



# Stratégie d'Implémentation de l'Application Lightning pour Avenir Télécom

## Introduction

### Objectifs :

- 1. Mettre en place une application intuitive et fonctionnelle sous Salesforce Lightning.
- 2. Améliorer la productivité et le suivi des performances commerciales.
- 3. Consolider la vision 360° des clients.

### Enjeux Majeurs :

- Répondre aux attentes des commerciaux en optimisant les processus.
- Assurer la gouvernance et la pérennité de la solution.
- Augmenter le chiffre d'affaires de la zone Sud.

### Équipe technique & Rôles :

- **Romain (Senior)** → Développement Apex, Intégrations API
- **Guillaume (Confirmé)** → Gestion des workflows, Automatisations
- **Hélène (Junior)** → UI/UX, Tests et documentation

### Méthodologie :

- **SCRUM pour le développement initial (via Trello – Backlog Produit)**
- **Kanban pour la gestion des évolutions et corrections**
- **Documentation centralisée sur Notion avec liens dynamiques**

### Organisation dans Notion

Chaque élément dans Notion comprendra :

- **Description** : Détail de la user story ou de la demande de correction.
- **Liens** : Relation avec les tests et les fonctionnalités associées.
- **Statut** : À faire, En cours, Terminé.
- **Responsable** : Membre de l'équipe assigné.

### Relations Entre les Différents Backlogs

- **Backlog Produit** : Contient toutes les user stories d'origine.
- **Cahier de Tests** : Associe chaque fonctionnalité à ses scénarios de test.
- **Backlog des Évolutions** : Inclut les demandes de corrections et d'évolutions post-déploiement.

## Étape 1 : Backlog Produit et Cahier de Tests

### 1.1. Backlog Produit

Le backlog est organisé selon la priorité, la valeur business et les estimations de temps. Il sera géré via Notion pour une collaboration optimale.

- 1 Backlog** → Liste complète des fonctionnalités
- 2 Sprint en cours** → Tâches en développement (Sprint de 2 semaines)
- 3 En attente de validation** → Tests unitaires & intégration
- 4 Terminé** → Déployé en production

#### Backlog Produit - Avenir Telecom (1)

Aa ID	User Story	Description	Critères d'acceptation	Prérequis	Valeur Business	Priorité	Type	Temps Estimé	Responsable	État
US2	En tant que commercial, je souhaite créer, importer et modifier des comptes afin d'obtenir une vision 360° et garantir l'exactitude des données.	Création manuelle et importation automatique (fichiers/API) avec vérification en temps réel via Webservice (clé SIREN), association de contacts et création d'opportunités, ajout d'activités et notes.	<b>Critères d'acceptation</b> : – Compte validé par le Webservice et blocage en cas d'incohérence.	<b>Prérequis</b> : Mapping des champs et configuration du webservice.	Enrichir la donnée client et assurer la fiabilité des informations	Élevée	Métier / Technique	4 jours	Romain (Senior)	Complété / Importé / Webhook
US12	En tant que responsable, je souhaite exporter quotidiennement la liste des opportunités sur un serveur SFTP pour garantir la traçabilité et le backup des données.	Génération automatique d'un fichier (CSV/XML) récapitulant toutes les opportunités, avec transfert sécurisé via SFTP par tâche planifiée.	<b>Critères d'acceptation</b> : – Fichier complet, transfert sécurisé et conforme.	<b>Prérequis</b> : Scheduler configuré et accès au serveur SFTP.	Sécurité, archivage et continuité d'activité	Moyenne	Technique	2 jours	Hélène (Junior)	Backlog / Exporté / SFTP

Aa ID	User Story	Description	Critères d'acceptation	Prérequis	Valeur Business	Priorité	Type	Temps Estimé	Responsable	Étiquettes
US15	En tant que commercial, je souhaite envoyer automatiquement par email la synthèse PDF générée afin d'améliorer la communication post-transaction.	Bouton « Envoyer la synthèse » qui déclenche la génération du PDF (F14), attache le document à un email envoyé automatiquement à l'adresse du contact principal et archive l'envoi dans Salesforce.	<b>Critères d'acceptation</b> : – Email envoyé automatiquement avec pièce jointe conforme.	<b>Prérequis</b> : Serveur mail configuré et compte de test opérationnel.	Automatisation post-transaction et amélioration de la relation client	Moyenne	Métier / Technique	2 jours	Hélène (Junior)	Automatisation, Email, Opérations
US5	En tant que système, je souhaite récupérer automatiquement les données du formulaire web pour générer des leads sans saisie manuelle.	Extraction et mapping des données (informations personnelles, téléphone, etc.) depuis le formulaire web vers l'objet Lead, avec gestion des erreurs (logs, alertes).	<b>Critères d'acceptation</b> : – Lead créé automatiquement et alertes en cas d'erreur.	<b>Prérequis</b> : Formulaire web opérationnel et mapping validé.	Réduire les erreurs de saisie et accélérer la création des leads	Élevée	Technique	2 jours	Hélène (Junior)	Automatisation, Web
US20	En tant qu'administrateur, je souhaite valider la méthode « run as user » pour simuler différents scénarios d'exécution et garantir le respect des droits d'accès.	Implémentation de tests APEX utilisant la méthode « run as user » afin de simuler l'exécution sous différents profils et vérifier que chaque contexte n'a accès qu'aux données autorisées.	<b>Critères d'acceptation</b> : – Tests démontrant que chaque profil dispose uniquement des droits qui lui sont attribués.	<b>Prérequis</b> : Scripts de test APEX et profils configurés.	Validation de la sécurité et des accès en fonction des profils	Élevée	Technique / Configuration	1 jour	Guillaume (Confirmé)	RunAs, Sécurité, Test
US13	En tant que responsable RGPD, je souhaite que les données personnelles inactives (non modifiées depuis 3 ans) soient supprimées automatiquement pour respecter la loi.	Job planifié qui identifie et supprime les comptes et contacts inactifs, avec journalisation pour audit.	<b>Critères d'acceptation</b> : – Seules les données inactives sont supprimées, rapport généré.	<b>Prérequis</b> : Configuration du planificateur et règles de suppression validées.	Conformité RGPD et réduction du risque de fuite de données	Élevée	Technique	3 jours	Guillaume (Confirmé)	Automatisation, RGPD
US10	En tant que responsable qualité, je souhaite que les règles de formatage des contacts soient appliquées pour garantir une qualité de donnée homogène.	Trigger APEX qui formate automatiquement le prénom (première lettre en majuscule) et le nom (entièrement en majuscule) lors de la création ou modification des contacts.	<b>Critères d'acceptation</b> : – Format appliqué automatiquement, vérification par tests unitaires.	<b>Prérequis</b> : Trigger déployé et testé sur l'environnement Salesforce.	Amélioration de la qualité des données	Faible	Technique	1 jour	Guillaume (Confirmé)	Contrôle, Form
US6	En tant que système, je souhaite associer automatiquement un lead à un compte existant pour éviter la double saisie et améliorer la cohérence des données.	Recherche d'un compte via informations clés (raison sociale, SIREN), mise à jour automatique du lead et création d'un lien bidirectionnel (lead <-> compte).	<b>Critères d'acceptation</b> : – Association sans erreur, lien cliquable fonctionnel.	<b>Prérequis</b> : Comptes importés et mapping opérationnel.	Gain de temps et amélioration de la cohérence	Moyenne	Technique	2 jours	Romain (Senior)	Comptes, Intégration, Lead
US7	En tant que commercial, je souhaite visualiser sur la fiche du lead si le compte associé est un prospect ou un client pour adapter mon approche commerciale.	Affichage d'un champ dynamique indiquant le statut (Prospect/Client) sur la fiche du lead, actualisé automatiquement lors de la conversion ou mise à jour.	<b>Critères d'acceptation</b> : – Champ mis à jour en temps réel et clairement affiché.	<b>Prérequis</b> : Configuration du champ dans le processus de conversion.	Adapter la stratégie commerciale	Moyenne	Métier	1 jour	Hélène (Junior)	Lead
US16	En tant que commercial, je souhaite que chaque opportunité soit nommée automatiquement selon un format standardisé pour	Format imposé : « Numéro auto – Nom du Compte – Date de création », généré automatiquement via trigger APEX lors de la	<b>Critères d'acceptation</b> : – Nom généré conformément au format.	<b>Prérequis</b> : Trigger configuré et testé.	Standardisation et amélioration de la traçabilité	Élevée	Technique	1 jour	Romain (Senior)	Nom, Opérations

Aa ID	User Story	Description	Critères d'acceptation	Prérequis	Valeur Business	Priorité	Type	Temps Estimé	Responsable	États
	faciliter la recherche.	création de l'opportunité.								
US11	En tant que commercial, je souhaite que la création d'un compte déclenche une vérification via Webservice pour valider le SIREN et éviter les erreurs de saisie.	Appel automatique au Webservice lors de la saisie du SIREN, blocage de la création en cas d'incohérence et affichage d'un message d'erreur explicite.	<b>Critères d'acceptation</b> : – Compte créé uniquement avec un SIREN validé, message d'erreur clair sinon.	<b>Prérequis</b> : Webservice opérationnel et mapping configuré.	Fiabilité des données et conformité réglementaire	Élevée	Technique	2 jours	Romain (Senior)	Complété Vérifié Webser
US17	En tant que commercial, je souhaite visualiser sur la fiche d'un compte un bloc récapitulatif listant toutes les opportunités associées pour améliorer la visibilité.	Bloc sur la fiche compte affichant le nom, le statut et le commercial responsable pour chaque opportunité, avec affichage conditionné aux droits d'accès.	<b>Critères d'acceptation</b> : – Bloc complet, lisible, respectant les droits.	<b>Prérequis</b> : Configuration des droits d'accès dans Salesforce et mise à jour en temps réel.	Améliorer la collaboration et le suivi commercial	Moyenne	Métier	1 jour	Hélène (Junior)	Complété Oppor Vue d
US3	En tant que commercial, je souhaite gérer mes contacts avec un formatage automatique pour garantir la qualité des données.	Création et importation des contacts avec trigger APEX qui formate automatiquement le prénom (première lettre en majuscule) et le nom (entièrement en majuscule).	<b>Critères d'acceptation</b> : – Format appliqué dès la sauvegarde et vérifié par tests unitaires.	<b>Prérequis</b> : Trigger déployé sur l'environnement Salesforce.	Homogénéisation de la base client	Moyenne	Technique	3 jours	Guillaume (Confirmé)	Cont Form
US1	En tant que commercial, je souhaite gérer mes leads pour améliorer le suivi et augmenter le taux de conversion.	Création automatique via le formulaire web, affectation par règles (secteur, potentiel) avec notification immédiate, enrichissement (activités, commentaires) et conversion du lead en compte, contact et opportunité.	<b>Critères d'acceptation</b> : – Création et conversion sans perte de données. – Notifications déclenchées systématiquement.	<b>Prérequis</b> : Objet Lead configuré dans Salesforce, mapping validé.	Optimiser la prospection et réduire les erreurs de saisie	Élevée	Métier / Technique	4 jours	Romain (Senior)	Conv Lead Notif
US9	En tant que commercial, je souhaite consulter en temps réel les devis associés à une opportunité pour avoir une vision complète de la transaction.	Appel en temps réel à l'API de DeviQo, affichage dynamique dans un bloc dédié sur la fiche opportunité avec rafraîchissement automatique.	<b>Critères d'acceptation</b> : – Affichage des devis en moins de 2 sec, données conformes.	<b>Prérequis</b> : API DeviQo accessible et bloc configuré.	Améliorer la réactivité dans la négociation	Moyenne	Technique	2 jours	Guillaume (Confirmé)	Devis Intég Oppor
US14	En tant que commercial, je souhaite générer un rapport PDF synthétique à partir d'une opportunité pour faciliter le suivi client.	Bouton « Générer la Synthèse » sur la fiche opportunité, fusion des données des objets Opportunité, Compte et Contact, génération d'un PDF conforme à la charte graphique (Annexe 1).	<b>Critères d'acceptation</b> : – PDF complet, lisible et conforme au modèle.	<b>Prérequis</b> : Librairie PDF déployée, accès aux données complètes.	Support décisionnel et reporting commercial	Moyenne	Métier / Technique	2 jours	Hélène (Junior)	Oppor PDF Repo
US8	En tant que système, je souhaite migrer et intégrer les données de l'espace client dans Salesforce pour unifier la gestion des données personnelles.	Migration initiale via API du portail, mapping des données vers les objets Salesforce, synchronisation régulière pour maintenir la cohérence.	<b>Critères d'acceptation</b> : – Correspondance exacte entre données du portail et celles migrées.	<b>Prérequis</b> : Accès API et mapping validé.	Unifier et améliorer la qualité des données clients	Élevée	Technique	3 jours	Romain (Senior)	Espa Intég
US19	En tant qu'administrateur, je souhaite configurer la Datafactory pour automatiser	Mise en place d'une Datafactory pour automatiser l'import, définir les mappings et	<b>Critères d'acceptation</b> : – Données importées sans erreurs, logs	<b>Prérequis</b> : Connexions API configurées, mappings validés.	Améliorer la qualité des données et gagner en efficacité opérationnelle	Moyenne	Technique / Configuration	2 jours	Guillaume (Confirmé)	Data Intég

Aa ID	User Story	Description	Critères d'acceptation	Prérequis	Valeur Business	Priorité	Type	Temps Estimé	Responsable	Étiquettes
	l'import et la synchronisation des données afin d'améliorer leur qualité.	transformations, et synchroniser les données en continu depuis des sources externes.	détaillés disponibles.							
US18	En tant qu'administrateur, je souhaite configurer la Dev Org pour gérer les profils et droits d'accès, la datafactory et la méthode « run as user ».	Définition et déploiement des profils, configuration des permissions, mise en place de la datafactory pour l'import automatisé, et implémentation de la méthode « run as user » pour simuler divers contextes (commercial, responsable, administrateur).	<b>Critères d'acceptation</b> : – Chaque profil a accès uniquement aux fonctionnalités qui lui sont attribuées.– Simulation « run as user » fonctionnelle.	<b>Prérequis</b> : Documentation des règles d'accès, configuration initiale dans Salesforce.	Sécuriser la plateforme et garantir la conformité des accès	Élevée	Technique / Configuration	2 jours	Romain (Senior)	Dev Org, Profils, Sécurité
US4	En tant que commercial, je souhaite gérer mes opportunités pour suivre mes ventes et consulter en temps réel les devis associés.	Création et modification d'opportunités, changement de statut dynamique, affichage d'un bloc récapitulatif sur la fiche compte et intégration avec DeviQo pour afficher en temps réel la liste des devis (sans stockage local).	<b>Critères d'acceptation</b> : – Affichage des devis en moins de 2 sec, opportunités accessibles uniquement par leur propriétaire et dans un bloc global.	<b>Prérequis</b> : API DeviQo accessible, configuration du bloc dans Salesforce.	Augmenter le CA et améliorer le suivi commercial	Élevée	Métier / Technique	4 jours	Guillaume (Confirmé)	Bloc Devis, Opportunités

## 2. Cahier des Tests

Ce cahier de tests couvre l'ensemble des scénarios unitaires et d'intégration pour les fonctionnalités métiers et techniques, ainsi que pour la configuration de la Dev Org (profils, droits, datafactory, « run as user »). Il intègre les bonnes pratiques APEX (isolation, couverture >75 %, utilisation de mocks, assertions détaillées).

### Cahier de Tests - Avenir Telecom (1)

Aa ID Test	US Liée	Sous-module / Type	Fonctionnalité à Tester	Classe de Test	Status	Responsable	Type de Test	Prérequis
T18-01	US18	Dev Org / Profils et Droits	Vérifier la configuration des profils et droits d'accès dans la Dev Org, en simulant différents profils via « run as user ».	TestDevOrgProfils	À planifier	Romain (Senior)	Fonctionnel, Sécurité, Unitaire	Dev Org configurée avec profils et droits mis à jour, scripts de test APEX
T4-01	US4	Opportunités / Gestion	Créer et modifier une opportunité incluant l'intégration des devis via l'API DeviQo et leur affichage dynamique dans un bloc dédié.	TestOpportunites	En production	Guillaume (Confirmé)	Fonctionnel, Intégration, Unitaire	Environnement de test avec API simulée, configuration du bloc d'affichage
T19-01	US19	Dev Org / Datafactory	Vérifier l'import automatisé des données via la Datafactory, en s'assurant de la qualité des données importées et de la synchronisation continue.	TestDatafactory	À planifier	Guillaume (Confirmé)	Fonctionnel, Intégration, Unitaire	Connexion API, mapping validé, Datafactory configurée
T9-01	US9	Opportunités / Devis	Vérifier l'affichage en temps réel des devis associés à une opportunité via l'API DeviQo, avec rafraîchissement automatique dans un bloc dédié.	TestDevisOpportunites	À planifier	Guillaume (Confirmé)	Fonctionnel, Intégration, Unitaire	Environnement de test avec API simulée, configuration validée

Aa ID Test	🔍 US Liée	🔍 Sous-module / Type	☰ Fonctionnalité à Tester	🔍 Classe de Test	🌟 Status	🔍 Responsable	☰ Type de Test	☰ Prérequis
T3-01	US3	Contacts / Formatage	Créer et modifier un contact pour vérifier que le trigger APEX applique le formatage automatique (prénom avec majuscule, nom en majuscule).	TestContactsFormat	Réussi	Guillaume (Confirmé)	Fonctionnel Unitaire	Trigger APEX déployé, accès à la base Salesforce
T1-01	US1	Leads / CRUD	Créer, modifier, enrichir et convertir un lead avec déclenchement de notification à l'affectation.	TestLeadsCRUD	En test	Romain (Senior)	Fonctionnel Régression Unitaire	Salesforce avec triggers APEX déployés
T2-01	US2	Comptes / Import & Vérification	Créer/importer un compte avec vérification en temps réel du SIREN via Webservice, en gérant les cas d'erreur.	TestComptesImport	Echouer	Romain (Senior)	Fonctionnel Intégration Unitaire	API opérationnelle, mapping configuré, accès sécurisé
T6-01	US6	Association Lead / Compte	Vérifier l'association automatique d'un lead à un compte existant via recherche par raison sociale/SIREN, et la création d'un lien bidirectionnel.	TestAssociationLeadCompte	À planifier	Romain (Senior)	Fonctionnel Intégration Unitaire	Comptes existants importés, mapping opérationnel validé
T12-01	US12	Backup / Export SFTP	Vérifier l'export automatique quotidien de la liste des opportunités vers un serveur SFTP via tâche planifiée, avec transfert sécurisé et journalisation.	TestBackupSFTP	À planifier	Hélène (Junior)	Fonctionnel Intégration Unitaire	Scheduler configuré, accès au serveur FTP
T11-01	US11	Comptes / Vérification SIREN	Vérifier que la création d'un compte est bloquée si le SIREN n'est pas validé par le Webservice, avec affichage d'un message d'erreur clair.	TestComptesSIREN	À planifier	Romain (Senior)	Fonctionnel Intégration Unitaire	Webservice opérationnel, mapping configuré
T7-01	US7	Leads / Statut	Vérifier l'affichage dynamique du statut (Prospect/Client) sur la fiche du lead après conversion.	TestStatutLead	À planifier	Hélène (Junior)	Fonctionnel Unitaire	Processus de conversion opérationnel validé
T10-01	US10	Contacts / Formatage (vérification)	Vérifier que le trigger APEX formate automatiquement le prénom et le nom lors de la création/modification d'un contact.	TestContactsFormat_2	À planifier	Guillaume (Confirmé)	Fonctionnel Unitaire	Trigger APEX déployé, accès à la base Salesforce
T8-01	US8	Espace Client / Intégration	Vérifier la migration et synchronisation des données de l'espace client dans Salesforce via appel API.	TestEspaceClient	À planifier	Romain (Senior)	Fonctionnel Intégration Unitaire	Accès API, mapping validé, environnement de test configuré
T17-01	US17	Comptes / Affichage Bloc	Vérifier l'affichage du bloc récapitulatif sur la fiche d'un compte listant toutes	TestAffichageOpportunités	À planifier	Hélène (Junior)	Fonctionnel Intégration Unitaire	Droits d'accès configurés dans Salesforce, fiche compte accessible

Aa ID Test	🔽 US Liée	🔽 Sous-module / Type	☰ Fonctionnalité à Tester	🔽 Classe de Test	⚙️ Status	🔽 Responsable	☰ Type de Test	☰ Prérequis
			les opportunités associées, en respectant les droits d'accès.					
T20-01	US20	Dev Org / Run As User	Vérifier que la méthode « run as user » fonctionne pour simuler différents scénarios d'exécution en fonction des profils (Commercial, Responsable, Admin).	TestRunAsUser	À planifier	Guillaume (Confirmé)	Fonctionnel Sécurité Unitaire	Profils configurés dans la Dev Org, scripts de test APEX
T16-01	US16	Opportunités / Nommage	Vérifier que la génération automatique du nom d'une opportunité respecte le format imposé « Numéro auto – Nom du Compte – Date de création ».	TestNommageOpportunité	À planifier	Romain (Senior)	Fonctionnel Unitaire	Trigger configuré et testé dans Salesforce
T5-01	US5	Web / Formulaire	Vérifier la récupération automatique des données du formulaire web pour créer un lead, en gérant les cas de données manquantes.	TestWebForm	À planifier	Hélène (Junior)	Fonctionnel Intégration Unitaire	Formulaire web opérationnel, mapping défini entre le formulaire et Salesforce
T15-01	US15	Opportunités / Envoi Email	Vérifier l'envoi automatique de l'email contenant le PDF synthétique généré, avec attachement et archivage dans Salesforce.	TestEnvoiEmail	À planifier	Hélène (Junior)	Fonctionnel Intégration Unitaire	Serveur mail configuré, compte de test opérationnel
T14-01	US14	Opportunités / Génération PDF	Vérifier que la génération du rapport PDF synthétique (à partir d'une opportunité, compte et contact) respecte le modèle (logo, mise en page conforme).	TestGenerationPDF	À planifier	Hélène (Junior)	Fonctionnel Intégration Unitaire	Librairie PDF déployée, accès complet aux données de l'opportunité
T20-02	US20bis	Dev Org / Datafactory et Backup	Vérifier l'automatisation des backups quotidiens via la Datafactory et simuler les droits d'accès lors du processus de backup.	TestDatafactoryBackup	À planifier	Hélène (Junior)	Fonctionnel Intégration Unitaire	Connexion API, configuration Scheduler, accès serveur FTP
T13-01	US13	Suppression / RGPD	Vérifier l'exécution du job planifié de suppression des données inactives (non modifiées depuis 3 ans), avec génération d'un rapport d'audit.	TestSuppressionRGPD	À planifier	Guillaume (Confirmé)	Fonctionnel Unitaire	Environnement avec jeu de données chronologiquemen varié

### Exigences et Bonnes Pratiques :

- **Bulkification et gestion des enregistrements**
  - Traiter les lots de données en une seule opération pour éviter d'atteindre les limites du système (Governor Limits).
  - Éviter les requêtes SOQL et les instructions DML dans des boucles.
  - Utiliser des collections (List, Set, Map) pour optimiser le traitement des données.
- **Optimisation des requêtes SOQL**
  - Sélectionner uniquement les champs nécessaires (projection minimale) pour limiter la consommation de ressources.
  - Utiliser des filtres efficaces dans la clause WHERE pour restreindre le volume de données.
  - Tirer parti des requêtes relationnelles pour réduire le nombre de requêtes.
  - S'assurer que les index sont utilisés lorsque c'est nécessaire (notamment pour les champs filtrés).
- **Gestion des limites et gouvernance**
  - Surveiller l'utilisation des ressources avec la classe **Limits** pour anticiper et gérer l'atteinte des limites.



- Prévoir l'utilisation d'outils asynchrones (Batch Apex, Queueable Apex, Future Methods) pour les opérations lourdes.
- **Architecture des triggers**
  - Limiter à un seul trigger par objet afin de centraliser la logique et éviter les conflits.
  - Déléguer la logique métier à des classes de gestion (handler) pour améliorer la lisibilité et la maintenabilité.
  - Utiliser des variables statiques pour prévenir la récursivité lors de l'exécution des triggers.
- **Gestion des exceptions et robustesse**
  - Utiliser des blocs try-catch pour capturer et gérer les exceptions de manière appropriée.
  - Créer des exceptions personnalisées pour identifier clairement les erreurs spécifiques à votre logique métier.
  - Toujours enregistrer (log) ou notifier les erreurs critiques pour faciliter le diagnostic.
- **Utilisation des Custom Settings et Custom Metadata**
  - Remplacer le hardcoding par des configurations stockées dans des Custom Settings ou Custom Metadata.
  - Paramétrer les règles et valeurs statiques afin de faciliter les modifications sans modifier le code.
- **Meilleures pratiques pour l'asynchrone**
  - Utiliser Batch Apex pour le traitement de gros volumes de données.
  - Employer Queueable Apex pour enchaîner des traitements complexes ou séquencés.
  - Exploiter les méthodes Future pour les appels externes ou traitements non critiques nécessitant un délai.
  - Planifier des traitements périodiques avec Scheduled Apex.
- **Tests et couverture de code**
  - Écrire des classes de test robustes couvrant au minimum 75 % du code, tout en vérifiant les cas d'erreur.
  - Utiliser l'annotation `@isTest` et la méthode `@testSetup` pour préparer des jeux de données partagés et isoler les tests.
  - Employer `Test.startTest()` et `Test.stopTest()` pour isoler les tests asynchrones et mesurer la consommation des ressources.
  - Tester la logique métier, la gestion des exceptions et les déclencheurs (triggers) dans différents contextes d'exécution.
- **Normes de codage et documentation**
  - Respecter une convention de nommage claire et cohérente pour les classes, méthodes, variables et triggers.
  - Documenter le code avec des commentaires explicatifs sur la logique, les paramètres et les retours des méthodes.
  - Organiser le code de manière modulaire et réutilisable via des classes utilitaires et des services.
- **Sécurité et respect des règles de partage**
  - Définir le mot-clé `with sharing` ou `without sharing` en fonction des besoins de sécurité.
  - Vérifier que les règles de partage et les contrôles d'accès (CRUD, FLS) sont respectés dans le code.
  - Intégrer des contrôles de sécurité explicites dans les méthodes d'accès aux données.
- **Utilisation des frameworks et patterns**
  - Implémenter un framework de triggers (ex. "One Trigger Framework") pour centraliser la logique.
  - Adopter des patterns de conception comme le Service Layer pour séparer la logique métier du code DML.
  - Utiliser le pattern Singleton pour la gestion des ressources partagées lorsque nécessaire.
- **Optimisation et refactoring continu**
  - Réviser régulièrement le code pour améliorer sa performance et réduire la complexité.
  - Utiliser des outils d'analyse statique (comme PMD ou CodeScan) pour identifier les mauvaises pratiques et les opportunités d'optimisation.
  - Maintenir une documentation technique à jour pour faciliter la compréhension et la modification du code par d'autres développeurs.

Ces recommandations constituent un ensemble complet de pratiques à adopter pour garantir un développement Apex performant, sécurisé et maintenable ainsi qu'un cycle de développement Salesforce robuste, aligné avec les standards de qualité de la plateforme.

## Étape 2 : Backlog des Évolutions

### 3. Backlog Évolution / Corrections

Ce tableau récapitule les demandes d'évolution et de corrections issues des documents de demande (liste des évolutions et corrections) et du retour de l'audit. La méthode Kanban sera utilisée pour la gestion dans l'outil numérique (Notion). Chaque demande inclut la description, la valeur business, la priorité, le chiffrage, le responsable et l'état.

Backlog Évolution et Corrections - Avenir Telecom (1)

Aa ID	Description	Valeur Business	Priorité	Temps Estimé	Responsable	État
E2	Évolution – Backup quotidien automatique : automatiser l'export et le dépôt sécurisé des données Salesforce sur un serveur FTP dédié.	Sécurité, archivage et continuité d'activité	Élevée	2 jours	Hélène (Junior)	En étude
E1	Évolution – Interfaçage avec l'outil de gestion des requêtes (Caseln) pour synchroniser les demandes clients via des appels Webservices bidirectionnels.	Améliorer la coordination entre les équipes commerciales et support	Moyenne	3 jours	Romain (Senior) / Guillaume (Confirmé)	En étude
C1	Correction des informations des comptes pour synchroniser automatiquement les données avec le système externe via Webservice (basé sur le SIREN).	Fiabilité des données, conformité réglementaire	Élevée	2 jours	Romain (Senior)	À planifier
C3	Correction de l'affectation des leads pour assurer l'envoi immédiat d'une notification au commercial lors de l'attribution.	Amélioration de la réactivité commerciale	Élevée	1 jour	Hélène (Junior)	À planifier
C2	Correction des nomenclatures des opportunités pour appliquer le format « Numéro auto – Nom du Compte – Date de création ».	Standardisation, meilleure traçabilité	Élevée	1 jour	Guillaume (Confirmé)	À planifier
E3	Évolution – Ajustements de la configuration de la Dev Org : revoir la gestion des profils, droits d'accès, configuration de la Datafactory et validation de la méthode « run as user ».	Sécurisation, conformité des accès, amélioration de la maintenance	Élevée	2 jours	Romain (Senior)	À planifier

4. Suivi des Bugs

ID Bug	Description	User Story Liée	Priorité	Statut	Date de Détection	Responsable
B001	Les leads ne se convertissent pas correctement en opportunités	US01	Haute	Ouvert	10/01/2025	Hélène
B002	Les comptes importés affichent des données incorrectes	US02	Moyenne	En cours	12/01/2025	Guillaume
B003	Les notifications d'affectation de leads ne s'envoient pas	US06	Haute	Fermé	15/01/2025	Hélène

Conclusion

La stratégie mise en place garantit l'alignement des fonctionnalités de l'application avec les objectifs d'Avenir Télécom.