

# Guettaf Ilian

## E-Card

---

CDA - 10/2024-03/2025

---



# Merci.

Merci au corps enseignant de G2R.  
Merci a notre promo.  
Merci a ma famille.



# Qui suis-je ?

---

Ilian Guettaf, 27 ans, actuellement en formation CDA  
et porteur du projet E-Card (...)

---

**E-Card c'est quoi ?**



**E-CARD**

# Personas et Expression du besoin

---

# JOUEUR COMPÉTITIF

**Gabriel Soussi**

22 ans, Salarié, Paris



## Personnalité :

Passionné 9/10

Sociable 9/10

Patient 7/10

Compétitif 10/10

## Usages :

Internet 10/10

Ordinateur 8/10

Smartphone 9/10

Tablette 3/10

## Frustrations

Difficulté à trouver les cartes recherchées.

Multiplication de plateformes utilisées et de comptes.

Insécurité et complexité des transactions/services clients.

Manque de traçabilité des produits/transactions

## Objectifs et Motivations

Acquérir les dernière nouveautés rapidement

Vendeurs fiables, accessibles.

Immersion au sein de la communauté compétitive.

Gestion de ses futurs achats.

Souhaite vendre ce qu'il n'utilise plus.

# COLLECTIONNEUR

**Faiz Athmani**

34 ans, Salarié, Lyon



## Personnalité :

Passionné 10/10  
Sociable 8/10  
Créatif 7/10  
Minutieux 10/10

## Usages :

Internet 10/10  
Ordinateur 9/10  
Smartphone 7/10  
Tablette 3/10

## Frustrations

Difficulté à trouver les cartes recherchées.  
Manque de data sur les cartes rare et vintage.  
Insécurité et complexité des transactions/services clients.  
Manque de transparence lié aux prix/états des cartes

## Objectifs et Motivations

Trouver des cartes rares et anciennes.  
Veut les produits exclusifs et éditions spéciales rapidement.  
Assurance litige.  
Partager sa collection, s'intégrer au sein d'une communauté de collectionneur.  
Souhaite vendre ce qui ne l'intéresse plus afin de financer ses futurs achats.

# Entrepreneur

**Colin André**

26 ans, Auto-entrepreneur, Paris



## Frustrations

Difficile de se démarquer sur les plateformes de vente existantes.

Marges réduites en raison des frais de transaction et de la concurrence.

Gestion compliquée des stocks et des envois.

Manque de visibilité pour développer une clientèle fidèle.

Contraint de jongler entre différentes plateformes pour maximiser les ventes.

## Objectifs et Motivations

Créer une boutique en ligne fiable et compétitive.

Trouver une plateforme offrant des outils simples pour vendre ses cartes en ligne.

Générer des revenus stables grâce à la vente de cartes TCG.

Bénéficier d'un accompagnement et d'un service client réactif.

Atteindre une audience plus large et internationale pour ses produits.

## Personnalité :

Passionné 8/10

Organisé 7/10

Entrepreneur 10/10

Ambitieux 9/10

Compétitif 9/10

## Usages :

Internet 10/10

Ordinateur 10/10

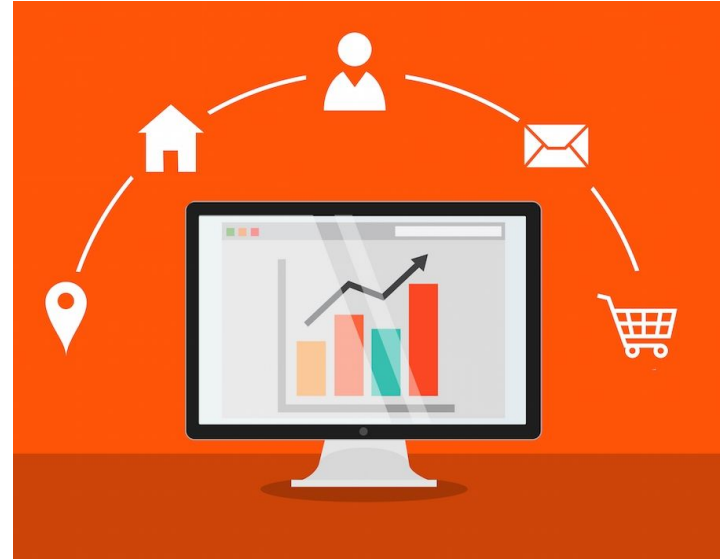
Smartphone 10/10

Tablette 5/10



## Besoins Fonctionnels

- Gestion de compte
- Dashboard
- Recherches et contenus
- Achats et ventes
- Suivi des transactions



# Expression des besoins



**Accès rapide et simple aux  
Cartes Recherchées**



**Rapidité et Fiabilité**



**Sécurité et Transparence**

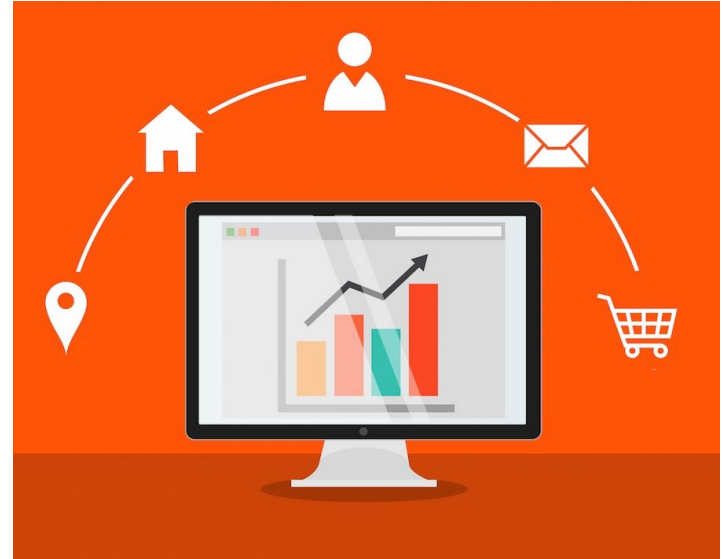


**Facilité de Vente**

# Fonctionnalités

## Besoins Fonctionnels

- Gestion de compte
- Dashboard
- Recherches et contenus
- Achats et ventes
- Suivi des transactions



# Fonctionnalités

## Besoin non fonctionnels

**Sécurité** : Protection des données, transactions sécurisées.

**Performance** : Chargement rapide, disponibilité du site 24/7.

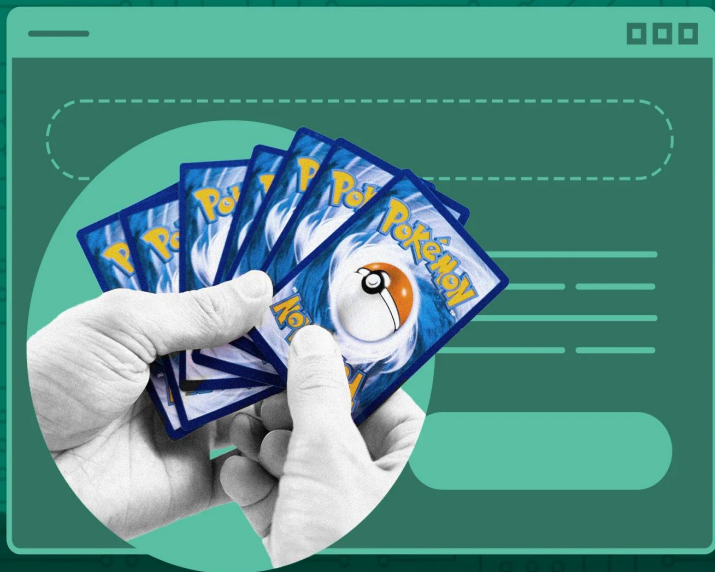
**Accessibilité** : Compatible mobile et ordinateur.

**Scalabilité** : Capacité à gérer une croissance du nombre d'utilisateurs.

**Fiabilité** : Système stable et peu de pannes.

# Objectifs Et Limites

---



# Objectif

Marketplace pratique, sécurisée et accessible a tout passionné.

Large gamme d'offre, une interface simple, centralisation des offres EU (13% Market Share) et NA(23%).

E-Card permettra une large gamme d'offre, une interface simple et des fonctionnalités , permettant a tout acheteur d'avoir les outils nécessaires afin de s'épanouir pleinement dans leur passion, notamment a travers une expérience utilisateur fluide et mémorable.

# Marché

## Global Trading Card Games Market

**vmr** VERIFIED  
MARKET  
RESEARCH

**7.80%**

CAGR from  
2024 to 2031

Source:  
[www.verifiedmarketresearch.com](http://www.verifiedmarketresearch.com)

\$ 6.46  
Billion

\$ 11.78  
Billion

2024 2025 2026 2027 2028 2029 2030 2031

Le marché mondial des jeux de cartes à collectionner (TCG) est en croissance constante depuis plusieurs années, selon une étude récente\* le chiffre d'affaire mondial des TCG a dépassé les 6 milliards de dollars en 2023, s'en suit une projection atteignant un CA prévisionnel de 12 milliards de dollars. Avec un CAGR de 7.80% par an, le milieu a pour voie de se développer et d'évoluer rapidement.,

# Concurrence



## **Forces :**

Communauté d'utilisateurs solide et fidèle.  
Outils avancés de suivi des prix.  
Réputation bien établie.

## **Faiblesses :**

Frais de transaction élevés.  
Interface peu intuitive.  
Offres limitées.  
Service client peu réactif/peu fiable.

## **Opportunités :**

Croissance des achats en ligne.  
Partenariats exclusifs avec des acteurs clés.  
Fonctionnalités communautaires renforcées.



## **Forces :**

Implanté en europe.  
Large gamme de produits TCG.  
Multilinguisme attirant un public varié.

## **Faiblesses :**

Interface perçue comme obsolète.  
Frais de transaction dissuasifs.  
Service client critiqué.  
Offres limités.

## **Opportunités :**

Croissance continue du marché.  
Amélioration des services d'authenticité.  
Organisation d'événements en direct pour attirer des utilisateurs.

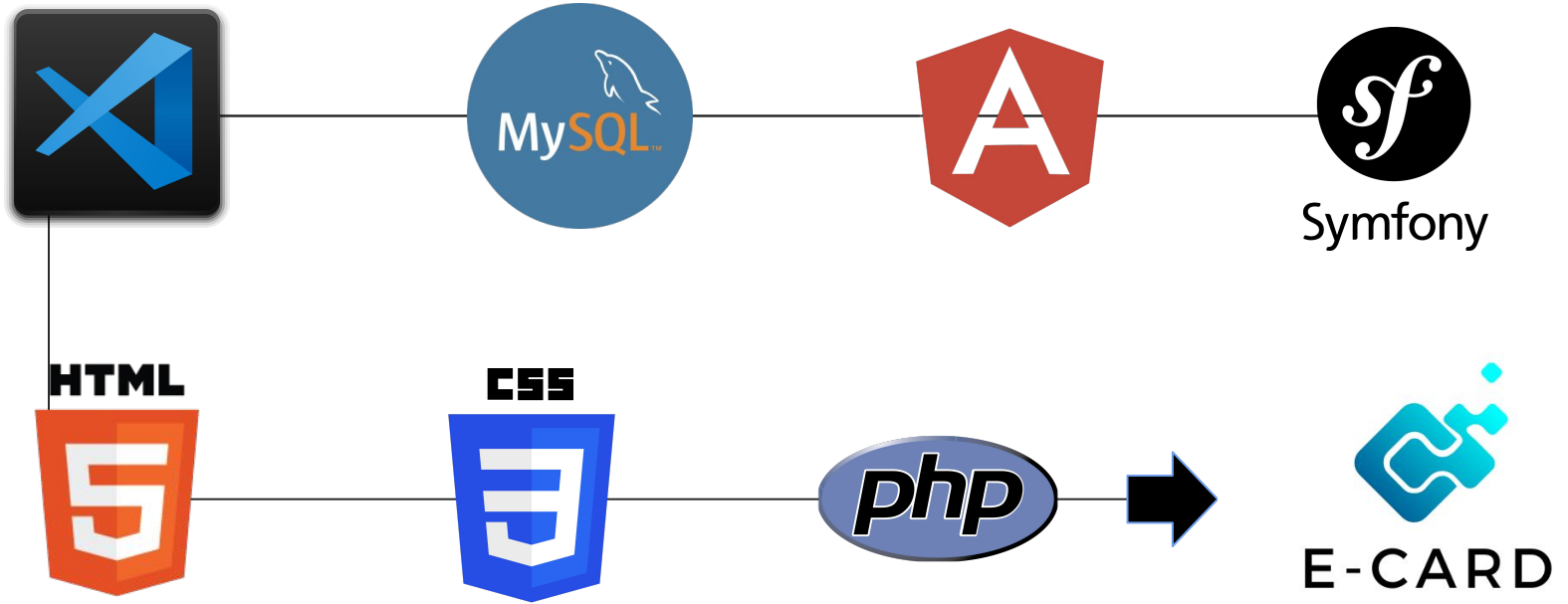


# Limites

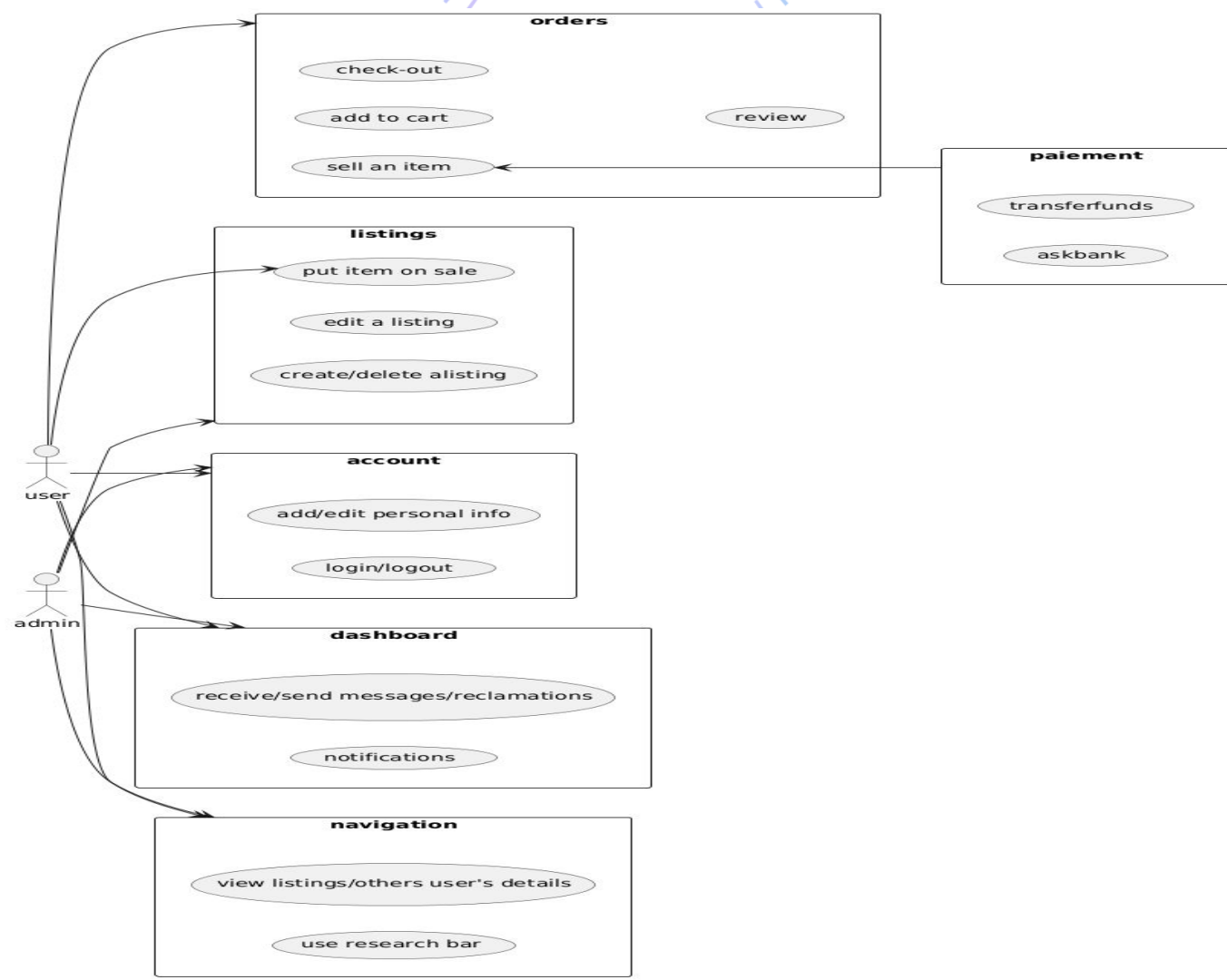
E-Card pourra proposer, a l'avenir, un système de Scan de cartes via smartphone, permettant d'améliorer au mieux les recherches et mises en ventes de chaque utilisateurs.



# Technologies



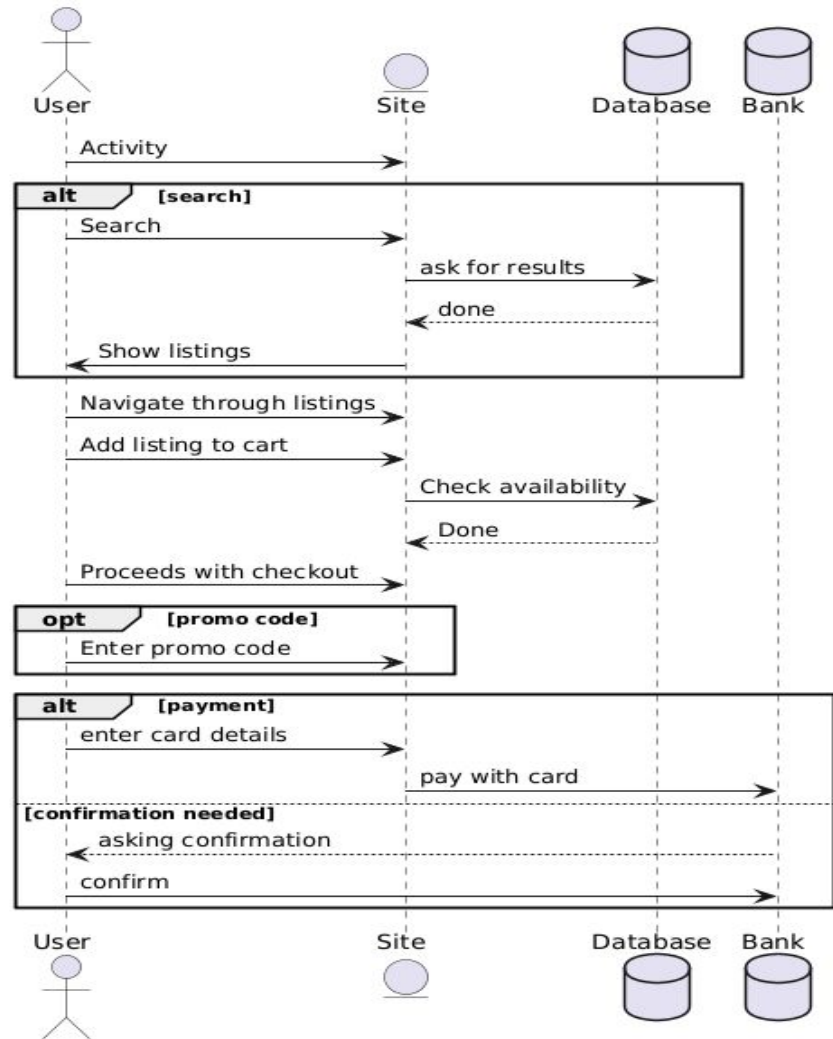
# UML Usecase



# UML Séquences

```

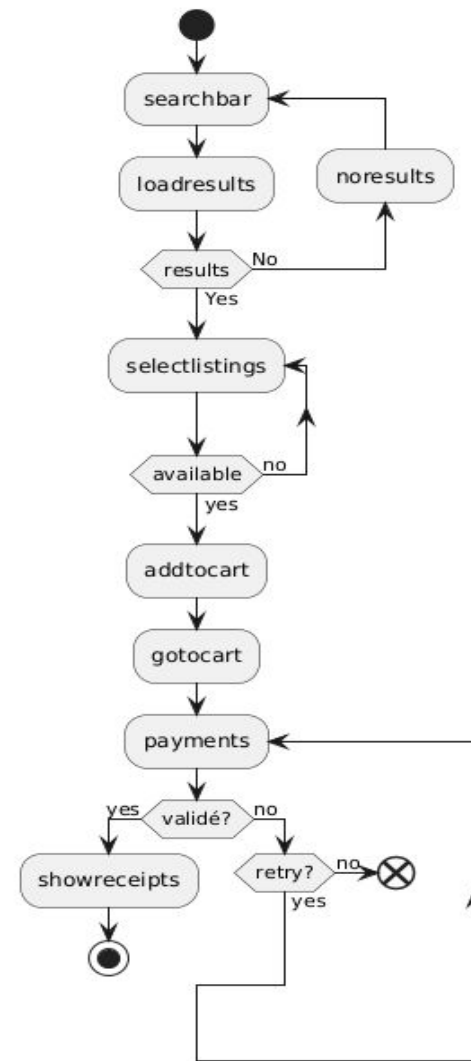
@startuml
actor "User"
entity "Site"
database "Database"
database "Bank"
User -> Site : Activity
alt search
User -> Site : Search
Site -> Database : ask for results
Database --> Site : done
Site -> User : Show listings
end
User -> Site : Navigate through listings
Site -> Site : Add listing to cart
Site -> Database : Check availability
Database --> Site : Done
User -> Site : Proceeds with checkout
opt promo code
User -> Site : Enter promo code
end
alt payment
User -> Site : enter card details
Site -> Bank : pay with card
else confirmation needed
Bank --> User : asking confirmation
User -> Bank : confirm
end
@enduml
    
```



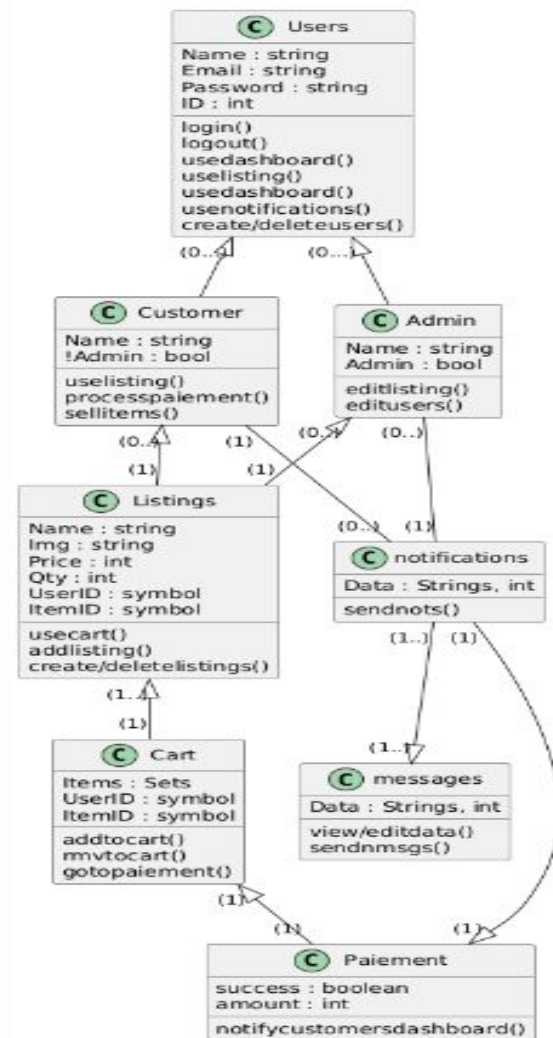
# UML Activités

```
@startuml
start
repeat :searchbar;
:loadresults;
backward :noresults;
repeat while (results) is (No) not (Yes)
repeat :selectlistings;
repeat while (available) is (no) not (yes)
:addtocart;
:gotocart;

repeat :payments;
if (validé?) then (yes)
:showreceipts;
stop
else (no)
if (retry?) then (no)
end;
else (yes)
@enduml
```



# UML Classes



<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="radio"/>	0 Open	✓ 12 Closed
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="radio"/>	<b>Wireframes/maquette</b>	#13 by Slay3rr was closed 19 minutes ago <a href="#">↗ Diapo</a>
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="radio"/>	<b>Github's tasks</b>	#12 by Slay3rr was closed 19 minutes ago <a href="#">↗ Diapo</a>
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="radio"/>	<b>UML Activité</b>	#11 by Slay3rr was closed 20 minutes ago <a href="#">↗ Diapo</a>
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="radio"/>	<b>UML Séquences</b>	#10 by Slay3rr was closed 23 minutes ago <a href="#">↗ Diapo</a>
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="radio"/>	<b>UML Classes</b>	#9 by Slay3rr was closed 23 minutes ago <a href="#">↗ Diapo</a>
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="radio"/>	<b>UML Usecase</b>	#8 by Slay3rr was closed 24 minutes ago <a href="#">↗ Diapo</a>
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="radio"/>	<b>technologie utilisée</b>	#7 by Slay3rr was closed 27 minutes ago <a href="#">↗ Diapo</a>
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="radio"/>	<b>Objectif/limite du projet</b>	#6 by Slay3rr was closed 28 minutes ago <a href="#">↗ Diapo</a>
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="radio"/>	<b>Expression du besoin</b>	#5 by Slay3rr was closed 29 minutes ago <a href="#">↗ Diapo</a>
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="radio"/>	<b>Personas</b>	#4 by Slay3rr was closed 29 minutes ago <a href="#">↗ Diapo</a>
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="radio"/>	<b>Sujet du projet</b>	#3 by Slay3rr was closed 29 minutes ago <a href="#">↗ Diapo</a>
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="radio"/>	<b>Slides 1-3 (intro)</b>	#2 by Slay3rr was closed 30 minutes ago <a href="#">↗ Diapo</a>



# GitHub

LabelsMilestones

New milestone

2 Open0 Closed

Sort

Diapo

Due by October 21, 2024

Last updated 8 minutes ago

100% complete

0 open

12 closed

Edit

Close

Delete

@Slay3rr's First Presentation

Add status update

Backlog

Team capacity

Current iteration

Roadmap

My items

View 6

New view

Filter by keyword or by field

Discard

Save

Backlog

0

Estimate: 0

Todo

0 / 5

Estimate: 0

In Progress

0 / 5

Estimate: 0

Done

12

Estimate: 0

This item hasn't been started

This is actively being worked on

This has been completed

FirstPresentation #6

Objectif/limite du projet

FirstPresentation #2

Slides 1-3 (intro)

FirstPresentation #3

Sujet du projet

FirstPresentation #4

Personas

FirstPresentation #5

Expression du besoin

FirstPresentation #7

+ Add item

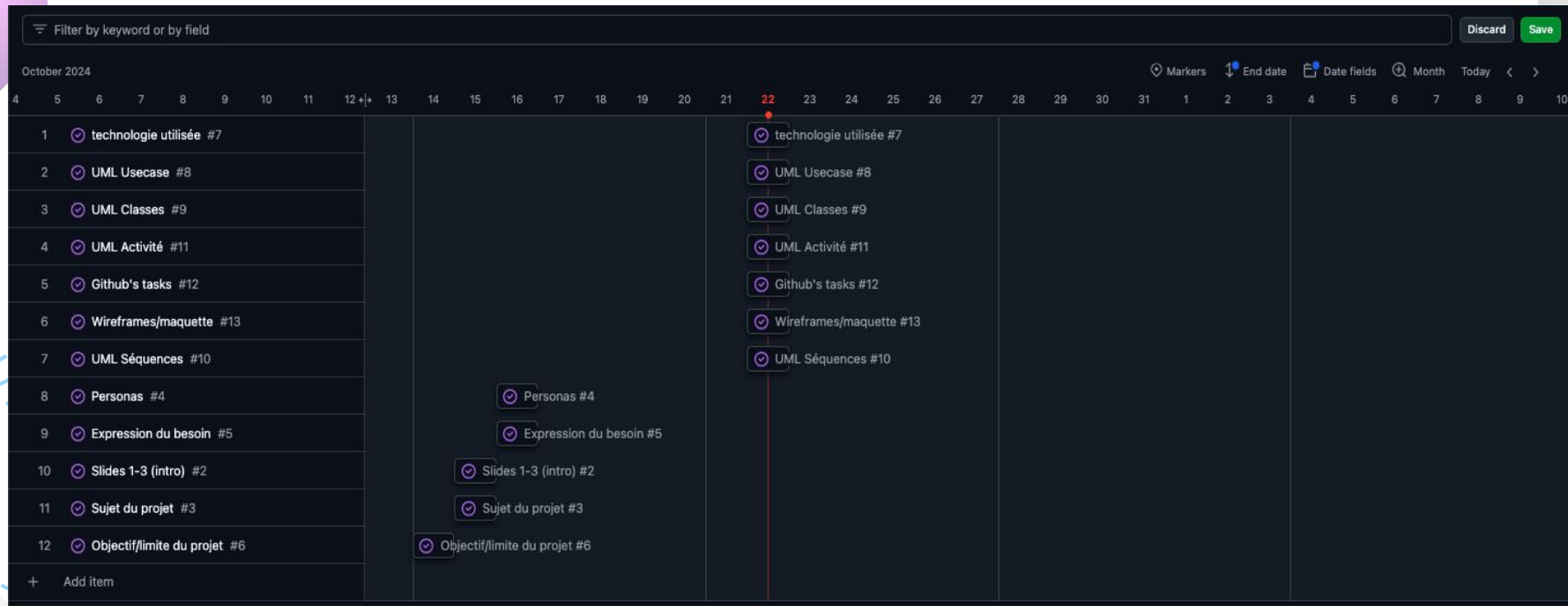
+ Add item

+ Add item

+ Add item



# ROADMAP



# Aperçu



E-CARD

# Offre et demande

## Taille du Marché

Le marché mondial des jeux de cartes à collectionner (TCG) est en croissance constante depuis plusieurs années, selon une étude récente le chiffre d'affaires mondial des TCG a dépassé les 15 milliards de dollars en 2023, s'en suit une projection de croissance annuelle de plus de 15% jusqu'en 2032, atteignant un CA prévisionnel de 49 milliards de dollars (BRI).

## Motivation d'achat

Les joueurs cherchent continuellement des cartes spécifiques pour améliorer leurs decks, sachant que chez Pokemon ou Yugioh, de nouvelles éditions leur étant indispensable sont commercialisés en moyenne 2 fois par mois. Les collectionneurs sont à la recherche de nouvelles pièces rares ou d'éditions spéciales pour compléter leurs collections.

## Acteurs du Marché

Plateformes : TCGPlayer, Cardmarket, ou encore ebay.

Distributeurs : Des entreprises comme Inaris, Konami, ou The Pokémon Company proposent leurs propres plateformes pour professionnel et détaillants.

Revendeurs indépendants : De nombreux magasins indépendants spécialisés offrent une sélection variée de cartes.

# Environnement



Les événements sociaux, profondément ancrés auprès des joueurs et des collectionneurs passionnés, influencent fortement les tendances et les habitudes d'achat. Chacun souhaite être prêt et posséder les meilleures cartes pour le prochain rendez-vous.

De ce fait, l'expansion significative des tournois et événements TCG contribue massivement au développement des jeux, et donc de leurs communautés respectives. Chaque année, des milliers de tournoi sont organisés à travers le monde, chacun regroupant des milliers d'intéressés.

De plus, les médias sociaux et les plateformes de streaming ont également un impact significatif sur la promotion et la visibilité de ces jeux de cartes.



Pokemon World Championship 2024 Hawaii (USA)  
+14 000 spectateurs (+40% / 2023)

# Acteurs internes (modèle économique)

## Développement et Maintenance du Site Web :

Développement initial de la plateforme en ligne, maintenance continue pour garantir des performances optimales et des mises à jour régulières.

Coût estimé : **40 000€**

Pourcentage : **26.67%**

## Infrastructure et Hébergement

Infrastructure technologique, l'hébergement du site web, serveurs, logiciels et outils de sécurité.

Coût estimé : **25 000€**

Pourcentage : **16,67%**

## Sécurité des Données :

Mesures de sécurité robustes pour protéger les données des utilisateurs, certificats SSL, pare-feu et systèmes de sauvegarde.

Coût estimé : **15 000€**

Pourcentage : **10%**

## Marketing et Publicité :

Campagnes marketing en ligne et hors ligne, publicité sur les réseaux sociaux, référencement payant, partenariats de sponsoring, etc.

Coût estimé : **30 000€**

Pourcentage : **20%**

## Ressources Humaines :

Salaires et avantages sociaux pour les spécialistes du marketing, le service client, etc.

Coût estimé : **25 000€**

Pourcentage : **16.67%**

## Frais Juridiques et Administratifs :

Honoraires d'avocats pour la rédaction de contrats, consultations juridiques, frais administratifs liés à la création et à la gestion de l'entreprise.

Coût estimé : **10 000€**

Pourcentage : **6,67%**

## Autres Frais Divers :

Tout autre coût imprévu comme les frais de déplacement, les fournitures de bureau, etc.

Coût estimé : **5 000€**

Pourcentage : **3.33%**

**Total des Frais de Dépenses : 150 000 €**

# MODÉLISATION GRAPHIQUE

## Points scored

**Autres**

3,1%

**Administratif**

6,2%

**RH**

16,5%

**Marketing**

20,6%

**Développement**

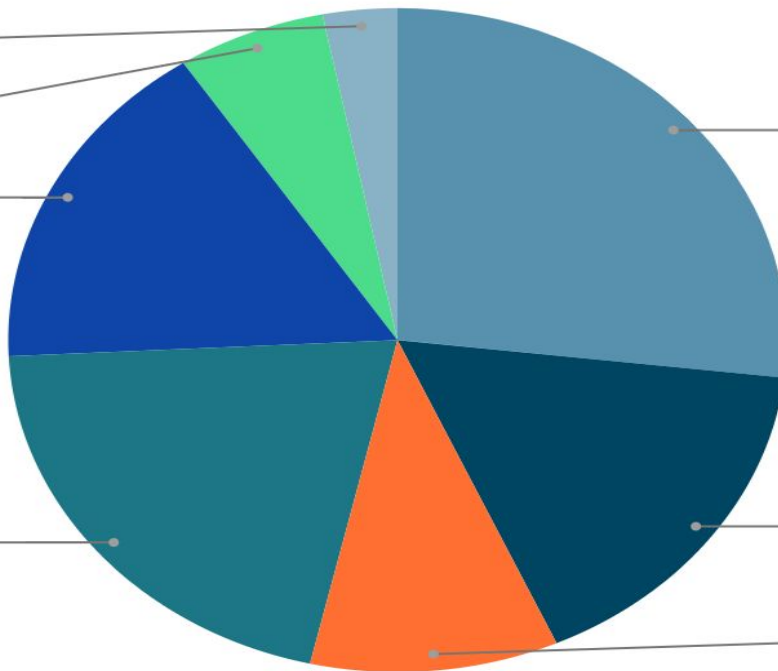
26,8%

**Infrastructure**

16,5%

**Sécurité**

10,3%



# Expression des besoins

## Accès rapide et simple aux Cartes Recherchées

Les utilisateurs veulent une plateforme simple à utiliser, avec des filtres efficaces pour trouver rapidement les cartes recherchées. Ils recherchent également des nouveautés et éditions spéciales en temps réel. Une centralisation des offres est nécessaire.

## Rapidité et Fiabilité

La vitesse et gestion des transactions sont cruciales, notamment pour les joueurs qui veulent obtenir les dernières cartes pour rester compétitifs. E-Card doit garantir un accès aux nouveautés en temps réel auprès de vendeurs vérifiés, avec assurance pour chaque transaction.

## Sécurité et Transparence

Les transactions doivent être sécurisées et transparentes, avec des descriptions claires de l'état des cartes et des prix. La plateforme doit offrir un suivi des commandes, des un support client efficace pour renforcer la confiance.

## Facilité de Vente

Les vendeurs, qu'ils soient débutants ou professionnels, souhaitent un processus simple pour lister et gérer leurs produits. Une interface intuitive et des outils de gestion des ventes permettront a tous les vendeurs de gérer leur stock comme un professionnel.

# Acteurs externes

## **Fournisseurs et Distributeurs :**

Éditeurs : Konami, The Pokémon Company, qui fournissent les cartes.

Distributeurs : Entreprises qui fournissent des lots de cartes ou des produits dérivés. (Inaris, DSTRIB,

## **Clients :**

Joueurs de TCG : Cherchent à acheter des cartes pour jouer ou améliorer leurs decks.

Collectionneurs : Recherchent des cartes rares, anciennes, ou des éditions spéciales.

## **Concurrents :**

Plateformes Établies : TCGPlayer, Cardmarket, MagicCardMarket, eBay, et autres plateformes similaires.

Nouveaux Entrants : Autres startups ou services en ligne qui peuvent entrer sur le marché.

## **Régulateurs et Autorités :**

**Organismes de Régulation :** Autorités qui établissent des normes pour le commerce en ligne, la protection des consommateurs, et la propriété intellectuelle.

**Fédérations de jeux/événementiel :** Peuvent influencer les règles et la législation concernant les compétitions et les produits liés aux TCG.

## **Partenaires Stratégiques :**

### **Sites de Comparaison de Prix :**

Collaborations pour augmenter la visibilité des offres.


### **Influenceurs et Streamers :**

Créateurs de contenu qui peuvent promouvoir la plateforme et attirer des utilisateurs.

## **Investisseurs :**

**Capital-Risque :** Investisseurs potentiels intéressés par le secteur des TCG et le E-commerce.





# 926,225 €

---

Chiffre d'affaire projeté sur 3 ans

---

# PERSPECTIVES FINANCIÈRES

Avec ce graphique nous observons la croissance de notre chiffre d'affaire par trimestre lors de la 1ère année d'activité.

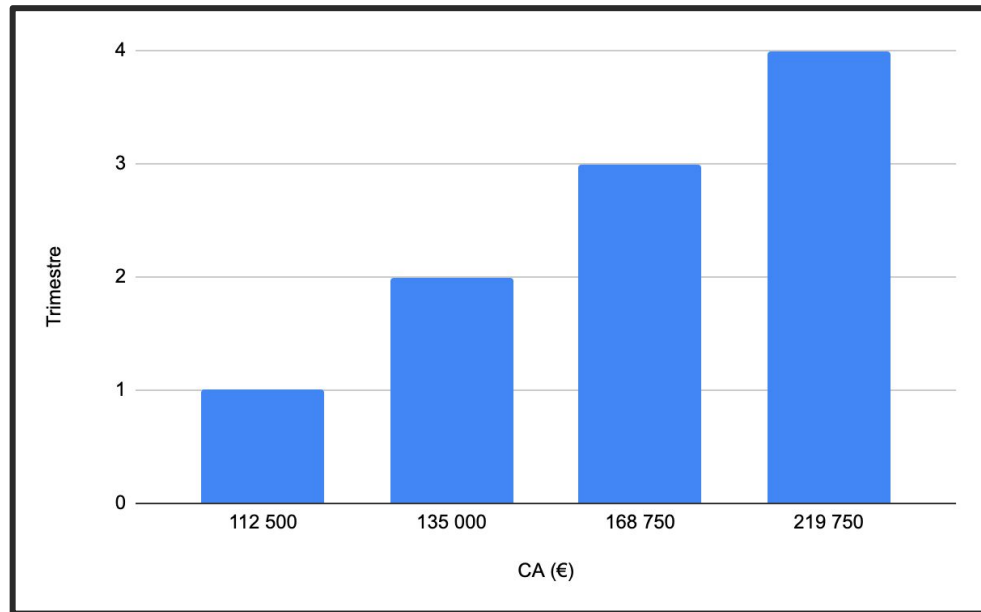
Nous observons alors :

Trimestre 1 : Croissance de **15%**

Trimestre 2 : Croissance de **20%**

Trimestre 3 : Croissance de **25%**

Trimestre 4 : Croissance de **30%**



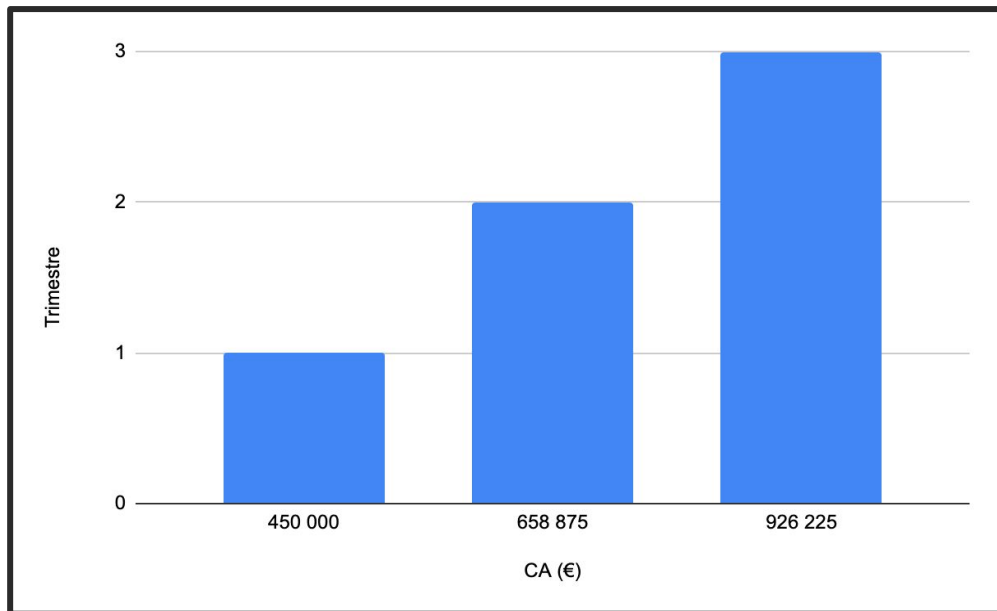
# PERSPECTIVES FINANCIÈRES

Avec ce graphique, nous observons la croissance de notre chiffre d'affaire par an, et ce, durant les 3 premières années de notre activité  
Nous observons alors :

1ère Année : Un **CA** de **450 000€**

2è Année : Croissance de **50%**

3è Année : Croissance de **40%**



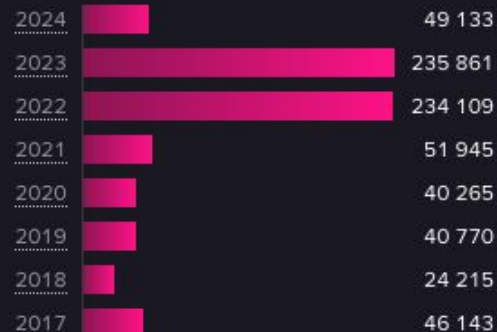
# Environnement

## En chiffres

All-time Peak Viewers:

**235 861** #39th

Pokemon TwitchCup 3 →



Total Prize Pool:

**\$5 162 530** #40th

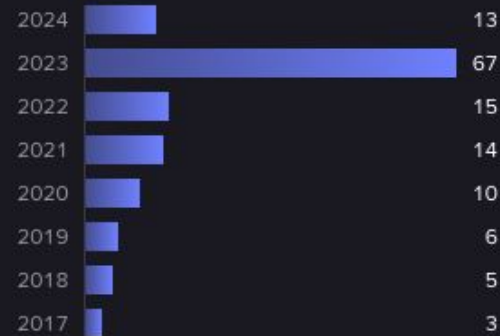
8% in 2024 (\$391 250)



Tournaments:

**133** #43rd

10% in 2024 (13)



# MARKETING

## Segmentation du marché

Deux segments de clientèle ciblés :  
Les joueurs compétitif cherchant à être à jour  
parmis les nouveautés mensuelles  
Les collectionneurs passionnés à la recherche de  
cartes rares ou d'éditions spéciales.  
Déploiement de stratégies pour attirer les  
amateurs occasionnels en mettant en avant  
l'accessibilité et la convivialité de notre plateforme.

## Suivi des Performances

Mis en place des indicateurs de performance clés  
(KPIs) pour suivre l'efficacité de nos efforts  
marketing et de vente, taux de conversion, retour  
sur investissement publicitaire et la satisfaction  
client.  
Des analyses régulières seront effectuées pour  
évaluer les tendances du marché, identifier les  
opportunités émergentes et ajuster notre stratégie  
en conséquence.

## Communication

Mis en place de stratégies de marketing digital :  
Publicité ciblée sur les réseaux sociaux,  
référencement organique, partenariats avec des  
créateurs de contenu, emailing. Des événements  
promotionnels, tels que des remises spéciales et  
des concours, seront organisés pour stimuler  
l'engagement des utilisateurs et générer du trafic  
vers notre plateforme.

## Expérience Client

Nous offrirons une expérience client personnalisée  
en utilisant des données utilisateur pour fournir des  
recommandations de produits pertinentes et des  
offres spéciales adaptées aux intérêts et aux  
comportements d'achat individuels.  
Communication proactive avec les clients pour  
résoudre rapidement les problèmes, recueillir des  
feedbacks et renforcer les relations à long terme.

# MARKETING

## Partenariats

Nous établirons des partenariats stratégiques avec des influenceurs, créateurs de contenus, joueurs professionnels, des boutiques spécialisées et des organisateurs de tournois et événements (Conventions, **GalaTCG**....) pour accroître notre visibilité et notre crédibilité dans la communauté des joueurs et consommateurs de TCG.

Des accords de co-marketing seront conclus avec des éditeurs de jeux et des marques associées pour promouvoir mutuellement nos produits et services.



Événement **GalaTCG** Paris 2023 réunissant plus de 4000 personnes

# MARCHÉ



## Marché cible

Nous avons identifié deux principaux segments de clientèle pour notre plateforme : les joueurs de TCG cherchant à améliorer leurs decks et les collectionneurs à la recherche de cartes rares. Nous ciblons également les vendeurs professionnels et jeunes entrepreneurs souhaitant s'intégrer au sein de ce secteur pleins d'opportunités.

Notre marché cible est caractérisé par une demande constante de nouvelles cartes et de nouvelles opportunités professionnelles.



## Concurrence

Nos principaux concurrents comprennent des plateformes telles que Cardmarket, et TCGplayer. Ces plateformes offrent une variété de cartes TCG, avec pour chacun, des forces et des faiblesses. Cardmarket, avec ses 45% de PM en Europe, se distingue par son interface conviviale mais manque de service client efficace, TCGplayer, avec ses 60% de PM, offre des prix compétitifs, mais est exclusivement réservé à NA.

# Résumé.

Les jeux de carte a jouer et a collectionner sont ma passion depuis enfant.

Étant pleinement investi dans cette passion et ayant eu la chance de voyager et rencontrer d'autres passionnés, parfois a travers le globe, il m'est apparu comme une évidence de répondre aux problématiques que cet univers connaît aujourd'hui.

Les besoins sont variés, les attentes sont grandes, et le potentiel de cet univers est sans limite. E-Card consiste a réunir, épanouir et proposer à tous ses utilisateurs une plateforme centralisée où vivre sa passion est mot d'ordre.