdu déjà par ton métier et que t'as 23 ans dans mon cas, c'est un monde totalement nouveau. J'avais beau avoir fait une école de commerce, honnêtement, je ne savais pas comment ça se passait d'un point de vue comptabilité par exemple.

Après je pars aussi du principe que c'est en faisant qu'on apprend. Mais sur certains sujets ça aurait été utile de se faire accompagner.

### **TU AS DONC COMMENCÉ EN 2012, ET TU T'ES FOCALISÉ DESSUS EN 2014. COMBIEN DE TEMPS AS-TU MIS AVANT DE POUVOIR EN VIVRE RÉELLEMENT ?**

Honnêtement je dirais que j'ai pu vraiment sortir un salaire dès le début de mon activité. Après attention, on parle d'à peine le SMIC quelque chose comme ça. Mais on était sur une activité de freelance donc y a des mois où tu gagnes peut-être 2 000 € et celui d'après, t'es littéralement à 0€. La première année, j'étais en mode survie mais je pouvais me payer régulièrement et en 2014, c'est déjà une victoire. Après ce n'étaient pas des chiffres mirobolants.

### **RÉUSSIR À EN VIVRE, SUR UN MÉTIER NOUVEAU, DÈS LA PREMIÈRE ANNÉE, C'EST DÉJÀ BIEN.**

Oui, je crois que ce n'est pas le cas de beaucoup d'entrepreneurs. D'ailleurs, vous avez les statistiques de ceux qui arrivent à être rentable la première année ?

**EN FAIT, C'EST TRÈS VARIABLE. SI ON PARLE DU SECTEUR DES START-UPS OU DES FINTECHS, ELLES SONT TRÈS PEU RENTABLES. CERTAINES VIVENT GRÂCE AUX INVESTISSEURS LES PREMIÈRES ANNÉES. QUAND TU ES CRÉATEUR ET QUE T'AS LE DROIT À PÔLE EMPLOI PAR EXEMPLE, CELA TE PERMET D'AVOIR UNE RÉMUNÉRATION PENDANT DEUX ANS. DONC L'IDÉAL, C'EST DE RÉUSSIR À EN VIVRE AU BOUT DE DEUX ANS.**

### **TE CONCERNANT, À QUEL MOMENT TON ENTREPRISE A PRIS UNE IMPORTANCE TELLE QUE TU AS DÛ TE FAIRE ACCOMPAGNER ?**

C'est arrivé, je crois fin 2016. Il m'aura fallu deux ans pour commencer à me faire accompagner par des gens. Je suis passé à ce moment-là d'autoentrepreneur à EURL et j'ai donc dû prendre un comptable mais j'ai pu aussi commencer à faire appel à des freelances pour certains de mes besoins, sur des missions spécifiques.

### **TU ES SPÉCIALISÉ EN WEBMARKETING TU NOUS DISAIS. MAIS FAIRE DES VIDÉOS, LES MONTER, RETOUCHER, C'EST UN TOUT AUTRE DOMAINE. COMMENT TU T'ES FORMÉ À L'ÉPOQUE ?**

Youtube (rires). Simple et efficace. Franchement Youtube ça a été le meilleur accompagnement. Après il y a deux trucs : Youtube et la vraie vie. Tu prends ta caméra, tu sors, tu tournes et tu apprends. D'ailleurs si vous redescendez loin dans mon feed instagram, ce n'est pas la même chose. Et d'ailleurs aujourd'hui encore je ne me considère pas comme un photographe professionnel. J'ai mon meilleur ami qui lui est un photographe professionnel ([@ar-naudmontagard sur Instagram](#)) alors que moi je suis créateur de contenu donc j'essaie de ne pas être trop mauvais sur pas mal de supports. Après ce n'est clairement pas parfait sur pleins de trucs. Mais j'ai appris en faisant, notamment des erreurs. J'ai commencé par des photos vraiment pas dingues et des vidéos très moyenne. Mais clairement la meilleure formation reste l'apprentissage en continu. Tu vois, un truc tout bête. Aujourd'hui tu me mets une caméra, je suis plutôt à l'aise et j'arrive à être naturel pour que ce soit cool. Mais si tu regardes mes tous premiers Vlogs, je n'arrivais pas à être moi-même, à sourire. Et ça, ça ne vient pas tout seul et tu l'apprends qu'à force d'être devant la caméra. Et en ayant peur et en se disant « oh my god tout le monde va me juger ».

### AUJOURD'HUI, IL EST ASSEZ FACILE D'APPRENDRE ET SE FORMER EN LIGNE. MAIS EN 2012, Y AVAIT-IL ASSEZ DE SUPPORTS POUR AIDER À PRODUIRE DES VIDÉOS QUALITATIVES ?

Attention, il y a qualité et qualité. La qualité de 2012, si tu la sors aujourd'hui, ce n'est plus du tout recevable, ça te perce les yeux tellement c'est médiocre. Mais typiquement, de mon côté, j'étais un des premiers à avoir un drone ou un stabilisateur pour essayer de faire le mieux possible. Cela a toujours été mon mot d'ordre, qualité avant quantité.

### J'AI UNE QUESTION QUE JE TROUVE INTÉRESSANTE POUR CERNER L'ÉTAT D'ESPRIT D'UN ENTREPRENEUR ET NOTAMMENT UN BLOGUEUR VOYAGE : LA VIE D'UN ENTREPRENEUR EST FAITE D'IMPRÉVUS, LA PANDÉMIE EN EST UNE ILLUSTRATION PARTICULIÈREMENT VIOLENTE. QUE SE DIT-ON QUAND CELA ARRIVE ?

Pfiouh... Ce fut très compliqué mentalement parlant. Quand tu es blogueur voyage et qu'on te dit que tu vas devoir rester chez toi sans savoir quand tu pourras voyager à nouveau, ce n'est pas simple. Je me suis dit qu'il fallait que je me réinvente pour continuer à gagner ma vie pendant cette période. J'ai donc pensé à des projets qui n'étaient pas spécialement prévus, comme [le jeu de société Votre Tour Du Monde](#) qui est sorti l'année dernière. C'est ce qui m'a

permis de sortir la tête de l'eau et de faire des projets qui sortent de l'ordinaire également.

J'ai dû me réinventer sur les destinations, et ce même si j'avais déjà bien couvert la France à travers des vidéos sur Toulouse, Montpellier ou Saint-Malo. Sur les 18 derniers mois je suis allé davantage en France. C'est d'ailleurs quelque chose que je voulais faire avant tout cela. Tous les ans, je fais des vidéos bilans et sur celle de 2019 j'avais dit « j'aimerais encore plus voyager en France ». He bien voilà, parfait (rires) ! Je pense que j'ai un peu trop visé juste sur ce coup-là... J'ai aussi beaucoup relativisé. Ma mère est infirmière anesthésiste et ma sœur infirmière également. J'étais loin d'être le plus à plaindre.

Donc 3 mots d'ordre : Se réinventer, être patient et se préparer pour mener à bien les projets prévus dès que l'on pouvait sortir de chez soi.

Ça fait deux ans que je suis dans le doute à attendre d'en mener certains à bien. J'ai des projets de vidéos pour janvier (Interview réalisée fin décembre 2021) et finalement je suis encore dans l'incertitude sur leur faisabilité.

### EST-CE QUE C'EST À CE MOMENT-LÀ QUE TU AS IMAGINÉ OU APPROFONDI « PÉRIPLÉS » ?

[Périples](#), c'est arrivé à la suite du succès du jeu de société, après avoir réalisé que les personnes qui me



Crédit photo : Bruno Maltor

suivent n'étaient pas que des followers lointains et qu'ils me soutenaient dans des projets annexes à ce que je fais habituellement. Ça a été un an de travail plus ou moins, de novembre 2020 jusqu'à la sortie officielle en octobre 2021. C'est le temps qu'il a fallu pour sourcer les bonnes entreprises, les bonnes usines pour faire bien les choses. Ça a été plus de travail que ce que j'imaginai. Se lancer dans un projet nouveau, tout en gardant mon activité de créateur de contenu qui est déjà un job à plein temps m'a exposé à pleins de choses que l'on n'avait pas anticipées et qu'il a fallu gérer. Heureusement, je ne suis pas seul pour m'en occuper de ça.

### **COMMENT VOIS-TU TA COMMUNAUTÉ ? TU AS PLUS D'IM D'ABONNÉS SUR LES DIFFÉRENTES PLATEFORMES ET IL ME SEMBLE QUE C'EST UNE COMMUNAUTÉ ASSEZ ENGAGÉE. ARRIVES-TU À LE MESURER ?**

C'est quasiment impossible de mesurer à quel point une communauté est engagée. On me demande souvent, notamment les offices du tourisme, « est-ce que tu peux nous dire combien de personnes sont venues grâce à ton travail ? ». Je n'en sais strictement rien car à part quand on me tague en story ou on me contacte en MP, je n'ai aucun moyen de quantifier cela. Ce qui est sûr, effectivement, c'est que les gens qui me suivent sont ultra engagés sur mes projets annexes, comme le jeu de société ou Périples. Et c'est une chance incroyable ! En ce moment, on doit me taguer 3 ou 4 fois par jour pour le jeu. Je ne repartage pas à chaque fois pour ne pas fatiguer mes abonnés mais c'est impressionnant. On a fait 20 000 ventes je crois, et un best-seller dans les jeux de société c'est 5000. Il y a eu des ruptures de stock pendant un temps car mon distributeur ne pensait pas que ça marcherait autant.

Quand tu fais des projets qui ont du sens, qui respectent tes valeurs, ils trouvent un écho dans ta communauté.

C'est très difficile de mesurer, mais je pense qu'il y a vraiment des centaines de personnes qui me suivent dans mes divers projets. Et l'autre moyen de m'en faire une idée c'est quand je vois que certaines marques avec qui j'ai travaillé une fois, refont appel à moi. C'est que leur ROI (retour sur investissement en français) est intéressant pour elles.

### **COMMENT VOIS-TU L'ÉVOLUTION DES DIFFÉRENTS RÉSEAUX POUR TON CONTENU ?**

Comme tu l'as dit, j'ai environ 1,2 million d'abonnés tout confondu, cela me permet de ne pas être

dépendant d'une plateforme. En ce moment, Instagram est en train de tuer le reach des créateurs depuis 2 mois. Je ne sais pas si c'est lié aux fêtes et donc la mise en avant du contenu passant par leur régie publicitaire (ndlr: Facebook Ads). Être sur un seul réseau aujourd'hui, c'est suicidaire. Tu dépends trop de la notoriété de la plateforme et de l'évolution de son algorithme.

Prenons Facebook par exemple, j'ai commencé par cette plateforme et c'était mon réseau phare jusqu'en 2017. Depuis 3 ans, Facebook est devenu une vaste blague. A une époque, si je faisais moins de 10 000 likes sur FB, je n'étais vraiment pas satisfait. Aujourd'hui, si j'en fais 1000, je suis heureux. Les plateformes évoluent, et les gens bougent d'une plateforme à une autre. Instagram, à mes yeux, a atteint un pic et est en fort ralentissement. Cela va être intéressant de suivre son évolution. Aujourd'hui le reach des Reels est énorme car ils essaient de les mettre en avant pour éviter que les créateurs se tournent vers Tiktok. Mais d'un point de vue utilisateur, les petits changements comme mettre le bouton shopping à la place des likes, c'est fatigant.

### **SUR LINKEDIN, CERTAINS INFLUENCEURS PARLENT DE L'IMPORTANCE DE LA NEWSLETTER. EST-CE QUE C'EST QUELQUE CHOSE QUE TOI TU TROUVES EFFICACE ?**

Honnêtement, je ne suis pas très bon sur la newsletter. Je n'en envoie pas assez souvent et je ne prends pas assez de temps pour en faire un rendez-vous régulier. Je pense que la newsletter peut être un format hyper intéressant car c'est le plus intime que tu puisses avoir avec ta communauté. Tu ne dépends pas d'une plateforme, tu touches directement une personne qui s'intéresse à ton contenu. Ceci-dit, en ce qui me concerne, on ne me demande jamais de chiffres sur ma newsletter quand on m'interroge pour une collaboration.

### **AUJOURD'HUI, ON SAIT QUE BEAUCOUP DE MÉTIERS DE 2030, N'EXISTENT PAS ENCORE. QUE DIRAIS-TU À DES ENTREPRENEURS QUI SOUHAITENT SE LANCER ET À QUI ON DIT « CE N'EST PAS UN VRAI MÉTIER » ?**

Ah ! C'est ce que l'on m'a souvent dit et pendant assez longtemps. Ce que j'ai envie de dire, c'est que c'est quand on te dit que ce n'est pas un vrai métier qu'il faut t'y consacrer à 300%. Honnêtement, c'est assez récurrent qu'on m'écrive pour me demander « Salut, comment est-ce que je peux percer en tant que créateur de contenu ? ». Aujourd'hui en 2022 ? C'est compliqué ! Je ne dis pas ça pour décourager

les gens, mais il y a tellement de concurrence qu'il faut vraiment se différencier pour intéresser une audience. Aujourd'hui il y a des photographes extraordinaires, des story teller incroyables, des vidéastes complètement fous, qui sont réguliers, ils sont là depuis des années, avec une grande communauté.

Je pense que si je n'avais pas lancé tout ça à un moment où ce n'était pas un métier pour de vrai, je n'en serai pas là aujourd'hui. Très humblement, je suis loin d'être le meilleur en photo, loin d'être le meilleur sur pleins de sujets. Mais si j'ai réussi à grimper, c'est parce qu'avec l'absence de concurrence, j'avais plus un boulevard vide devant moi qu'une nationale avec pleins de voitures. Je ne sais pas si ma métaphore est adaptée.

Mais en tout cas, sortir aujourd'hui un blog voyage généraliste sans se spécialiser, c'est presque peine-perdue. J'ai pris les risques au moment où il fallait, quand mes amis me disaient « arrête, t'as un skyblog, signe ton CDI chez TF1 ».

Toutes les personnes qui sont un peu dans le doute, qui voient un potentiel dans un sujet et qui le sentent vraiment bien, avec une intuition qui te dit « ça va cartonner », franchement, essayez ! Et encore plus dans le digital, il y a globalement beaucoup moins de frais au lancement que lorsque tu achètes un fonds de commerce par exemple.

Donc si vous le sentez, allez-y ! On a la chance en plus, en France, d'avoir accès à plusieurs aides qui te permettent de te lancer avec plus de sérénité.

Le plus important est de se lever en souriant tous les jours. Je ne dis pas qu'il faut absolument être entrepreneur ou freelance pour être heureux, on peut tout autant s'épanouir en étant salarié, l'important est de trouver ce qui nous convient.

### **TU AS REFAIT L'IDENTITÉ VISUELLE SUR TON SITE DERNIÈREMENT, C'EST QUELQUE CHOSE QUE TU AS FAIT SEUL ?**

Non. Là, typiquement, on arrive à un moment dans la vie où il faut savoir confier des tâches à des professionnels. Mon blog, même si je le trouvais top, il commençait à vieillir et à être perdre en pertinence. Du coup, j'ai fait appel à une agence que je trouve extraordinaire qui s'appelle [Impulso](#) avec qui je travaille toujours aujourd'hui. C'est eux qui se sont chargés de Périples. Je fonctionne beaucoup à la confiance et

si ça se passe bien, je veux retravailler avec toi pour toujours.

J'avais fait un appel à candidats en story Instagram. Le but était de refaire la charte graphique, c'est-à-dire le logo, mais aussi l'univers de mon site. Ça a un coût, mais quand je vois le résultat, c'est largement justifié.

D'ailleurs quelque chose d'important quand vous candidatez, c'est de s'intéresser à l'univers de la personne. J'ai reçu plus de 200 candidatures et ce studio avait fait une présentation qui change la donne. J'avais fait un voyage au Guatemala que je considère comme le plus beau voyage de ma vie. Et les associés de ce studio étaient allés au Fuego suite à mon voyage. La première page de leur candidature, c'était eux devant ce volcan. Tout de suite, j'ai su que ce serait eux. Et pourtant, ce n'était pas les moins chers.

### **AU FINAL, PEU IMPORTE LE PRIX, LE ROI EST HYPER INTÉRESSANT POUR TOI.**

J'estime que oui, car ça donne une qualité à ton travail. Comme je vous le disais tout à l'heure, le terme influenceur regroupe un peu tout le monde et certains ont un travail bien différent du mien. Comme le mien est bien différent du leur. Moi, ça me permet de montrer que je suis quelqu'un qui bosse de façon sérieuse.

### **A TITRE PERSONNEL, IL Y A UNE DIFFÉRENCE AUSSI PAR RAPPORT À D'AUTRES. TES CLIENTS SONT DES MARQUES OU DES ADMINISTRATIONS POUR LES OFFICES DU TOURISME PAR EXEMPLE. DONC TU ES EN B2B, LÀ OÙ D'AUTRES INFLUENCEURS SONT EN B2C. ÇA T'OBLIGE À UN STANDARD QUI N'EST PAS FORCÉMENT LE MÊME NON PLUS.**

C'est exactement ça. On est dans un secteur de plus en plus bouché. Et dans ce que ne voient pas les abonnés, lorsqu'on communique avec les marques, il faut savoir montrer que tu fais un travail ultra propre. Pas forcément faire 30 000 collaborations mais en seulement quelques-unes qui font sens avec ton univers.

**Merci à Bruno Maltor de nous avoir accordé du temps pour répondre à nos questions. Retrouvez-le sur [Instagram](#), [Youtube](#), [Tiktok](#) et [Linkedin](#).**