

PORTFOLIO

Baptiste Penel

 [Linkedin](#)

 [Site web](#)

Baptiste Penel

PRODUCT DESIGNER / PM

Dans un contexte où *l'intelligence artificielle* vient **bouleverser les usages** et fait émerger de nouveaux comportements, j'oriente mes réflexions pour améliorer et repenser les interfaces dans le but de produire des solutions qui répondent **vraiment** aux besoins des utilisateurs.

 baptiste@penel.net

 30/11/1999

 Île-de-France

ÉTUDES

Sept. 2021 – Juil. 2023

Master UX-UI Design

MyDigitalSchool, Paris

UX/UI Design, user research, psychologie cognitive, gestion de projet, business plan

Sept. 2018 – Juil. 2021

Bachelor Webdesign

MyDigitalSchool, Paris

Design, développement front, intégration web, marketing, gestion de projet

EXPÉRIENCES

Sept. 2023 – Aujourd'hui

Propulse by CA

Product Designer (UX-UI) – CDI

- Recherches utilisateurs
- Amélioration du site internet (Landing pages, Téléchargement de livres blancs, Gestion d'événements, Articles)
- Conception d'un parcours de pré-onboarding pour qualifier et orienter les entrepreneurs en amont (Identification des profils utilisateurs pour personnaliser l'expérience, Réduction des frictions dès la première interaction : Moins d'abandonnistes dans le parcours, x2 du taux de conversion)
- Amélioration continue de l'outil de business plan (Identification des points de friction via les datas, tests utilisateurs et interviews)
- Création et maintien du design system
- Rôle de pont entre design et développement (Rédaction des specs fonctionnelles, suivi et priorisation des tickets, QA)

Sept. 2021 – Août 2023

Propulse by CA (ex JesuisEntrepreneur)

UX-UI Designer - Alternance

- Refonte et amélioration de l'outil de création de Business Plan (x2 du taux de conversion, réduction des abandonnistes, x20 sur le nombre de leads)
- Refonte du site JeSuisEntrepreneur vers Propulse (Landing page, tests utilisateurs, maquettes, priorisation et suivi de mise en production)

Oct. 2020 – Août 2021

Agence Artizeo, Clichy

UI Designer Junior - Alternance

- Veille, étude d'ergonomie de concurrents
- Design d'application mobile : création de wireframes et maquettes UI

Sept. 2019 – Déc. 2020

Freelance

Développeur web - freelance

- Création de sites vitrines

COMPÉTENCES

- ✓ Vibe coding
- ✓ IA
- ✓ Product
- ✓ Recherche utilisateurs
- ✓ Design system
- ✓ Rédaction de Specs
- ✓ Priorisation
- ✓ Gestion de projet
- ✓ Q&A

OUTILS



Figma



Notion



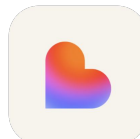
ChatGPT



Claude



Figma Make



Lovable

On reste en contact ?



Site web →



LinkedIn →

Construction d'un site d'acquisition 2026

Contexte

Nécessité d'un site présentant la nouvelle gamme pour les Pros, orienté acquisition, en s'appuyant des actifs existants de Propulse (contenus, ...) avec un objectif de conquête fort : capter et convertir de nouveaux prospects pour reprendre des parts de marché faces aux néo-acteurs.

Problème

Le site national du Crédit Agricole, plus lourd et complexe à faire évoluer (process de validation, délais de mise à jour), ne permettait pas l'agilité nécessaire pour tester et itérer rapidement sur le message et l'offre. Le risque était aussi de construire un site sans cadrage clair de la cible, ce qui aurait dilué le message et limité l'acquisition.

Process

- Phase de cadrage : animation d'ateliers avec les parties prenantes pour définir la cible (profils d'entrepreneurs, besoins)
- Définition du positionnement : comment présenter la richesse de la nouvelle gamme par rapport aux néos-acteurs
- Construction de l'architecture du site (parcours par profil, mise en avant des offres)
- Conception des maquettes en cohérence avec la charte Crédit Agricole
- Itérations rapides avec les parties prenantes
- Suivi de la mise en prod avec les devs

Résultat

- Cadrage clair de la cible permettant la construction de pages dédiées par cible avec message personnalisé selon le profil
- Site agile permettant des mises à jour et itérations rapides, optimisé conversion

WORK IN PROGRESS



SIMULATEUR DE FINANCEMENT

De la discovery à la delivery 2026

Contexte

Après une phase de recherches utilisateurs, le plus gros pain des entrepreneurs était d'estimer le coût d'un financement lors de leur création de business plan ou lors du développement de leur activité.

Problème

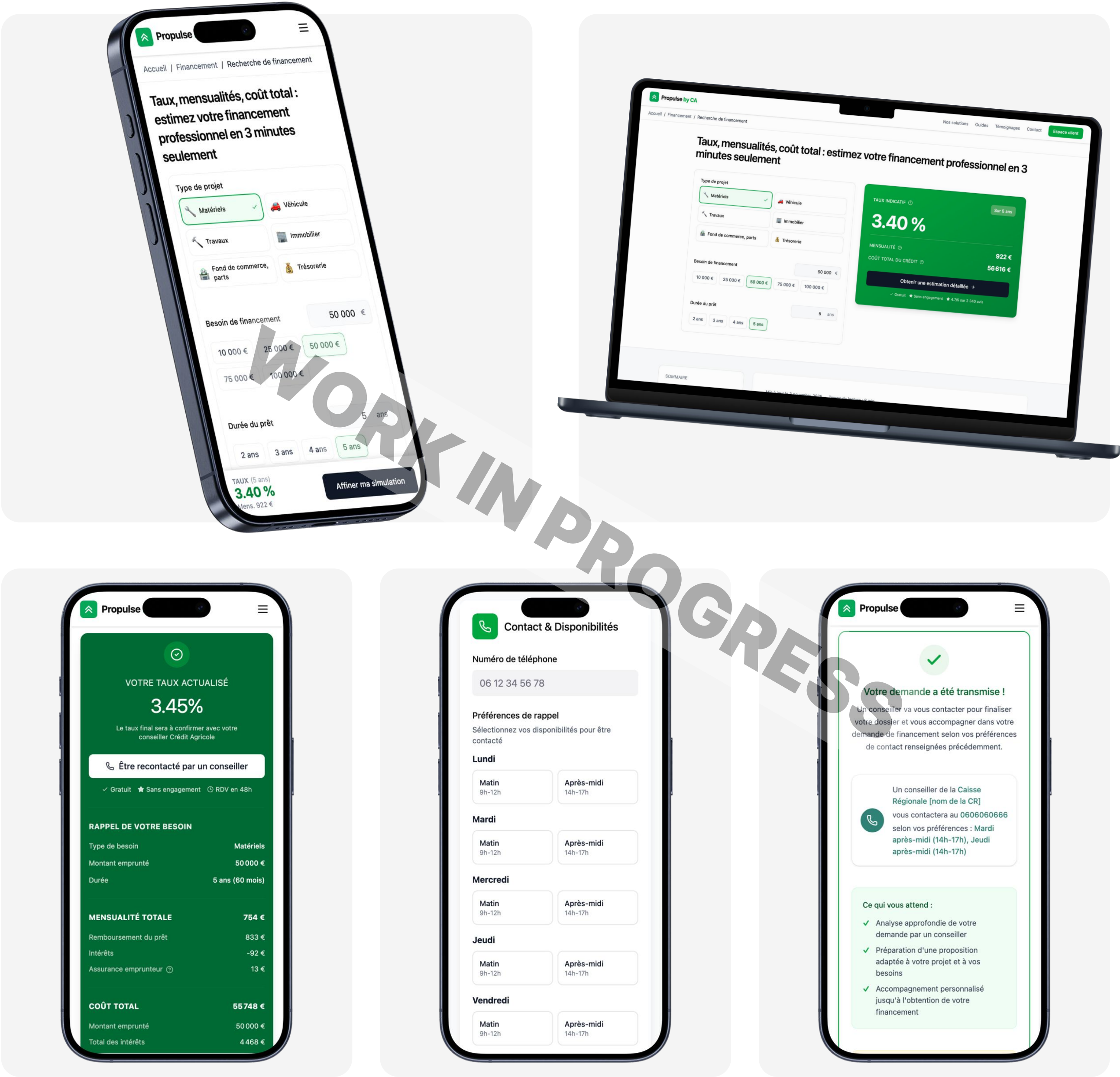
Opportunité manquée de capter des leads qualifiés en haut de funnel et d'apporter une valeur immédiate avant conversion.

Process

- Discovery : interviews utilisateurs et parties prenantes pour cadrer le besoin, analyse de données marché
- Définition des cas d'usage et des variables du simulateur
- Conception UX du parcours (simple, progressif, sans friction)
- Prototypage et tests utilisateurs
- Cadrage juridique
- Priorisation des features et coordination avec les devs jusqu'à la mise en prod
- Suivi des métriques post-lancement

Résultat

- N/A



ESPACE ENTREPRENDRE

Espace connecté 2024 - Aujourd'hui.

Contexte

Réflexion autour d'un espace connecté destiné aux personnes au stade d'idée de projet entrepreneurial, en amont de la création d'entreprise. L'objectif était de les accompagner dans leur réflexion via des contenus (articles, guides), des outils et des ressources pour se former et se renseigner avant de se lancer.

Problème

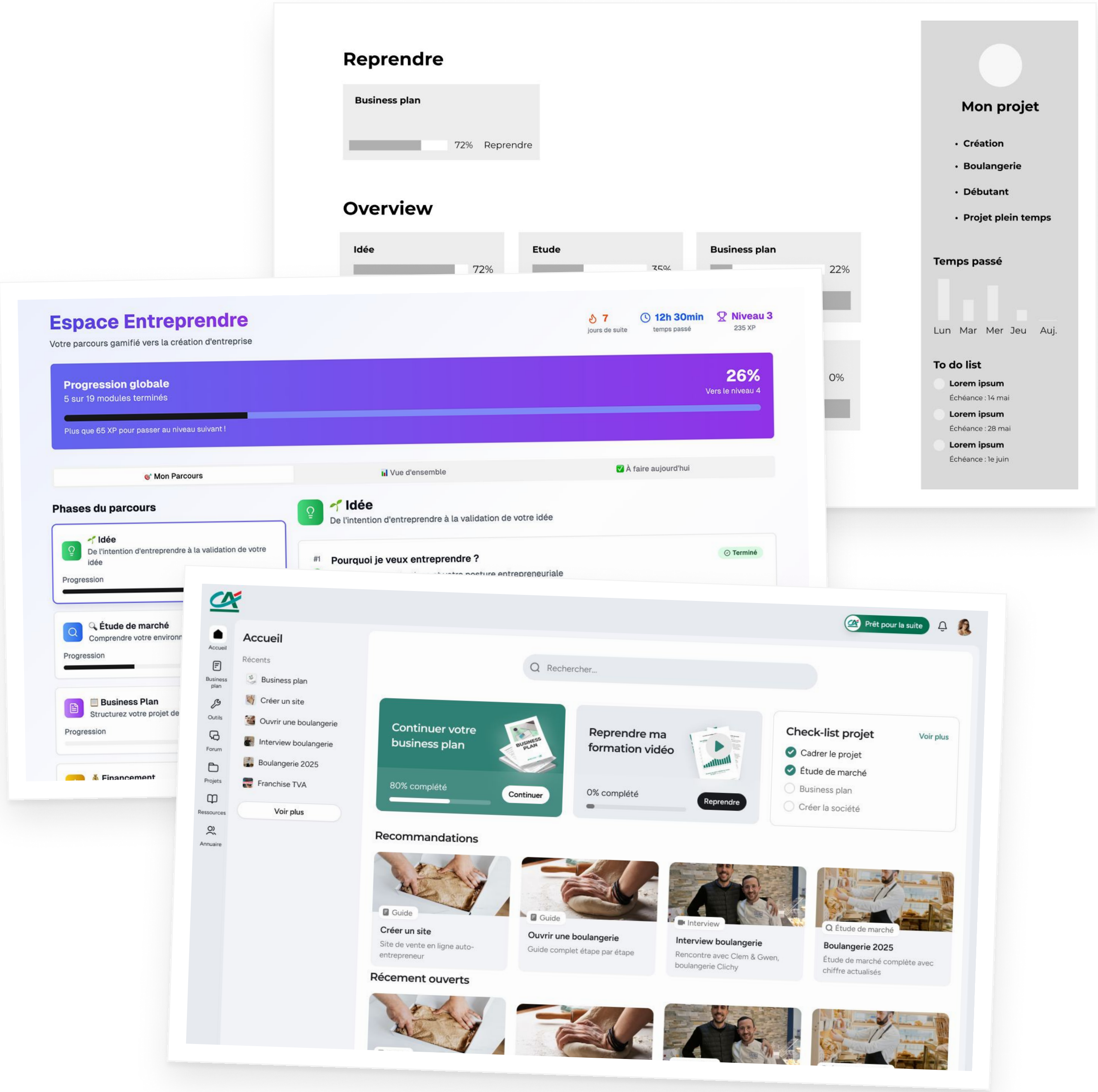
Le besoin identifié était réel mais sa place dans le funnel restait à valider : est-ce que cibler des utilisateurs aussi en amont (simple idée, pas encore de projet structuré) avait du sens pour Propulse, à la fois en termes d'impact business et de retour sur investissement dev ?

Process

- Animation d'ateliers de cadrage avec les parties prenantes pour aligner tout le monde sur le besoin et les objectifs
- Définition du persona cible (stade idéation) et de ses besoins spécifiques
- Évaluation de la position de cet espace dans le funnel global de Propulse
- Estimation de l'effort de développement nécessaire pour la roadmap
- Mise en perspective avec les objectifs de l'entreprise

Résultat

- Besoin situé trop en amont du funnel de conversion → Décision d'arrêter le projet avant tout développement, évitant un investissement de temps disproportionné et ROI incertain
- Cadrage réutilisé pour mieux qualifier les futures opportunités similaires (où placer le curseur dans le funnel)



PRÉ-ONBOARDING

Aiguillage en amont de parcours 2025

Contexte

Beaucoup d'utilisateurs arrivaient dans le parcours sans savoir pour qui il était concerné, générant de la confusion dès les premières secondes.

Problème

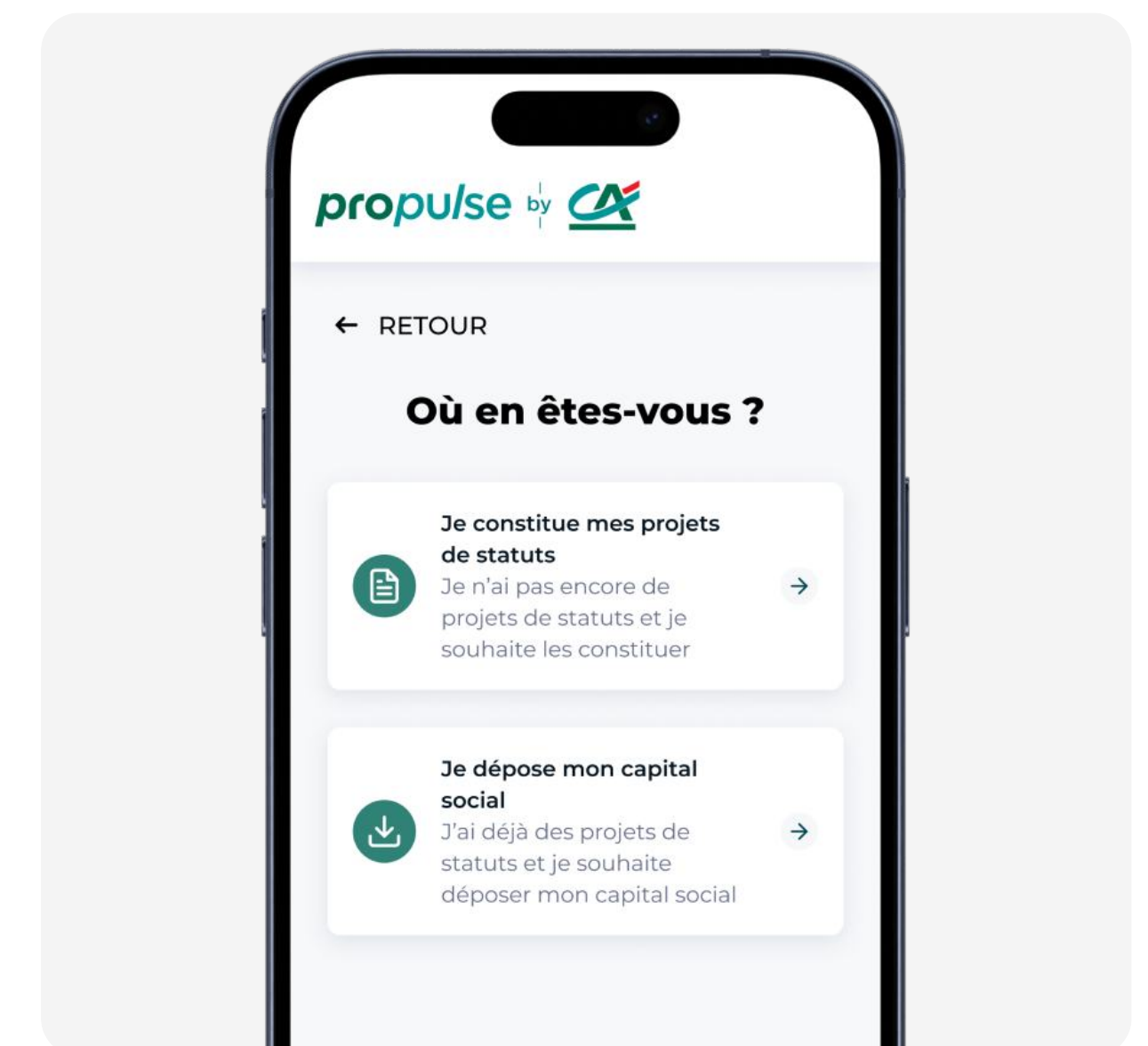
Taux de conversion faible et nombre d'abandonnistes élevés, les utilisateurs ne pouvaient pas aller au bout du parcours.

Process

- Analyse du funnel d'activation et identification du drop principal
- Conception d'un parcours de qualification en amont (particulier, en stade de création d'entreprise)
- Parcours adapté selon le profil détecté

Résultat

- Amélioration du taux de conversion de **~8%**
- Meilleure qualification des profils dès l'entrée dans le parcours



DESIGN SYSTEM

Référentiel design → dev 2024 - Auj.

Contexte

Nécessité d'avoir un référentiel design commun pour garantir une incohérence visuelle entre les écrans et gagner du temps côté dev à chaque nouvelle feature.

Problème

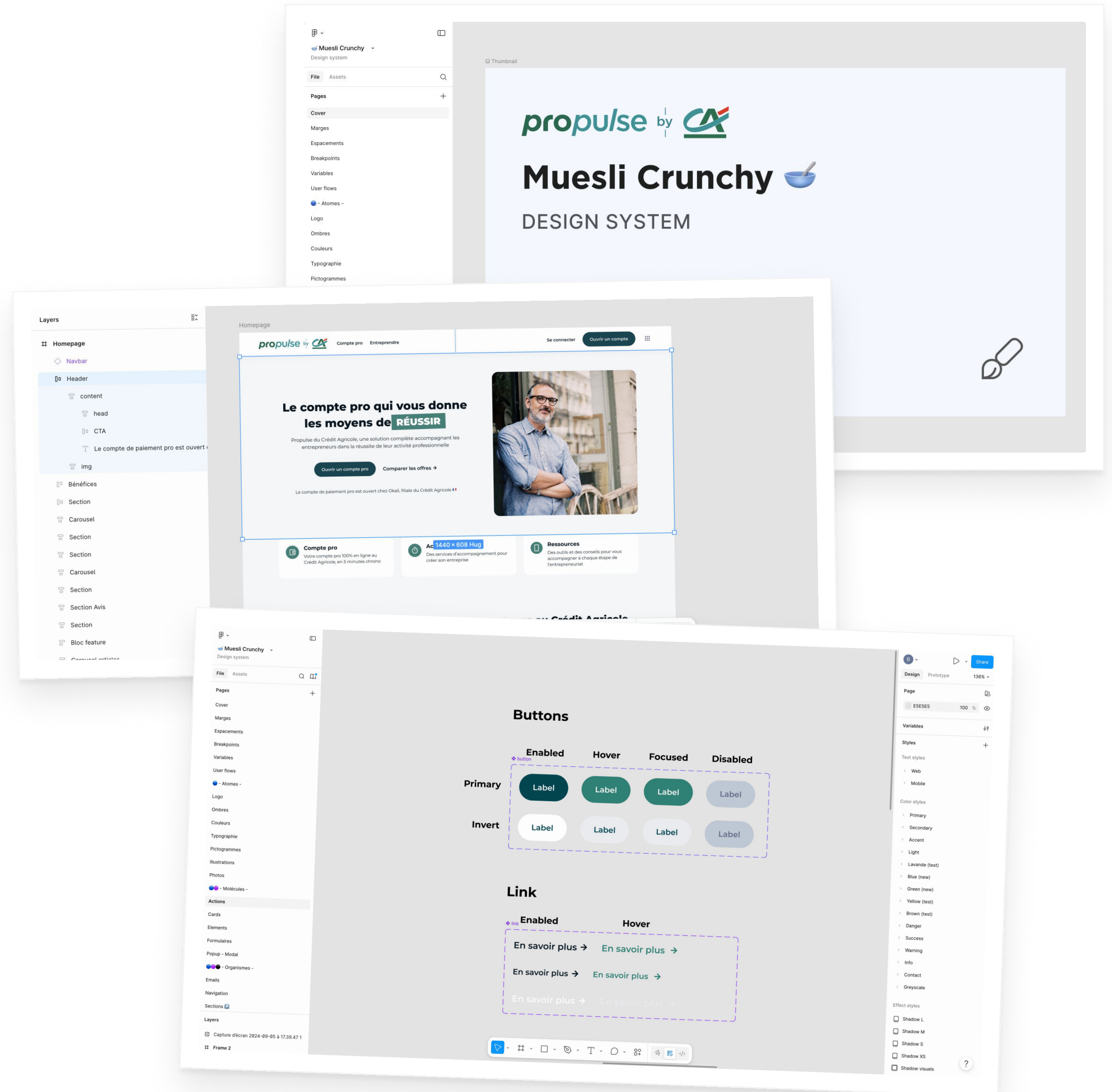
Chaque nouveau outil, nouvelle fonctionnalité risquait d'être conçue et intégrée from scratch, sans composants réutilisables.

Process

- Création des fondations : tokens (couleurs, typographie, espacements)
- Identification de patterns récurrents
- Construction de la bibliothèque de composants dans Figma
- Documentation et QA des composants via Storybook

Résultat

- ~**40** composants documentés et maintenus
- Réduction du temps de conception estimée à **-30%** sur les nouvelles features
- Cohérence visuelle assurée sur l'ensemble du produit



REFONTE SITE

JeSuisEntrepreneur → Propulse 2024

Contexte

Le site générant un trafic important, le Groupe Crédit Agricole nous a confié l'objectif d'ouvrir des comptes pro 100% en ligne pour les entrepreneurs ayant des besoins bancaires simples

Problème

Le site ne reflétait plus le produit ni la cible. L'identité visuelle était incohérente avec l'expérience in-app nécessitant un rebranding complet de la plateforme : changement de nom, d'identité et de positionnement.

Process

- Audit de l'existant et benchmark concurrents
- Définition de la nouvelle architecture de l'information
- Conception des maquettes desktop et mobile
- Tests utilisateurs pour valider la clarté de la navigation
- Collaboration étroite avec les devs pour l'intégration

Résultat

- Site entièrement refondu en cohérence avec le nouveau produit
- Temps de chargement réduit et expérience mobile améliorée
- Guidelines SEO respectés
- Base solide pour les optimisations conversion à venir



REFONTE OUTIL BUSINESS PLAN

Rendre la création de business plan accessible et intuitive 2021 - 2022

Contexte

L'outil de business plan était le produit cœur de JeSuisEntrepreneur (maintenant Propulse by CA)

Problème

Les utilisateurs se perdaient dans la structure, ne comprenaient pas ce qu'on attendait d'eux et rencontraient de nombreux bugs difficiles à corriger. Ils abandonnaient avant de finaliser leur projet.

Process

- Interviews de ~10 utilisateurs pour identifier leurs méthodes et attendus en termes de rédaction de business plan
- Refonte de l'architecture du parcours (regroupement des étapes, progression claire) avec un principe de WYSIWYG
- Plusieurs itérations de prototypes testés en sessions utilisateurs
- Suivi de la mise en prod et recettage (QA)

Résultat

- Taux de complétion du business plan amélioré d'environ **+45%**
- x20** sur le nombres de leads générés
- Réduction des abandons sur les étapes critiques
- Feedback utilisateurs significativement plus positifs post-lancement (**4.6/5 sur Avis vérifiés**)

