

---

# **RAPPORT DE STAGE**

---

Développement application de prospection



04 MARS 2022  
ST JO SUP

## **SOMMAIRE**

Introduction .....	2
I- Présentation de l'entreprise .....	3
II- Analyse du Problème l'entreprise .....	5
III- Cahier des charges.....	7
IV- Développement de l'application .....	8
1- Base de données .....	8
2- Application .....	9
V- Déploiement en Entreprise .....	10
Conclusion.....	10

## Introduction

Après une année de fac en information et communication, je me suis réorienté dans un domaine qui m'intriguait depuis longtemps : l'informatique. J'ai ensuite cherché une formation avec un mode d'étude plus tournée vers le professionnel que la fac. C'est pourquoi je me suis orienté vers le BTS Services Informatiques aux Organisations.

Dans le cadre de mon cursus de BTS, j'ai choisi l'option SLAM (Solutions Logicielles et Applications Métier) car c'était l'option qui m'ouvrait le plus de portes. Après avoir réalisé un stage professionnel plus tourné vers le réseau afin d'être sûr de ne pas me tromper de voie, j'ai cette fois-ci postulé chez FHV Ventilation Isère dans l'optique de développer une application de suivi prospect.

De nos jours, avec l'informatisation des systèmes, les entreprises cherchent de plus en plus à s'équiper de ressources informatiques toujours plus poussées afin de réduire leurs charges de travail. C'est pour cela que j'ai rejoint le groupe France Hygiène Ventilation, et plus particulièrement le franchisé d'Isère. Il m'a été demandé de développer une application afin de simplifier la gestion de la prospection réalisée par l'entreprise.

## I- Présentation de l'entreprise

France Hygiène Ventilation est une entreprise créée le 21 novembre 2007 à Caen par Fabien THOMAS, un ancien technicien de maintenance et d'entretien de systèmes de ventilation qui choisit de se lancer en indépendant.

Jusqu'en 2015, il se contente de faire grossir son entreprise, en recrutant cinq techniciens et une assistante commerciale. Après cela, il décide de monter une franchise portant le nom de son entreprise. Apportant connaissances, techniques et réseaux, il arrive facilement à trouver de nouveaux franchisés. Le réseau est aujourd'hui composé de 18 agences partout en France (cf. carte) et le groupe prévoit encore de s'agrandir dans les années à venir. J'ai personnellement rejoint la franchise de l'Isère (38) créé en 2019 et dirigé par Elian CONDOMINES.



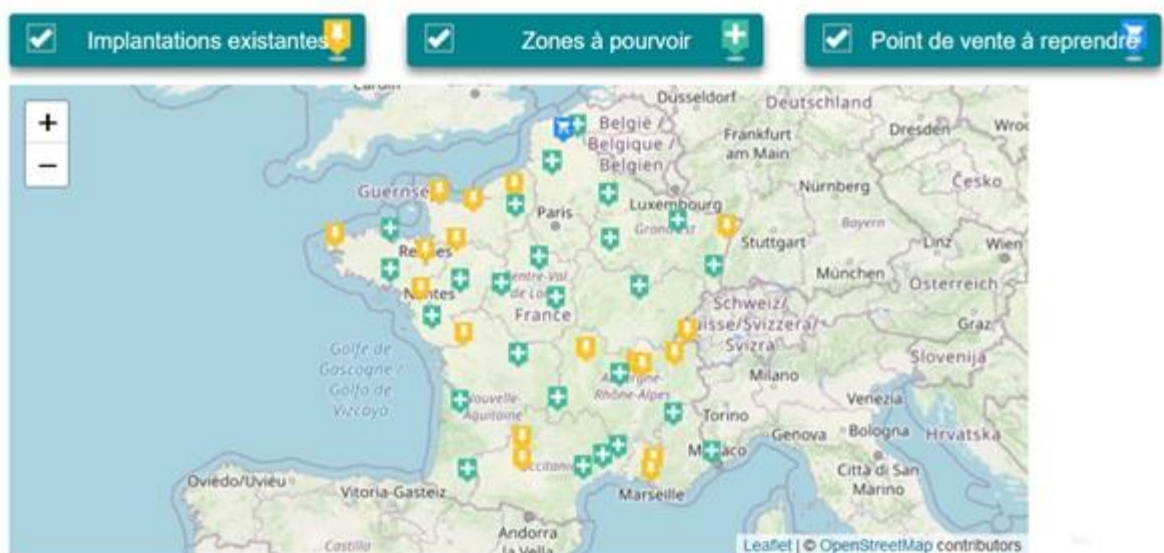
*Elian CONDOMINES*



*Entrepôt et voiture de service*

Le groupe prône avoir pour mission d'apporter, aux professionnels comme aux particuliers, un air sain grâce à leur expertise dans le domaine du nettoyage, de la maintenance et de l'entretien des systèmes de ventilation par leur réseau de franchises. Pour arriver à cela, ils interviennent pour de multiples raisons, allant de l'entretien de ventilation, de dégraissage de hotte professionnelle à la surveillance de la qualité d'air intérieur.

J'ai donc rejoint la franchise d'Isère, dirigé par CONDOMINES Elian, accompagné de deux techniciens et d'une assistante commerciale. Créer en 2019, l'entreprise c'est vite fait une place sur le marché car elle a atteint les 200 000 euros de chiffres d'affaires en 2021.

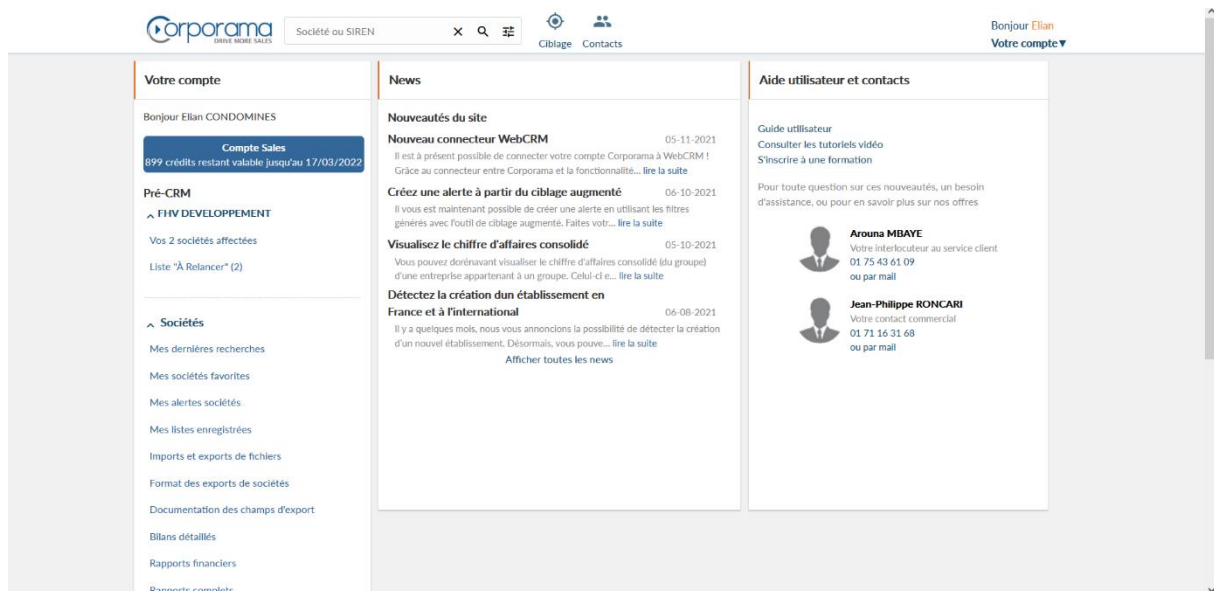


Carte des franchises FHV

## II- Analyse du Problème l'entreprise

Afin d'accentuer cette croissance, l'entreprise investit dans la prospection avec par exemple du démarchage téléphonique. Afin de mieux cibler les entreprises à contacté, l'entreprise c'est muni d'un service appelé Corporama, recensant l'ensemble des entreprises sur leurs secteurs, leurs tailles ainsi que leurs domaines de travail.

Cependant, ce service est onéreux. Il coûte à l'entreprise plusieurs centaines d'euros par an, de plus si elle souhaite extraire les données, cela va lui coûter encore plus. Elle a donc opté pour faire développer eux même une application, plus simple, reprenant certaines fonctionnalités de Corporama.

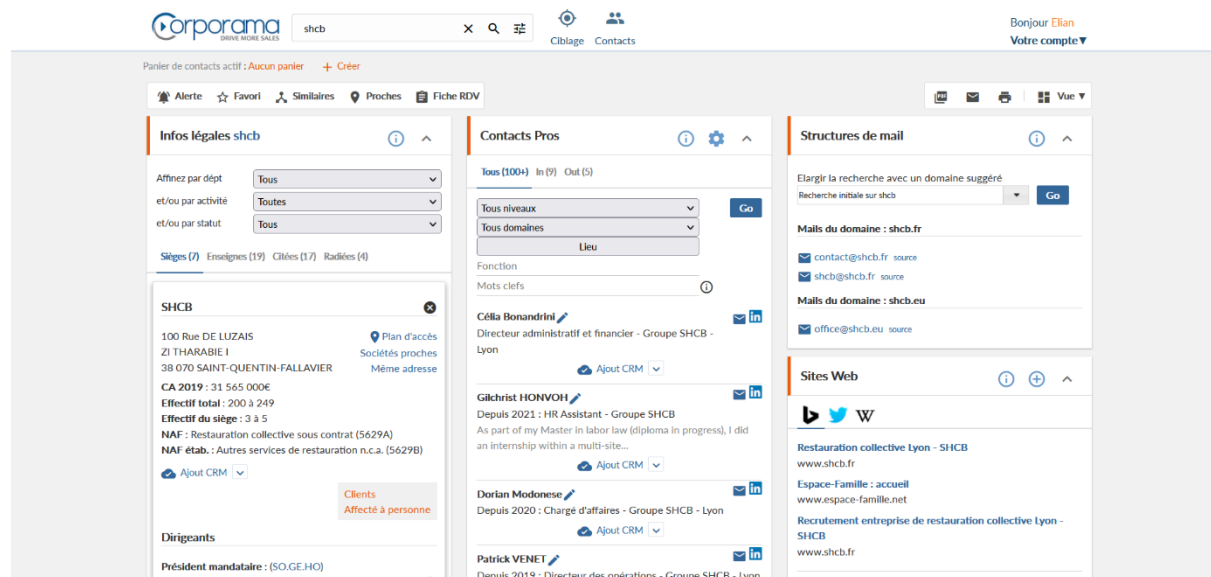


Ecran accueil Corporama

L'application va donc tout d'abord accompagner l'utilisateur dans sa recherche de prospect, c'est-à-dire qu'elle devra lui fournir une liste de potentiels prospect, une manière d'afficher correctement leurs informations, un outil d'ajout au cas où une entreprise externe à la liste entrée sur la base de données nous contacte, mais aussi un moyen de suppression afin de pouvoir retirer de la base les entreprises inexistantes ou qui ont cessé d'exercer.

De plus, il faut qu'elle puisse être accessible sur l'ensemble des ordinateurs de l'entreprise, qu'importe qu'ils soient en entreprise ou chez les employés, ceux-ci doivent pouvoir l'utiliser. La question d'où stocker les données et comment les rendre accessibles à tout moment se pose donc.

Enfin, cette application doit être simple d'utilisation, intuitive pour des personnes qui n'ont pas l'habitude de coder.



Page présentation d'une entreprise

### III- Cahier des charges

Afin de s'assurer de bien développer une application conforme à ce que voulait mon maître de stage, nous avons décidé de réaliser un cahier des charges, une version simplifier d'un dit « officiel » dans lequel nous noterions ensemble ce qu'il pourrait être intéressant d'inclure ou non.

Nous avons tout d'abord abordé la notion d'état, autrement dit une qualification du prospect en devenir selon les chances de concrétiser une vente. Ces états seront différenciés en 5 (déjà client / hors cible / à qualifier / rdv / devis).

Ensuite, nous avons décidé d'ajouter une date de dernier contact, autrement dit la dernière fois que l'un des employés a eu une conversation avec le prospect ainsi qu'une section commentaire afin de brièvement résumer la conversation avec lui.

De plus, l'application devait pouvoir afficher les prospects en globalité dans un tableau, mais aussi pouvoir n'en sélectionner qu'un, afin de savoir si celui-ci était bien dans la base. Cependant, la base contenant un grand nombre de prospects, il était nécessaire de pouvoir regrouper les informations du prospect sélectionné dans une seule page afin de les voir plus clairement.



## IV- Développement de l'application

Avant de démarrer l'application, il m'a fallu un long moment de recherche, il fallait notamment que je me renseigne sur les différentes manières disponibles pour afficher les prospectus en forme de liste, mais aussi comment les isoler afin de plus facilement pouvoir voir les informations de chacune ou encore comment les retirer de la liste mais aussi de la base de données.

### 1- Base de données

Avant de commencer à dresser la base de données, il m'a fallu l'extraire de l'application CORPORAMA. Je l'ai donc obtenu au format brut, il m'a tout d'abord fallu supprimer les lignes inutiles. J'ai par la suite inséré les données sur un serveur local afin de dresser la base.

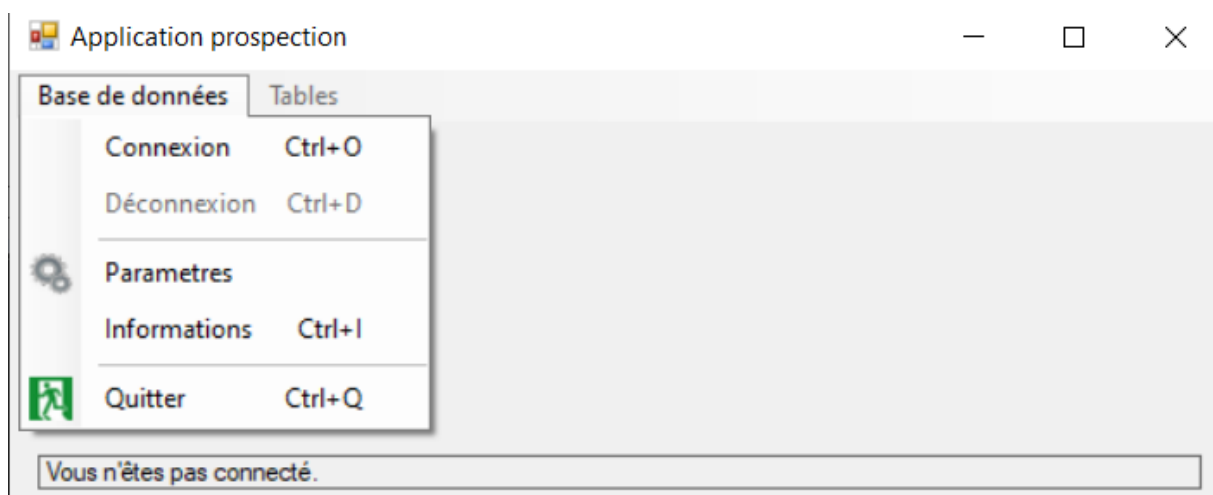
#	Nom	Type	Interclassement	Attributs	Null	Valeur par défaut	Commentaires	Extra	Action
<input type="checkbox"/> 1	codeclient	varchar(15)	utf8_general_ci		Non	Aucun(e)			Modifier  Supprimer  Plus
<input type="checkbox"/> 2	nomclient	varchar(255)	utf8_general_ci		Oui	NULL			Modifier  Supprimer  Plus
<input type="checkbox"/> 3	adresse	varchar(255)	utf8_general_ci		Oui	NULL			Modifier  Supprimer  Plus
<input type="checkbox"/> 4	codepostal	varchar(5)	utf8_general_ci		Oui	NULL			Modifier  Supprimer  Plus
<input type="checkbox"/> 5	ville	varchar(80)	utf8_general_ci		Oui	NULL			Modifier  Supprimer  Plus
<input type="checkbox"/> 6	tel	varchar(15)	utf8_general_ci		Oui	NULL			Modifier  Supprimer  Plus
<input type="checkbox"/> 7	email	varchar(70)	utf8_general_ci		Oui	NULL			Modifier  Supprimer  Plus
<input type="checkbox"/> 8	date_contact	date			Oui	NULL			Modifier  Supprimer  Plus
<input type="checkbox"/> 9	notemoy	float			Oui	NULL			Modifier  Supprimer  Plus

*Structure de la base*

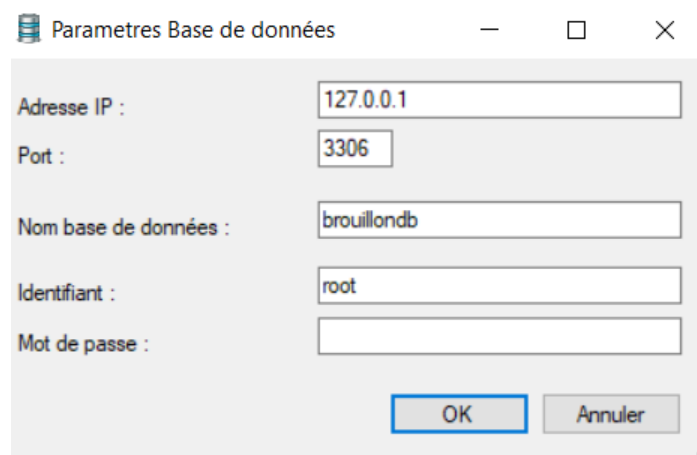
Une fois la base déposée sur le serveur local et accessible depuis celui-ci, il fallait pouvoir y accéder depuis l'application.

## 2- Application

J'ai tout d'abord commencé par développer la partie de connexion, notamment l'écran, les logs ou encore comment enregistrer les éléments de connexion afin de ne pas avoir à les rentrer à chaque fois.

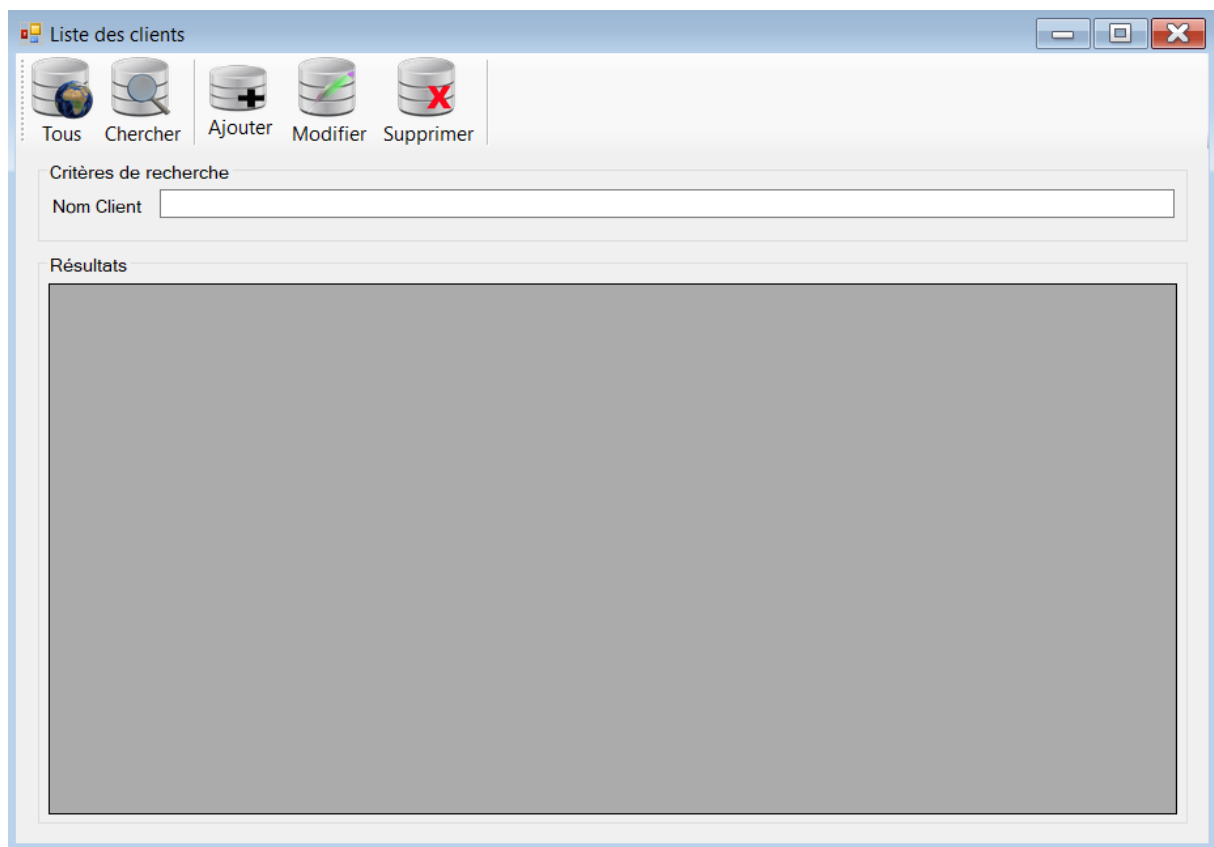


*Ecran de connexion*



*Paramètres de connexion*

J'ai par la suite abordé le menu de présentation de l'application, reprenant l'accès à l'ensemble des fonctionnalités prévus par l'application comme le menu d'affichage globale de l'ensemble des prospects, les différents boutons afin d'accéder aux fonctionnalités comme l'ajout, la suppression ou encore la modification.



*Page principale*

Il m'a par la suite fallu développer l'écran de fiche client, regroupant l'ensemble des cases directement reliées à la base de données, afin de pouvoir selon la sélection de l'utilisateur, ajouter un nouveau prospect ou alors en modifier un déjà existant sélectionné précédemment.

**Fiche Client**

Code	<input type="text"/>
Nom	<input type="text"/>
Adresse	<input type="text"/>
Code Postal	<input type="text"/>
Ville	<input type="text"/>
Telephone	<input type="text"/>
Email	<input type="text" value="example@mail.com"/>
<input type="checkbox"/> Date Contact	<input type="text" value="20/02/1979"/>
Note Moyenne	<input type="text" value="10"/>

OK Annuler

*Page fiche client*

## V- Déploiement en Entreprise

Après avoir fini l'application, il m'a fallu la déployer sur le pc utilisé par les salariés de l'entreprise.

C'est une étape particulièrement importante car il est nécessaire de bien expliquer aux différentes personnes présentes comment faire fonctionner l'application, quels sont les endroits qu'ils ne faut pas altérer ou encore comment l'installer en cas de remplacement ou de changement de pc.



*Espace travail*

## Conclusion

Ces six semaines passées au sein de la branche Isère de France Hygiène Ventilation furent une expérience professionnelle enrichissante. L'activité réalisée durant ce stage m'a permis de consolider des connaissances acquises lors de mon BTS Informatique.

La mission de développement d'un programme de gestion de prospects m'a permis de mettre en application ce que j'ai appris durant mes deux années de BTS. C'était surtout l'occasion pour moi d'être du côté professionnel lors d'un échange. J'ai toujours été client, cela nous permet de comprendre la difficulté que certains professionnels peuvent avoir durant leur travail, mais aussi le rapport qu'il faut avoir avec le client, les codes à respecter lorsque l'on échange avec lui.

C'est pour finir une mission qui m'a aidé dans mon choix d'orientation, elle m'a permis de me rendre compte de ce que j'apprécie dans l'informatique et de ce que je préfère éviter.