|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| |  |  | | --- | --- | |  |  |     TAGANT Borel  DEVELOPPEUR D’APPLICATION  MEMOIRE DE FIN D’ETUDE  Responsable de la gestion de projet informatique     |  |  | | --- | --- | | Enseignant référant : Mme Isabelle Mériaux  Superviseur de stage : Mr Laurent Moreno  Entreprise d’accueil : COM LM KIDS AND FAMILY  Etablissement : GGI Business School | septembre 2021 – septembre 2022 | |

# Remerciements

Avant de commencer le développement de cette expérience professionnelle, il me parait tout naturel de commencer par remercier les personnes qui m’ont permis d’effectuer ce travail ainsi que ceux qui m’ont permis d’en faire un moment agréable et profitable.

Je commencerais par remercier Dieu, pour nous avoir préservé tout au long de cette année surtout en ces temps difficile de Pandémie de Covid-19.

Je remercierais ensuite monsieur Laurent Moreno, pour m’avoir fait confiance en m’offrant la possibilité de vivre cette expérience professionnelle au sein de son entreprise, à tous les membres de l’administration de mon établissement et aux enseignants en particulier madame Isabelle Mériaux, pour m’avoir formé avec rigueur et patience, à Quentin Picart mon collègue de stage pour sa discipline dans le travail et pour terminer je remercie ma famille pour toute aide qu’ils ont pu m’apporter de prêt comme de loin tout au cours de cette période et de cette année.

# Sommaire

[Remerciements I](#_Toc49095828)

[Sommaire II](#_Toc49095829)

[Liste des figures III](#_Toc49095830)

[Introduction 1](#_Toc49095831)

[Chapitre 1 : Présentation de l’entreprise 2](#_Toc49095832)

[Chapitre 2 : Cadre de travail 6](#_Toc49095833)

[Chapitre 3 : Travaux éffectués et apports obtenus 6](#_Toc49095833)

[Conclusion 18](#_Toc49095834)

[References webographiques IV](#_Toc49095835)

[Glossaire V](#_Toc49095836)

[Table des matières VI](#_Toc49095837)

[Annexe : Convention de stage VII](#_Toc49095838)

# Liste des figures

[Figure 1: Chiffre d'affaire en fonction des années 3](#_Toc49095839)

[Figure 2: Espace d'accueil visiteur 7](#_Toc49095840)

[Figure 3 : Espace d'inscription 10](#_Toc49095841)

[Figure 4 : Espace de connexion 11](#_Toc49095842)

[Figure 5 : Espace d'accueil ambassadeur 12](#_Toc49095843)

[Figure 6 : Espace gestion de compte 14](#_Toc49095844)

[Figure 7 : Espace carte 16](#_Toc49095845)

# 

# Introduction

De nos jours, de nombreuses solutions du numérique à l’instar de la visite virtuelle ont vu le jour pour pallier aux difficultés de contraintes géographiques, sanitaires et financières, nous empêchant de visiter ou d’assister à des évènements à distance. C’est dans l’optique de satisfaire aux mieux l’expérience utilisateur dans l’utilisation de cette solution que l’entreprise MYTOURLIVE voit le jour. En effet, la singularité de cette entreprise dans ce domaine se caractérise par sa capacité à procurer aux utilisateurs, une sensation du réel aussi proche que possible en intégrant des concepts de rotation 360 degrés et ceci, même pour des séances de visite s’effectuant en live. La mise en place et la vulgarisation de cette solution auprès de nos clients ne les a pas laissé insensible au point d’obtenir de leur retour des suggestions de fonctionnalités supplémentaires à ajouter à la solution et qui viendront s’ajouter à ceux déjà envisager par l’entreprise selon sa vision globale du projet. A cet effet, MYTOURLIVE se voit dans l’obligation d’élargir son effectif pour lui permettre de contenir au mieux cette charge de travail de plus en plus grandissante. La suite de ce rapport consistera dans un premier temps à vous parler plus en détail de MYTOURLIVE, dans un deuxième temps des méthodologies de travail mises en place pour la réalisation de chaque fonctionnalité et enfin dresser un bilan de production.

# Chapitre 1 : presentation de l’entreprise

Signifiant littéralement "entreprise qui démarre", la startup est liée à la notion d’expérimentation d'une nouvelle activité, sur un nouveau marché, avec un risque difficile à évaluer.

Une startup n'est pas encore une entreprise comme on peut l'imaginer, avec une organisation bien en place, commercialisant un produit ou un service sur un marché parfaitement identifié. Le caractère innovant de son offre et de son modèle économique ne permet pas de définir clairement toutes les composantes de son marché et de lui assurer une rentabilité immédiate.

## I : PRESENTATION

My Tour Live est une entreprise qui a été créée en novembre 2018 à Marseille par Franck Adraï. Avec My Tour Live il est entré dans le monde de la réalité virtuelle. Equipé de caméras 360°, il a commencé à filmer des centres culturels, des parcours touristiques et il a aussi utilisé cette technique dans le secteur de l’immobilier.

My Tour Live est aujourd’hui une entreprise forte de ses huit salariés. Elle dispose encore du statut de startup.

L’entreprise est structurée en deux parties : la prestation de captation, le montage et la diffusion de vidéos 360° pour des clients B2B et une sélection B2C de ces vidéos guidées en direct par un professionnel certifié sur notre market place pour les abonnés.

### a : roadmap de visite

Notre solution de visite virtuelle 360° met en interaction les guides et les visiteurs permettant à ces derniers d’assister à leurs séances tout en se faisant guider par un animateur ou guide. Le cheminement complet de ce processus peut être visualisé comme suit :

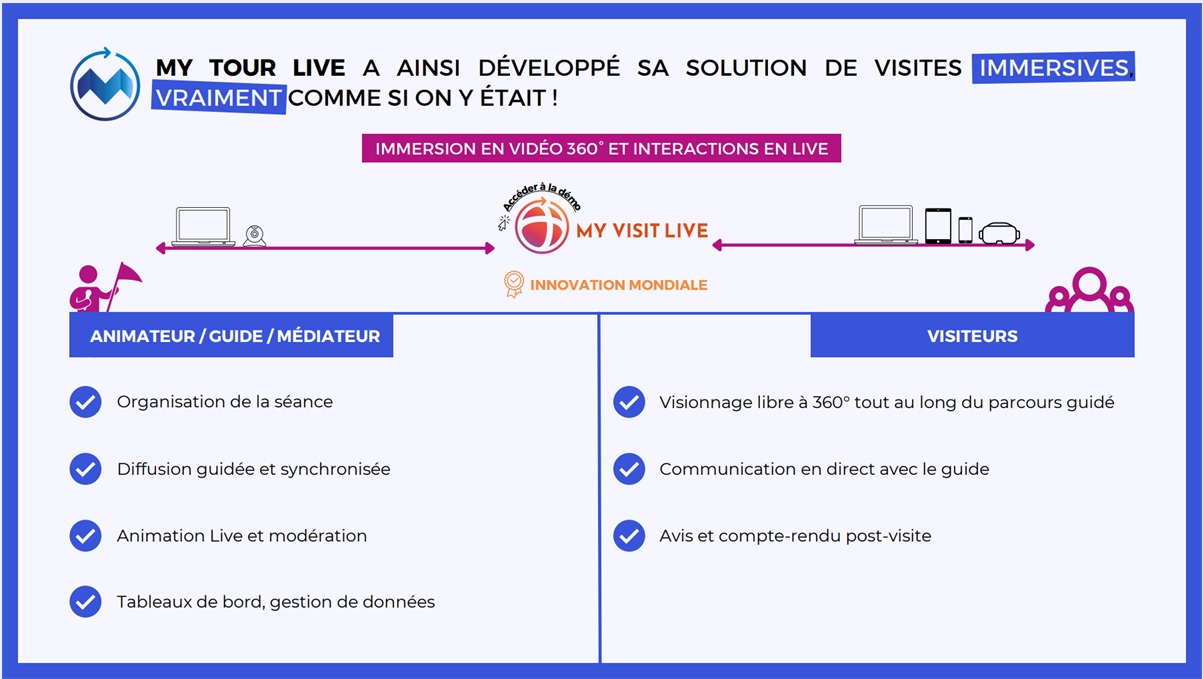


Figure 1: Roadmap de visite

### b : positionnement de la solution et offre aux entreprises

Notre solution est leader sur le marché et ce leadership se caractérise par son coté innovant par rapport à ce qui peut exister faisant d’elle un partenaire de choix pour les entreprises voulant se lancer dans le monde de la visite guidée. Vous pouvez observer ci-dessous son positionnement ainsi que son offre aux entreprises :

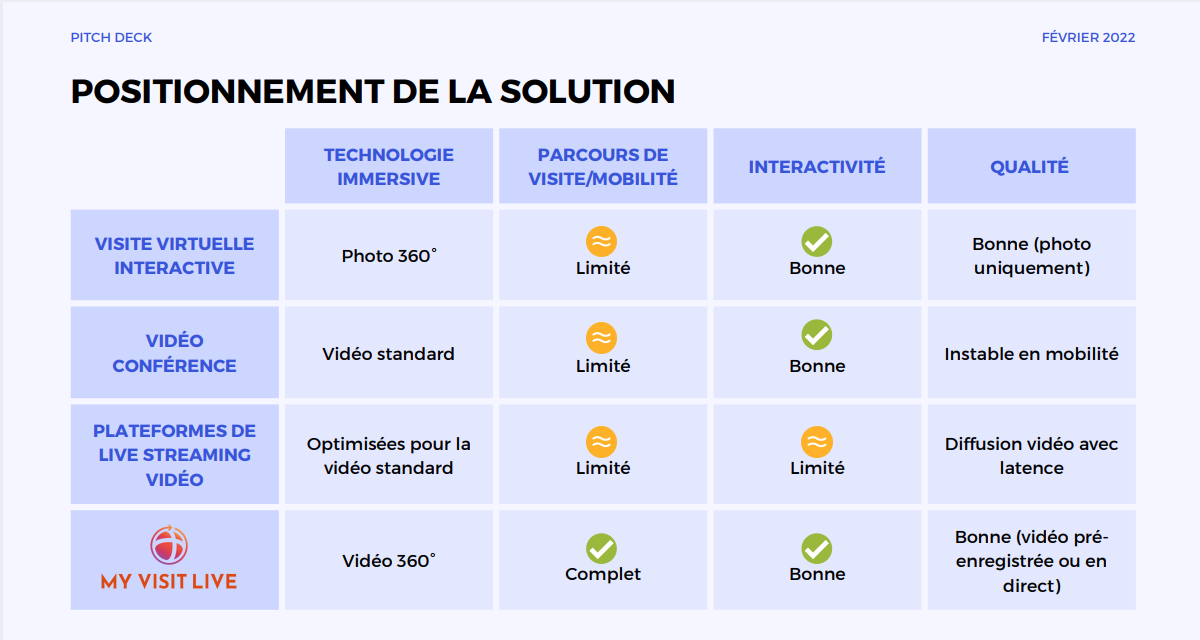


Figure 2: Positionnement de la solution



Figure 3: Offre aux entreprises

### c : ANALYSE DU MARCHÉ ET DE LA CONCURRENCE



Figure 4: Analyse du marché et de la concurrence

## d : strategies de communication

My Tour Live étant encore une startup, sa notoriété n’est pas encore très développée, cependant l’entreprise a su faire sa renommée dans certaines niches, certains musées et aussi chez certains guides et agences touristiques.

Grace à la pandémie de Covid-19, la notoriété de My Tour Live a connu une légère augmentation. Les canaux de communication utilisés sont :

* Evènementiel
* Newsletter
* Réseaux sociaux
* Market Place
* Site web
* Media



Figure 5: Stratégie de communication

# Chapitre 2 : Missions et bilan du stage

Aujourd’hui, pour se faire connaitre et développer son activité, internet est devenu un moyen incontournable. Pour exister sur Internet, les entreprises ont besoin d'avoir une image digitale via un site internet et /ou une application mobile. Du coté des start-up qui doivent faire connaitre leur concept au plus grand nombre, le site Internet est une condition sinéquanone dès le lancement de l'activité. C'est un levier nécessaire et vital pour plusieurs choses : se faire connaitre, s'imposer sur le marché et interagir avec les consommateurs / investisseurs.

## I : Missions realisées durant le stage

L’objectif de cette expérience avec KIDS AND FAMILLY est de réaliser une interface web affichable sur ordinateur et sur mobile leur permettant d’obtenir une certaine visibilité notamment sur la toile. Il est à noter que nous pouvons distinguer deux types d’utilisateur notamment visiteur et ambassadeur signifiant respectivement les internautes sans compte crée et ceux ayant un compte. Pour ce faire, je vous énumère ici le fruit des taches réalisée durant toute cette période à savoir :

* L’espace accueil du visiteur

Cette interface est la porte d’entrée pour tout internaute visitant le site. Elle a pour objectif de sensibiliser ces derniers sur la vision, la démarche et les expériences de l’entreprise. Ci-joint les captures relatives à cette interface.

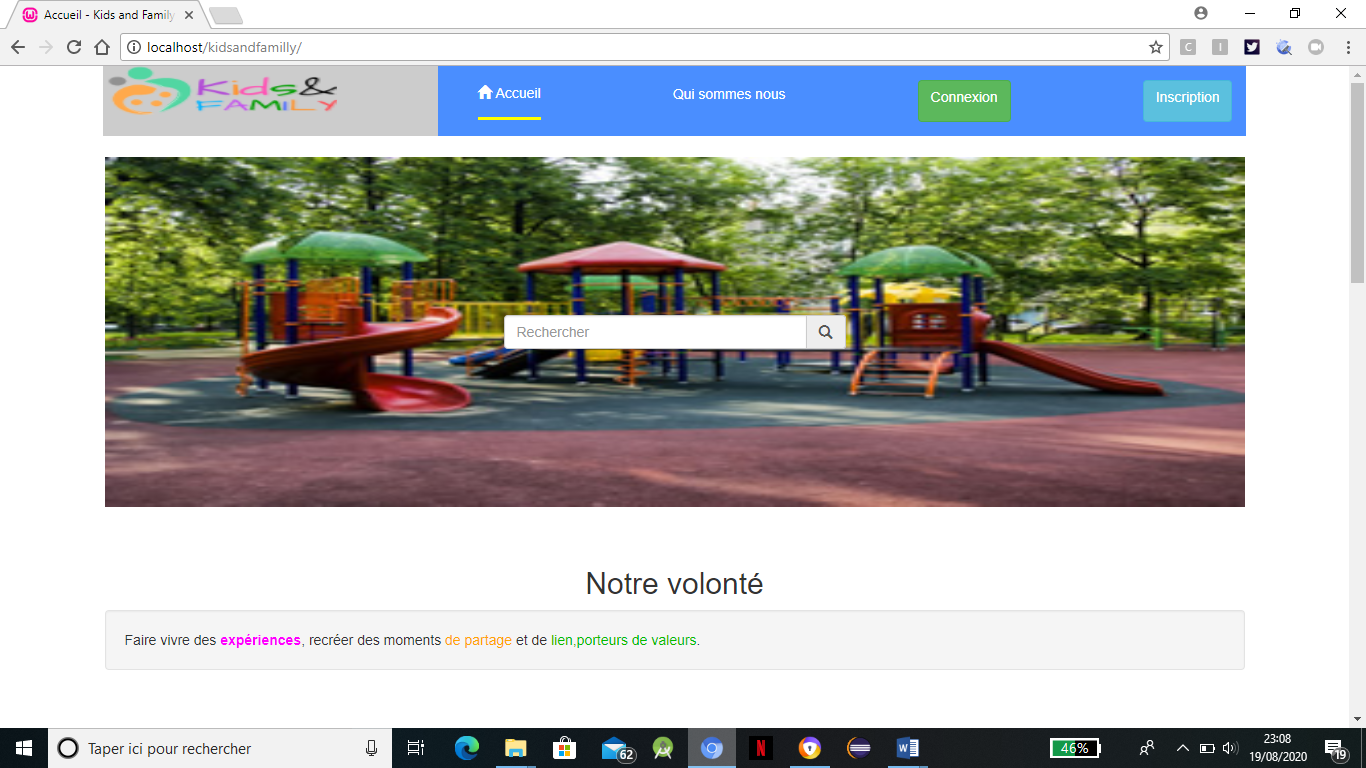
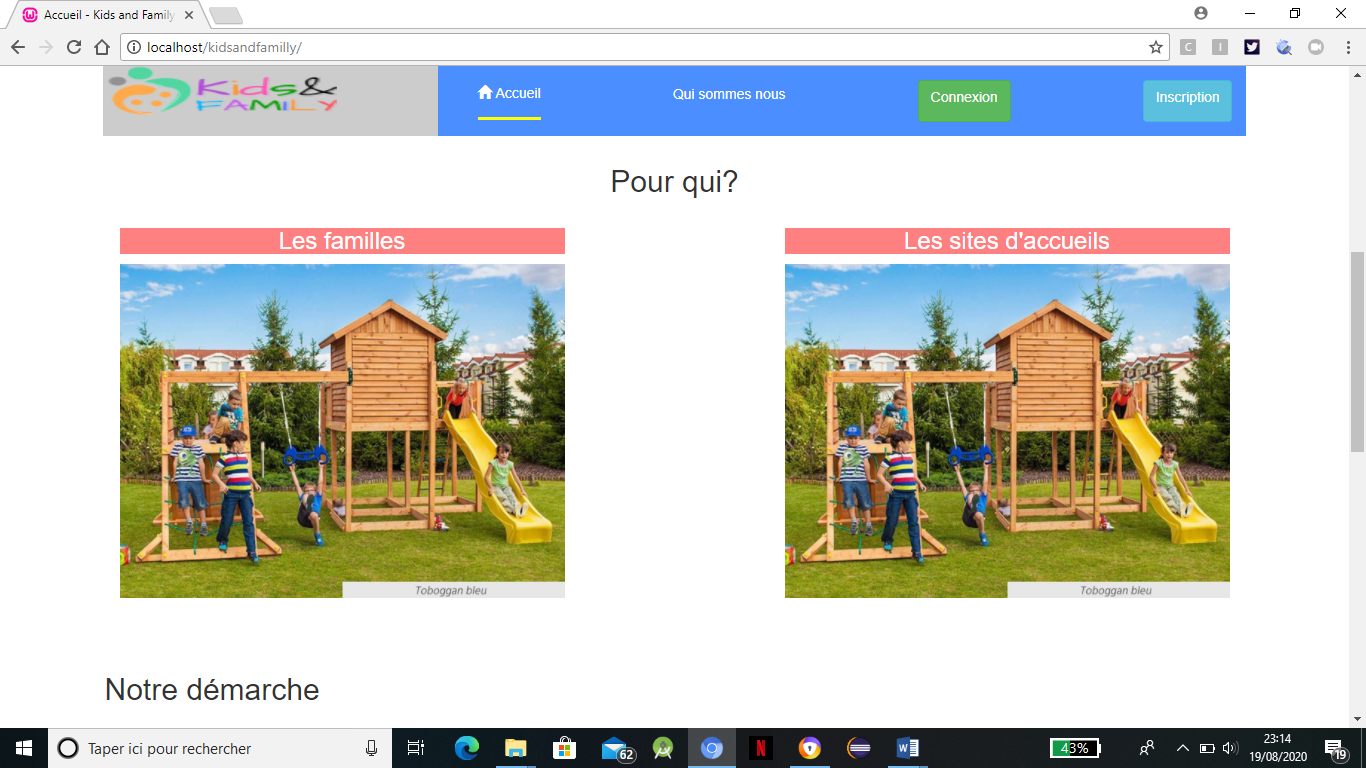
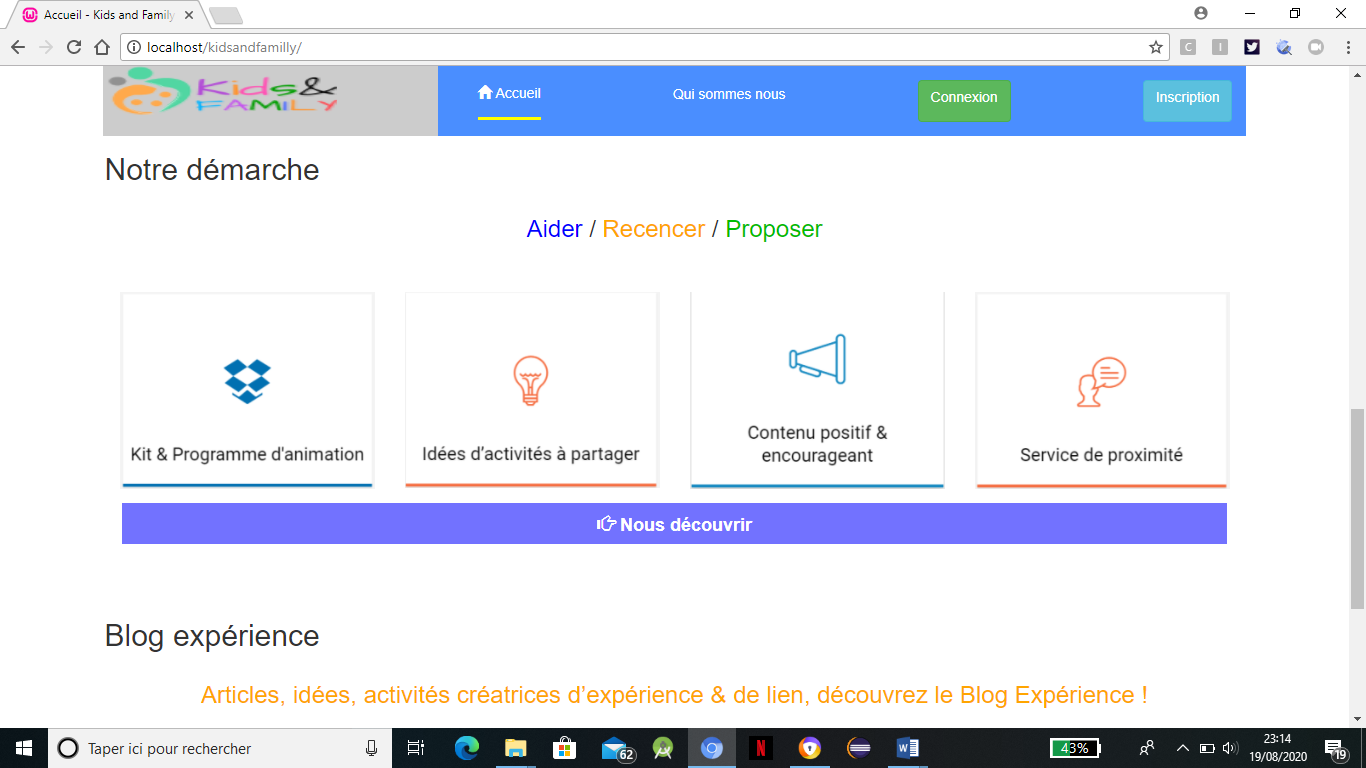


Figure 2: Espace d'accueil visiteur

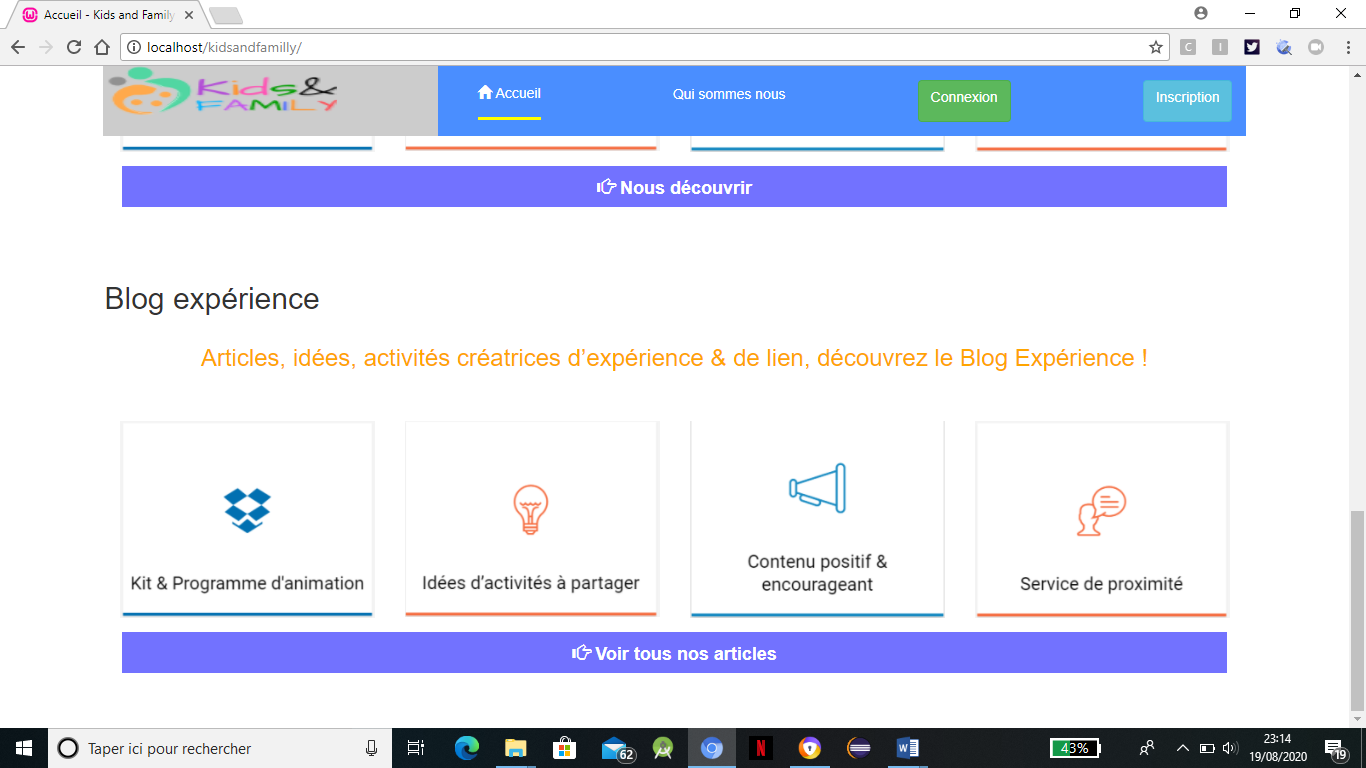
La capture ci-dessus renseigne en quelques mots la vision et donne la possibilité d’effectuer une recherche suivant le mot entrée dans les champs appropriés.



L’image ci-dessus renseigne sur notre cible en ayant la possibilité d’avoir plus d’informations sur eux en cliquant dessus.



Ici il est présenté la démarche entreprise par KIDS AND FAMILLY pour atteindre ses objectifs.



Cette dernière présente les expériences menée sur le terrain par KIDS AND FAMILLY.

* Espace d’inscription

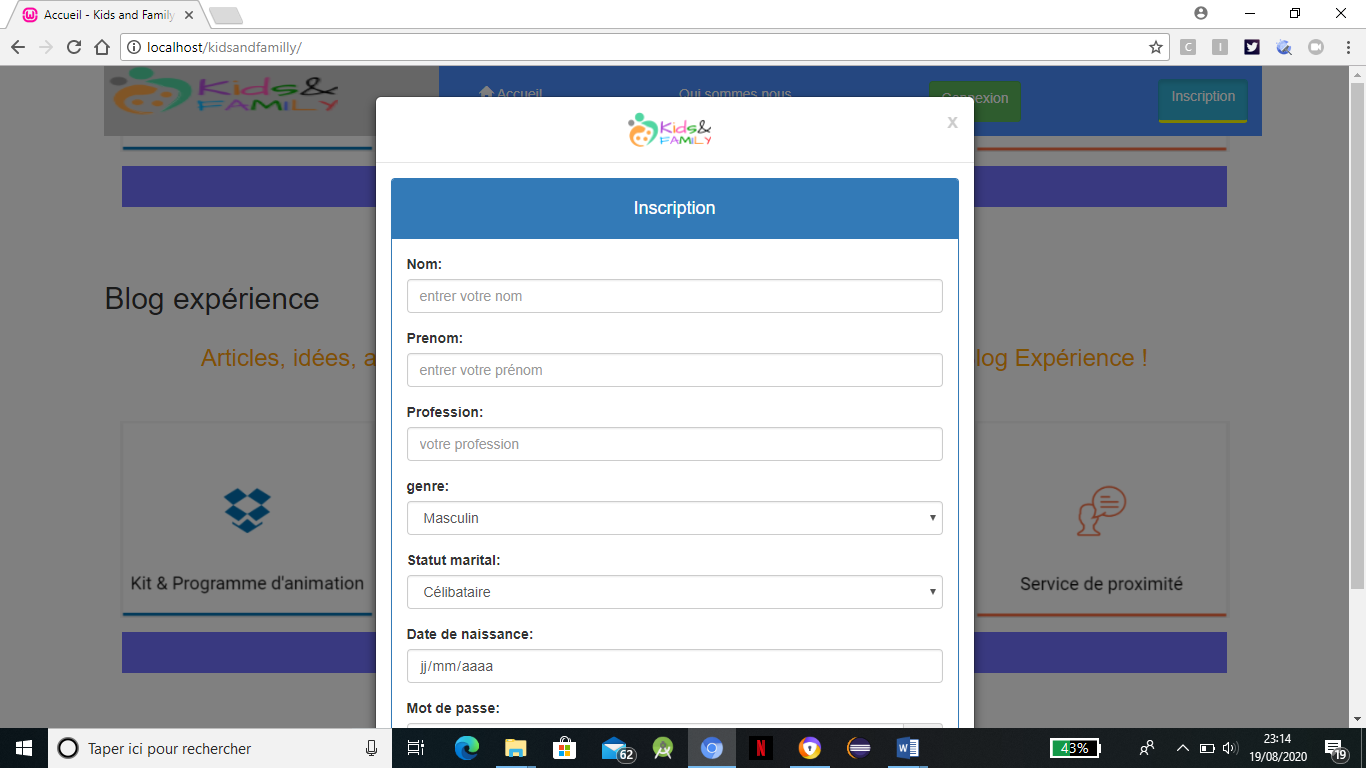


Figure 3 : Espace d'inscription

Cette interface est le formulaire d’inscription donnant la possibilité de s’enregistrer en tant qu’ambassadeur.

* Espace de connexion



Figure 4 : Espace de connexion

Cet espace permet à un ambassadeur d’avoir accès à son compte.

* Espace accueil du compte ambassadeur

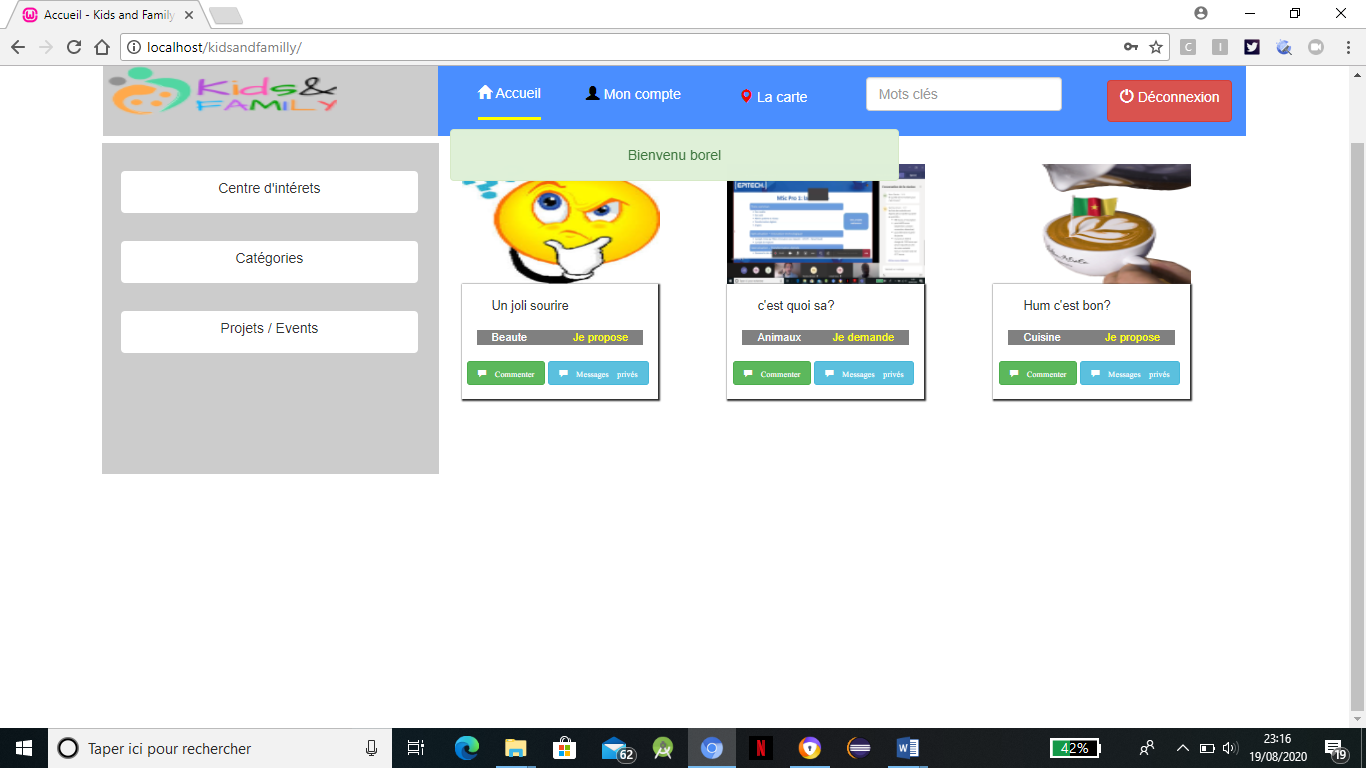
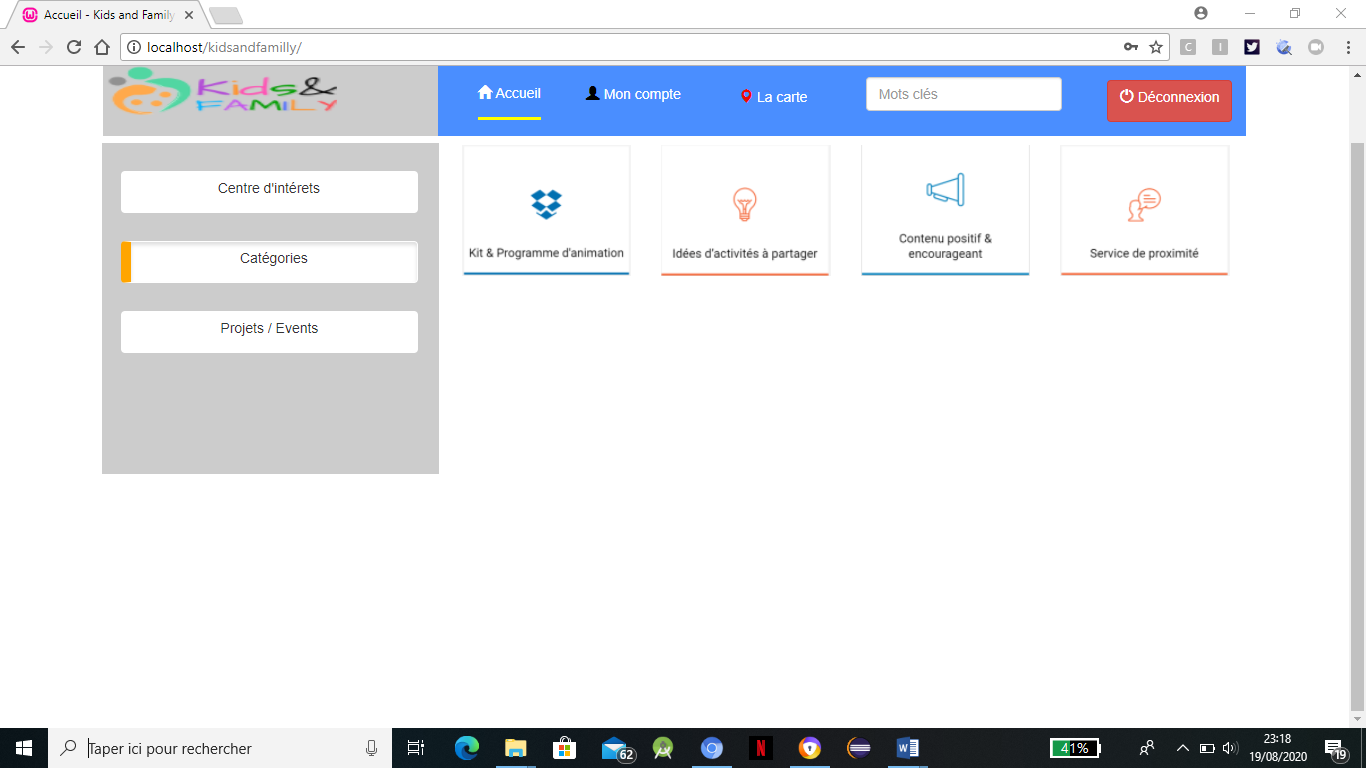


Figure 5 : Espace d'accueil ambassadeur

Cette interface liste l’ensemble des publications de ses membres en donnant la possibilité d’avoir un ensemble de publications suivant les critères mentionnés à gauche de l’écran c’est-à-dire :



* Les centres d’intérêts
* Les catégories
* les projets ou évènements
* En tapant un mot relatif à notre recherche dans les champs avec inscrit **mots clés.**
* Espace gestion de compte

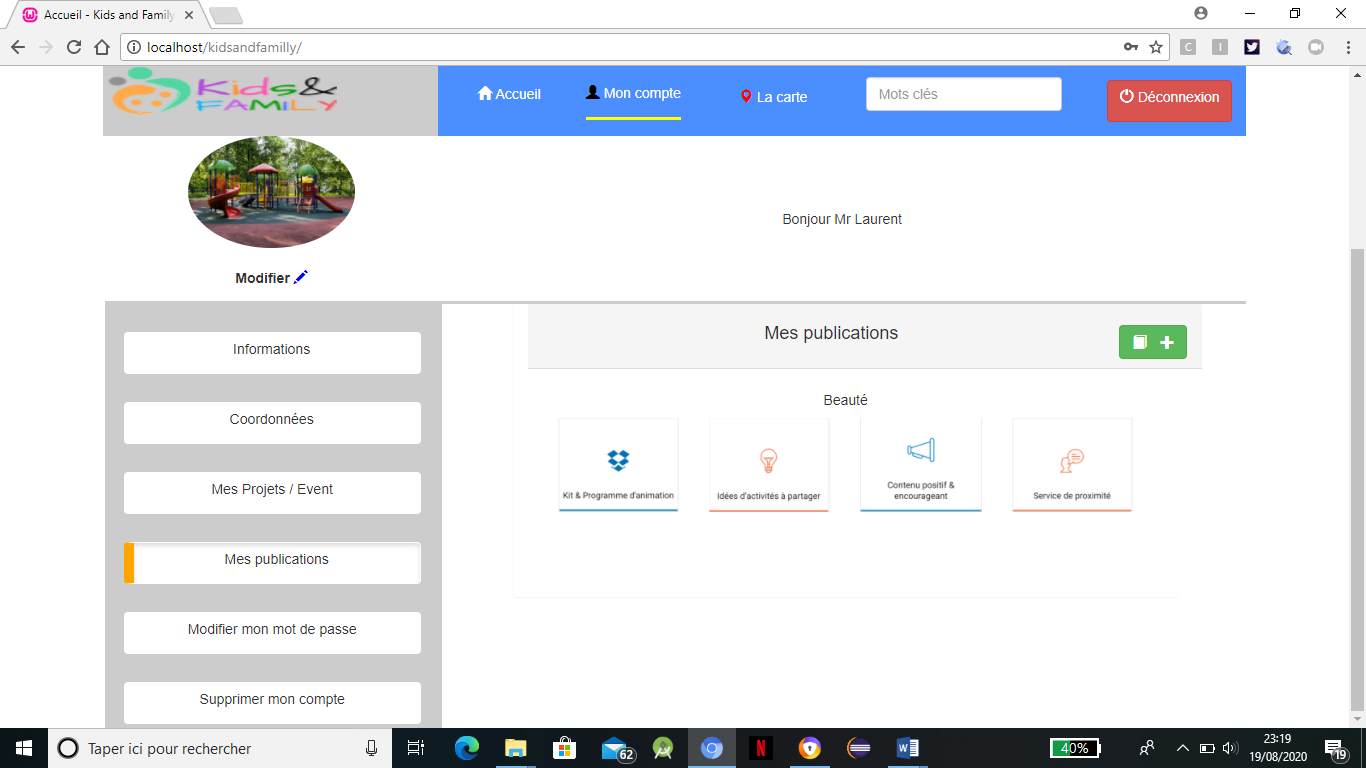


Figure 6 : Espace gestion de compte

Ici, la possibilité est donné à tout détenteur d’un compte de pouvoir y effecteur différentes actions à savoir :

* Modifier ses informations (nom, prénom, sexe, Age,…)
* Modifier ses coordonnées
* Ajouter ses projets ou évènements
* Ajouter ses publications
* Modifier son mot de passe
* Supprimer son compte
* Espace carte



Sur cette carte ci-dessus est représenté tous les emplacements des espaces de loisir et ou publications des membres du site.



Figure 7 : Espace carte

La possibilité est donné de lire la ville d’un marqueur et toutes autres informations dont le responsable de la publication aurait voulu transmettre.

## II : les competences acquises

Durant ce stage, j’ai acquis des quelques compétences comme :

* L’utilisation du Framework Symfony pour mieux structurer son projet de développement.
* L’utilisation de l’api du projet OpenStreetMap pour générer les cartes
* Enfin, j’ai repris conscience des bonnes manières et pratiques à adopter pour la réalisation de projets encore appelé the best practices quand j’ai été en collaboration avec mon collègue de stage et je crois que c’est les compétences qui m’a le plus fait plaisir.

## III : Bilan du stage

Ce stage s’achevé sans que j’ai pu réaliser pendant ces deux mois la totalité de missions qui m’étais confié mais qui ont été fait en majorité. Je dirai également que j’ai beaucoup apprécié l’ambiance qui y régnait sous la direction de monsieur Laurent Moreno en sa qualité de Manager et de mon collègue de stage Quentin Picart .En gros, ce bilan me semble positif étant donné la riche expérience que j’ai pu vivre au sein de KIDS AND FAMILLY.

# Conclusion

Pour conclure, j’ai effectué mon stage de fin d’études de master 1 en tant que stagiaire responsable de projet informatique au sein de l’entreprise KIDS ANS FAMILLY. Lors de ce stage de 2 mois, j’ai pu mettre en pratique mes connaissances théoriques acquises durant ma formation sur le marketing digital, management de projet et me suis confronté aux difficultés du monde du travail.

Ce stage a été très enrichissant pour moi, car il m’a permis de participer concrètement à des enjeux au travers de missions en management de projet et marketing. Il m’a également permis d’approfondir mes compétences en ce qui est du travail collaboratif notamment dans le cadre d’un travail fait en commun simultanément grâce à l’utilisation d’outils informatiques tels que Github et symfony.

Fort de cette expérience, il convient de souligner que sur l’ensemble l’objectif a été atteint et mon passage au sein de l’entreprise bien marquant. Réponse à ses enjeux, j’aimerais beaucoup par la suite essayer de m’orienter vers un prochain stage pour une durée plus importante pour avoir une contribution plus important et étendre encore plus mon champs de compétence.

# 

# References webographiques

<https://www.kidsandfamily.fr/> (dernière visite le 03/08/2020).

<https://www.scribbr.fr/rapport-de-stage/rapport-de-stage-exemple/> (dernière visite le 08/08/2020).

<https://www.letudiant.fr/jobsstages/conseils-stages/article/memoire-rapport-de-stage-les-regles-de-presentation/memoire-rapport-de-stage-les-annexes.html#:~:text=Les%20annexes%20sont%20le%20plus,page%20blanche%20situ%C3%A9e%20juste%20avant.> (Dernière visite le 11/03/2020).

<https://gnb.irstea.fr/wp-content/uploads/test/2012/11/Rapport-M1-Sylvain-Delabye.pdf> (dernière visite le 11/03/2020).

# Glossaire

F

Framework

un framework désigne un ensemble cohérent de composants logiciels structurels, qui sert à créer les fondations ainsi que les grandes lignes de tout ou d’une partie d'un logiciel. **XVII**

L

l’api

une interface de programmation d’application ou interface de programmation applicative est un ensemble normalisé de classes, de méthodes, de fonctions et de constantes qui sert de façade par laquelle un logiciel offre des services à d'autres logiciels. **XVII**

S

SASU

société par actions simplifiée unipersonnelle **VI**

stage

Un stage est une période d'expérience de travail offerte par une organisation pour une période limitée **V**

Un stage est une période d'expérience de travail offerte par une organisation pour une période limitée. **I**, **IV**, **V**, **VIII**, **XVII**, **XVIII**, **XIX**, **XX**

V

Visio conférence

Une visioconférence, aussi appelée vidéoconférence, est la technique qui permet de voir et dialoguer avec son interlocuteur à travers un moyen numérique **VIII**

W

web

Ensemble des données reliées par des liens hypertextes, sur Internet. **V**

# Table des matières

[Remerciements I](#_Toc49095811)

[Sommaire II](#_Toc49095812)

[Liste des figures III](#_Toc49095813)

[Introduction 1](#_Toc49095814)

[Chapitre 1 : presentation de l’entreprise 2](#_Toc49095815)

[I : Historique et chiffre d’affaire 2](#_Toc49095816)

[II : Vision de l’entreprise 3](#_Toc49095817)

[III : Cadre du stage 4](#_Toc49095818)

[Chapitre 2 : Missions et bilan du stage 6](#_Toc49095819)

[I : Missions realisées durant le stage 6](#_Toc49095820)

[II : les competences acquises 16](#_Toc49095821)

[III : Bilan du stage 17](#_Toc49095822)

[Conclusion 18](#_Toc49095823)

[References webographiques IV](#_Toc49095824)

[Glossaire V](#_Toc49095825)

[Table des matières VI](#_Toc49095826)

[Annexe : Convention de stage VII](#_Toc49095827)

# Annexe : Convention de stage

