



Processus de développement chez SOCinformatique

Sommaire :

1. Introduction
2. Intégration d'un nouveau membre
3. Méthode Agile
4. Stratégie commerciale et Support Client
5. Conclusion

Introduction

Chez SOCinformatique, une entreprise dynamique évoluant dans le secteur informatique et composée d'une équipe de 20 personnes passionnées par l'innovation et les nouvelles technologies. Notre principal objectif est d'accompagner les architectes dans leurs projets en leur fournissant des solutions informatiques efficaces et innovantes. Nous allons donc apprendre comment chez SOCinformatique, à l'aide de processus clés, la gestion de l'entreprise à travers le recrutement d'un nouveau membre, la méthode de travail et enfin la partie client.

Intégration d'un nouveau membre

1. Visite des Locaux : Nous organisons une visite des locaux pour présenter les espaces de travail et les outils de travail tels que Jira, Confluence et Figma pour les développeurs.
2. Attribution d'un Espace de Travail : Chaque membre se voit attribuer un espace de travail équipé des outils nécessaires dès son arrivée.
3. Formation aux Outils Collaboratifs : Au cours des premiers mois, les nouveaux membres sont formés à l'utilisation des outils de travail collaboratifs tels que Eurécia et la suite Office 365.
4. Rencontre avec l'Équipe : Nous encourageons les interactions sociales dès l'arrivée afin de faciliter les échanges et de favoriser l'intégration au sein de l'équipe.
5. Mentorat : Chaque nouvel arrivant est accompagné par un mentor ou un parrain qui lui offre un soutien personnalisé et répond à ses questions lors de ses premiers jours dans l'entreprise, s'en suit des réunions hebdomadaires.

Ce processus d'intégration vise à assurer une transition fluide et efficace pour chaque nouveau membre de l'équipe SOCinformatique.

Méthode Agile

1. Réunions Quotidiennes : Chaque jour débute par une réunion quotidienne, appelée "daily", où toute l'équipe se rassemble pour partager les progrès réalisés, discuter des défis rencontrés et coordonner les tâches à venir.
2. Réunions en 1-to-1 Hebdomadaires : Chaque semaine, des réunions individuelles en "1-to-1" sont organisées entre chaque membre de l'équipe et son manager direct. Ces rencontres permettent de discuter de l'état d'esprit du membre, de revoir ses réalisations, d'échanger sur ses avis et ressentis, et d'identifier d'éventuelles opportunités d'amélioration.

3. Réunions HTML Bihebdomadaires : Toutes les deux semaines, nous organisons des réunions HTML (Heure de Mise en Communauté) pour partager les dernières avancées techniques, échanger des idées et résoudre les problèmes rencontrés.
4. Planification des Sprints avec Jira : Au début de chaque mois, nous utilisons Jira pour planifier les sprints à venir lors de sessions dédiées, où nous définissons les objectifs à atteindre et répartissons les tâches entre les membres de l'équipe.
5. Cahiers de Charges dans Confluence : Nous utilisons Confluence pour rédiger et stocker nos cahiers de charges, ce qui facilite la collaboration et la gestion des documents de projet.
6. Rétrospectives Mensuelles : À la fin de chaque mois, nous organisons une rétrospective pour évaluer les réalisations du mois écoulé, identifier les points forts et les axes d'amélioration, et élaborer des plans d'action pour progresser.

Ce processus agile, combiné à l'utilisation d'outils tels que Jira et Confluence, permet à notre équipe de rester alignée sur nos objectifs, d'optimiser notre efficacité opérationnelle et de favoriser l'amélioration continue de nos pratiques de travail.

Stratégie Commerciale et Support Client

1. Formations Personnalisées : Nous proposons des formations sur mesure pour accompagner nos clients dans l'utilisation optimale de nos produits. Nous offrons deux formations distinctes :
 - DeviSOC : Logiciel de gestion de projet de construction pour les architectes et professionnels du secteur.
 - JustBim : Solution de modélisation 3D.
2. Hotline Dédinée : Notre hotline dédiée offre une assistance rapide et personnalisée à nos clients. Notre équipe est formée pour répondre aux questions et résoudre les problèmes efficacement.
3. Offres Commerciales : Nous proposons des licences de nos logiciels avec une période d'essai gratuite de 30 jours, permettant aux clients de découvrir pleinement les fonctionnalités avant l'achat. Une équipe dédiée de professionnels du marketing et des ventes promeut nos produits et maintien des relations étroites avec nos clients et partenaires.
4. Écoute Client : Nous sommes attentifs aux retours de nos clients concernant les fonctionnalités et les correctifs de bugs. Ces demandes sont intégrées dans notre processus

de développement, planifiées dans nos prochains sprints si elles sont urgentes, assurant une évolution continue de nos produits en réponse aux besoins du marché et des utilisateurs.

Conclusion

Chez SOCinformatique, nous nous engageons à fournir des solutions informatiques innovantes et efficaces, tout en plaçant nos clients au cœur de nos préoccupations. Notre approche agile et notre culture d'entreprise axée sur la collaboration et l'innovation nous permettent de répondre aux besoins changeants du marché et d'offrir un service de qualité supérieure à nos clients.

Grâce à nos processus de développement rigoureux, à notre équipe hautement qualifiée et à notre engagement envers l'excellence, nous sommes fiers de contribuer au succès de nos clients et de les accompagner dans leur transformation numérique. Nous restons constamment à l'écoute des retours de nos clients et des évolutions du marché, afin d'adapter nos produits et services et de maintenir notre position de leader dans le domaine de l'informatique.

Chez SOCinformatique, nous croyons en la puissance de la technologie pour changer le monde et nous nous engageons à être à la pointe de l'innovation, à relever les défis du futur et à créer de la valeur pour nos clients, nos collaborateurs et notre communauté.