



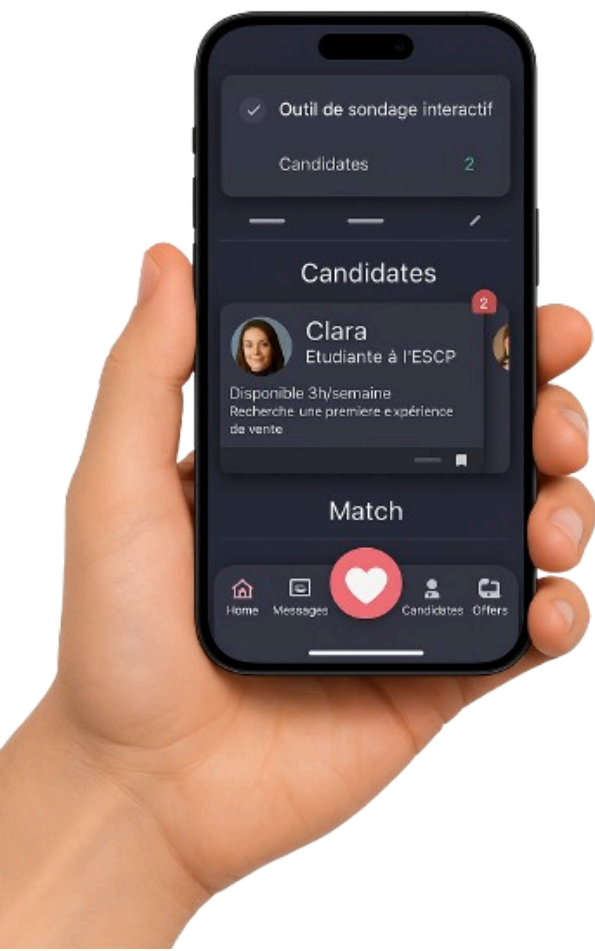
SalesTraction

Swip & Sell

Maxime Phalippou et Emilie Le Rouzic

Sommaire :

Demande client	2
Personae	2
Spécifications solution	3
Exigences côté Startups	3
Exigences côté Étudiants	4
Exigences côté administrateur	5
Autres Exigence	5
Arbre de navigation (User flow)	5
Wireframe / Maquette	7
Choix technique	7
Choix d'architecture	8
Bilan des deux premières semaines	9





Demande client

Le 12 mai 2025, le client a présenté une vision succincte de son projet lors d'un échange initial, complétée par un document de cadrage. Il souhaite concevoir une plateforme web visant à faciliter la mise en relation entre des étudiants en école de commerce ou en université et des startups en phase d'amorçage.

L'objectif est double :

- Permettre aux startups de trouver des profils commerciaux dynamiques pour développer leur traction marché, sans supporter le coût d'un salaire fixe.
- Offrir aux étudiants des opportunités concrètes de mise en pratique de leurs compétences commerciales, avec un modèle de rémunération à la commission uniquement.

Personae

Voici une liste de profil non exhaustive qui représente les utilisateurs de la solution

Clara – Étudiante motivée en école de commerce

- 21 ans, étudiante à l'ESCP
- Recherche une première expérience de vente
- Intéressée par les secteurs de la tech et du bien-être
- Disponible 8h/semaine, en distanciel
- Souhaite enrichir son CV et financer ses études

Thomas – Fondateur de startup tech

- 30 ans, CEO d'une startup SaaS B2B
- Besoin de générer ses premiers leads
- Pas de budget pour embaucher, mais prêt à offrir 15 % de commission
- Recherche un profil capable de vendre par téléphone et en ligne
- A déjà un pitch deck et des supports prêts

Bilal – Étudiant en fac d'éco

- 24 ans, Université de Nantes
- Bon relationnel, aime le contact client
- Parle anglais et arabe
- Disponible uniquement le week-end
- Veut tester l'entrepreneuriat par la vente



Julie – Cofondatrice d’une startup bien-être

- 27 ans, cofondatrice avec peu de compétences commerciales
- Son produit est prêt, mais elle ne sait pas comment le vendre
- Cherche un ou une étudiante dynamique pour tester les canaux de vente
- Ouverte à adapter la commission selon la motivation

Spécifications solution

Objectif principal

Créer une plateforme web (POC) permettant à des startups et à des étudiants de se connecter, échanger et collaborer sur des missions de vente.

- La solution doit être accessible depuis un navigateur web.
- La solution doit comporter une page d’accueil (landing page) expliquant le concept de la plateforme.

La landing page doit présenter deux appels à l’action distincts :

- “ Je suis une Startup “
- “ Je suis un Talent Commercial “

La solution doit expliquer le fonctionnement du modèle de commission à destination des deux types d’utilisateurs.

Exigences côté Startups

Inscription et authentification

- La solution doit permettre l’inscription des startups par e-mail ou via LinkedIn.
- La solution doit permettre la recherche automatique du nom de l’entreprise via un dataset préchargé (Xplore.vc Ouest 2025) ou la saisie manuelle du nom + SIRET.
- La solution doit inclure un système de validation manuelle par l’administrateur si la startup n’est pas listée dans le dataset initial.

Création et gestion d’offres

- La solution doit permettre à une startup connectée de créer une offre commerciale.
- Chaque offre doit contenir les éléments suivants :
 - Nom du produit ou service à vendre
 - Pitch commercial (texte court)
 - Gamme de prix
 - Pourcentage de commission proposé à l’étudiant



- Cible client (type de clientèle visée)
- Documents commerciaux téléversés (brochure, pitch deck, etc.)
- La solution doit permettre à la startup d'accepter les conditions générales d'utilisation et les conditions de commission de la plateforme.
- La solution doit permettre à la startup de modifier ou mettre à jour ses offres.

Tableau de bord startup

- La solution doit permettre de voir les différentes offres postées et de les modifier ou supprimer.
- La solution doit fournir un tableau de bord listant les candidatures reçues.
- Le tableau de bord doit permettre de visualiser un profil simplifié des étudiants.
- La solution doit permettre à la startup de contacter les candidats sélectionnés.

Exigences côté Étudiants

Inscription et authentification

- La solution doit permettre l'inscription des étudiants par e-mail, Google ou LinkedIn.
- Lors de l'inscription, la solution doit permettre de renseigner :
 - Université d'origine
 - Lien LinkedIn
 - Secteurs d'intérêt
 - Langues parlées
 - Disponibilité en temps

Marketplace d'offres

- La solution doit afficher les offres de startups sous forme de cartes visuelles.
- La solution doit permettre de filtrer les offres par :
 - Région
 - secteur d'activité
 - Taux de commission
 - Mode de travail (télétravail ou terrain)
- Pour chaque offre, la solution doit afficher les informations suivantes :
 - Produit ou service à vendre
 - Documents commerciaux fournis
 - Taux de commission
 - Profil de la startup
- La solution doit permettre à l'étudiant de postuler à une offre via un bouton "Postuler" avec :
 - Texte de motivation court
 - Envoi automatique de son profil

Tableau de bord étudiant



- La solution doit fournir un tableau de bord personnel listant :
 - Les offres auxquelles l'étudiant a postulé
 - Les messages reçus de startups
 - Le montant des commissions gagnées (suivi manuel dans un premier temps)

Exigences côté administrateur

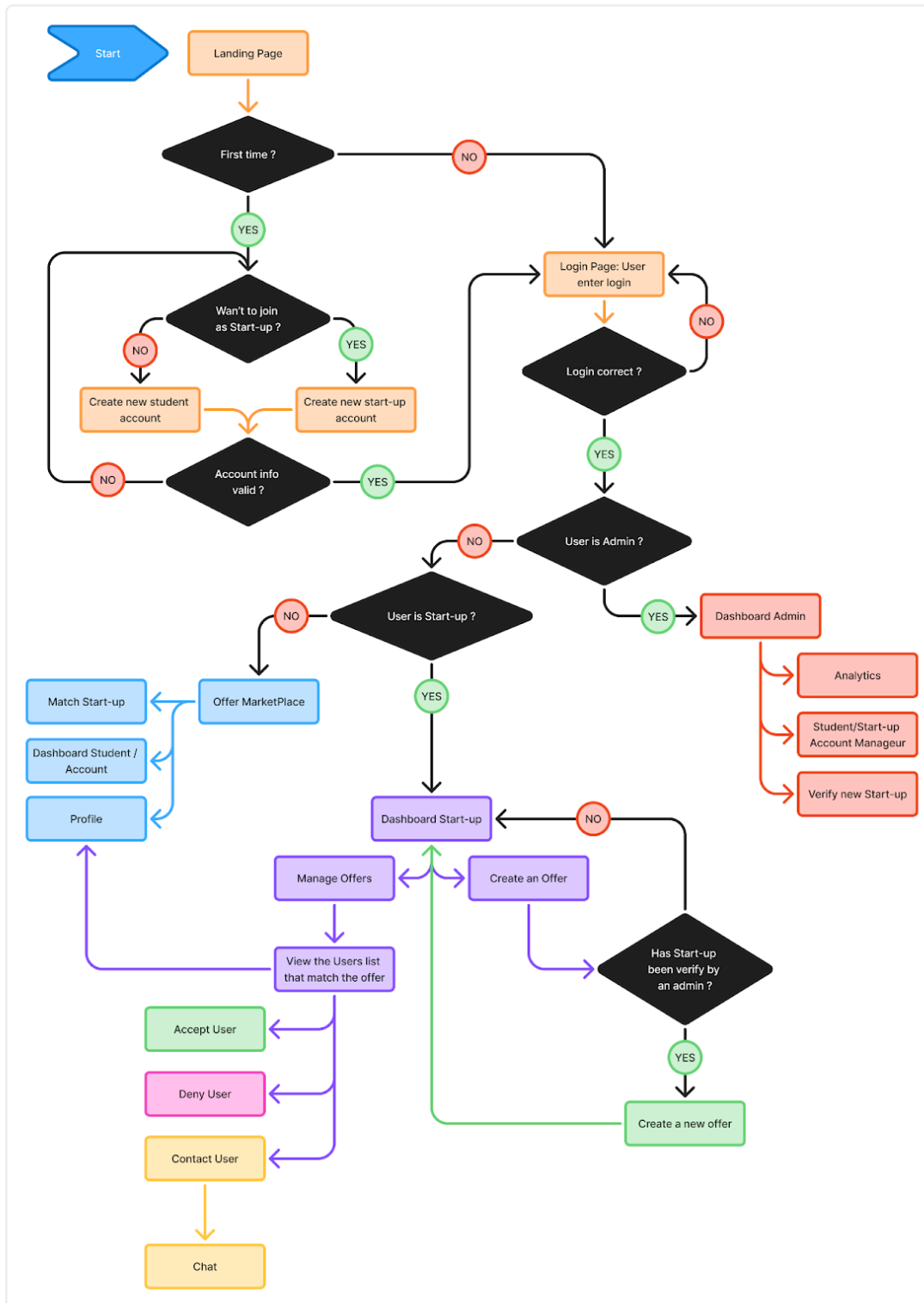
- La solution doit inclure un panneau d'administration sécurisé par un identifiant et mot de passe.
- Le panneau d'administration doit permettre :
 - La validation des nouvelles startups
 - La gestion des litiges éventuels
 - La consultation de statistiques simples (nombre d'offres, nombre de mises en relation, montant des commissions)

Autres Exigence

- La solution doit précharger un dataset statique de 1000 startups (source : Xplore.vc Ouest 2025).
- La solution doit permettre à terme d'intégrer automatiquement d'autres listes publiques (BPI France, Station F, etc.).



Arbre de navigation (User flow)





Wireframe / Maquette

Avec ce lien vous pouvez accéder au figma qui contient le wireframe :

<https://www.figma.com/design/cSsulh2Efp5g8u8U3Vo8aE/Wireframe?t=IMTf3crzPBjLUdlk-1>

Avec ce lien vous pouvez accéder au figma qui contient la maquette :

<https://www.figma.com/design/MbFWbiXf9zctazZ5ytR8dG/Maquette?t=IMTf3crzPBjLUdlk-1>

Choix technique

Afin de répondre efficacement aux besoins exprimés par le client pour la plateforme **SalesTraction**, les choix techniques suivants ont été réalisés :

Frontend : React + Vite

Le choix de **React** pour le développement de l'interface utilisateur repose sur plusieurs facteurs :

- **Réactivité et composabilité** : React permet de construire des interfaces dynamiques en composants réutilisables, parfaitement adaptées à une application multi-portail (startups / étudiants / admin).
- **Écosystème riche** : React bénéficie d'un large éventail de bibliothèques (formulaires, UI kits, gestion d'état...) facilitant la mise en œuvre rapide du MVP.
- **Communauté active** : Sa popularité garantit un bon support, des ressources abondantes et une pérennité dans le temps.

L'intégration de **Vite** comme outil de build a été privilégiée pour les raisons suivantes :

- **Temps de démarrage ultra-rapide** : Vite permet un rechargement instantané de l'interface durant le développement, augmentant la productivité.
- **Optimisation native** : Vite utilise ESBuild en interne pour une compilation très rapide et une construction de production optimisée.
- **Compatibilité totale avec React** : Vite est conçu pour fonctionner de façon fluide avec React et JSX, sans configuration lourde.

Backend : Node.js + Express

Pour la couche serveur, **Node.js** a été retenu comme environnement d'exécution JavaScript côté serveur, couplé à **Express**, un framework minimaliste mais puissant. Ce choix s'explique par :



- **Unification du langage (JavaScript)** : Permet une cohérence technique entre le frontend et le backend, simplifiant la communication entre les deux couches.
- **Modularité et rapidité** : Express permet une structuration claire des routes API et une intégration facile des middlewares pour l'authentification, la validation, la sécurité, etc.
- **Scalabilité** : Node.js est performant pour des applications temps réel et concurrentes, ce qui sera utile à terme pour le futur système de messagerie ou de notifications.

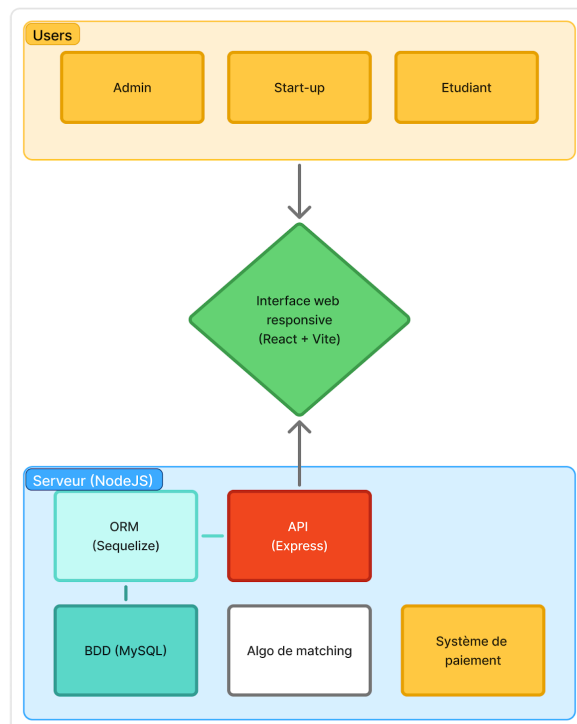
Base de données : MariaDB

Le choix de **MariaDB**, un système de gestion de base de données relationnelle open source, repose sur les éléments suivants :

- **Compatibilité avec MySQL** : MariaDB reprend la structure et les commandes de MySQL tout en garantissant une meilleure performance sur certains cas d'usage.
- **Fiabilité pour des données relationnelles** : La structure des données (utilisateurs, offres, candidatures, commissions) se prête bien à un modèle relationnel.
- **Sécurité et performance** : MariaDB est reconnue pour sa stabilité, sa rapidité d'exécution et sa robustesse dans la gestion d'un grand volume d'enregistrements.
- **Évolutivité** : Grâce à son support des index, des jointures complexes et à sa bonne documentation, MariaDB est un choix pérenne pour une montée en charge future.

Choix d'architecture

Voici un schéma simple de l'architecture choisie :





Bilan des deux premières semaines

Au terme de ces deux premières semaines de développement, nous avons posé les bases essentielles de la plateforme **SalesTraction**, qui vise à connecter des startups à la recherche de forces commerciales avec des étudiants motivés, sur un modèle de matching inspiré de Tinder.

Semaine 1 : Cadrage des priorités

Dès le lancement du projet, nous avons échangé avec la cliente pour identifier ses priorités. Elle a exprimé un intérêt fort pour la fonctionnalité de **matching entre startups et étudiants**, qui constitue le cœur de l'application. Ce mécanisme permet aux deux parties de "swiper" des profils ou des offres, et d'entrer en contact en cas de match réciproque.

Semaine 2 : Réalisations fonctionnelles

Nous avons mis en place les fonctionnalités suivantes :

- **Système d'authentification** : inscription et connexion pour les deux types d'utilisateurs (startups et étudiants).
- **Page d'accueil** : une page simple avec une présentation du concept.
- **Page de matching** :
 - Pour les startups : possibilité de swiper les profils étudiants.
 - Pour les étudiants : possibilité de swiper les offres des startups.
- **Page Marketplace (côté étudiant)** :
 - Recherche d'offres avec filtres.
 - Candidature directe à une offre.
- **Page Offers (côté startup)** :
 - Création et suppression d'offres.
- **Pages de profil** (startups et étudiants) :
 - Affichées à l'autre partie en cas de match (swipe réciproque).



Ce qu'il reste à finaliser

- Modification des profils (frontend à finaliser, backend déjà prêt).
- Modification des offres côté startup (frontend à finaliser, backend déjà prêt).
- Système de messagerie (frontend et backend à faire ; base de données déjà prête).
- Visualisation des données via un **dashboard** pour les deux types d'utilisateurs (offres, candidatures, matchs, statistiques).
- Ajout d'un système de paiement avec privilège.
- **Page d'admin :**
 - Contrôle des inscriptions.
 - Statistiques globales de la plateforme.
 - Gestion des litiges et modération.