|  |
| --- |
| SOMMAIRE |

|  |
| --- |
| REMERCIEMENTS |

Je tenais tout d’abord à remercier Mme Aurélia Perrot cheffe de projet réseau des fabriques Ile-de-France chez Simplon.co qui m’a aidé dans mes démarches d’inscription et de pré-sélection à cette formation.

Un grand merci à Sara Guerric, Sébastien Besnier et Brian Boudrioux, nos formateurs, pour leurs qualités techniques et pédagogiques. Et d’avoir su aussi nous remotiver lors des moments difficiles.

Rami Mahfoudh mon mentor de chez Adsearch pour ces précieux conseils dans ma recherche de stage.

Lila Benhammou directrice générale de Humans4Help et ma tutrice de stage Nawel Hebbar pour la confiance qu’elles m’ont accordés durant mon stage dans leur start-up.

Et enfin je remercie Simplon.co et le conseil régional de proposer ces formations gratuitement à un public éloigné de la sphère du numérique.

|  |
| --- |
| QUI SUIS-JE |

Je me nomme Wicem Smondel 37 ans, je suis en situation de reconversion professionnelle. J’ai quitté les bancs de l’école à 18 ans après avoir raté mon BAC informatique de gestion dans un lycée classé ZEP de Vitry-sur-Seine dans le Val-de-Marne.

J’ai enchainé les emplois réclamant peu de compétences (manutentionnaire, déménageur, agent de sécurité, livreur…) mais j’avais toujours en moi l’envie de reprendre mes études car j’avais le sentiment de n’avoir pas pu exprimer pleinement mes capacités

Durant un séjour en Guadeloupe j’en ai profité pour passer un BAC marketing en candidat libre que j’ai obtenu avec mention à l’âge de 25 ans, j’ai par la suite tenté d’intégrer un BTS en alternance commerce international, bien qu’ayant réussi les tests d’entrée de 2 différentes écoles je n’ai jamais trouvé d’entreprise partenaire.

**Mes expériences professionnelles les plus notables sont les suivantes :**

**Associé gérant** d’un complexe touristique en Tunisie composé de chambres d’hôtes, d’un café maure, d’une crêperie et d’un garage/lavage automobile. Durant 3 ans j’ai géré et managé une dizaine d’employés.

**Associé salarié** d’une société de rénovation de boiseries et sols que j’ai développé dans la ville de Nice après mon retour de Tunisie.

Ces 2 expériences m’ont données envie d’apprendre à gérer une PME par moi-même, j’ai donc repris mes études et obtenu un BTS gestion de la PME à l’âge de 35 ans. J’ai souhaité poursuivre sur ma lancer avec une licence professionnelle dans le numérique mais celles-ci n’étaient ouvertes qu’aux étudiants de moins de 26 ans. C’est au hasard d’une lecture que je suis tombé sur les formations de développeur web proposées par Simplon.co et ce projet de reconversion m’a immédiatement emballé.

|  |
| --- |
| FORMATION |

|  |
| --- |
| Stage |

|  |
| --- |
| Présentation du projet |

J’ai pour ambition, en plus de ma future carrière de développeur web, de me lancer dans le commerce de véhicules d’occasions avec un associé.

Nous nous spécialiserons dans les véhicules de retour de fin de leasing/crédit-bail que nous achèterons via les plateformes d’offres spécialisées car ceux-ci sont généralement excellement bien entretenus et disposent d’un faible kilométrage.

Nous serons présents sur les grands sites de vente automobile (leboncoin, la centrale…), et nous posterons au sein de chacune de nos annonces le lien renvoyant sur notre site qui est mon projet chef d’œuvre pour la certification de développeur web et web mobile.

Ce site a pour but de renvoyer une image professionnelle positive de notre activité, et de créer une relation avec nos futurs clients.

Un visiteur pourra rechercher et consulter les voitures de notre catalogue, s’inscrire à notre newsletter pour être averti des nouveaux arrivages et créer son compte.

Un utilisateur inscrit pourra prendre rendez-vous afin de voir le véhicule de son choix, cette prise de rendez-vous générera un mail automatique de confirmation pour mon associé qui sera chargé de la vente.

Je serai l’administrateur de ce site pour lequel j’ai créé un back-office afin de gérer les annonces (CRUD), la rédaction et la diffusion de la newsletter et gérer les comptes utilisateurs.

|  |
| --- |
| LISTE DES COMPETENCES DU référentiel |

**Ci-dessous la liste des compétences du référentiel de certification validées par mon projet chef-d’œuvre « Project Cars » :**

## FRONT-END

### 1.1 Maquetter une application

J’ai réalisé mes maquettes versions PC, tablette et mobile à l’aide de l’outil **Balsamiq Mockups**.

### 1.2 Réaliser une interface web statique et adaptable

Les pages statiques de l’interface client ont étés développées avec **EJS** et la partie **responsive** est gérée avec **Bootstrap**, **flex** et les **media queries.**

### 1.3 Développer une interface utilisateur web dynamique

Les résultats des recherches sont générés dynamiquement en **HTML** via **JavaScript**

### 1.4 Réaliser une interface utilisateur avec une solution de gestion de contenu ou e-commerce

Mon projet chef d’œuvre ne couvre pas cette compétence toutefois j’ai développé 2 sites sous Wordpress durant mon stage chez Humans4Help :

* [humans4help.com](https://humans4help.com/) (en binôme)
* [talents4it.com](https://talents4it.com/) (seul)

## BACK-END

### 2.5 Créer une base de données

J’ai utilisé l’outil **Workbench** pour créer ma base de données relationnelle, générer le diagramme de mon modèle conceptuel de données ainsi que le fichier « *dump* » de sauvegarde et restauration de la structure et des données de ma base.

### 2.6 Développer les composants d’accès aux données

Mon projet dispose de nombreuses requêtes SQL interrogeant ma BDD pour générer dynamiquement le rendu de la partie client et d’autres insérant des données dans ma base.

### 2.7 Développer la partie back-end d’une application web ou web mobile

J’ai développé la partie back-end de mon application sous l’environnement **Node.js** en utilisant son framework **Express** pour crée mon **MVC** (modèles, vues, contrôleur).

### 2.8 Elaborer et mettre en œuvre des composants dans une application de gestion de contenu ou e-commerce

(voir compétence 1.4)

|  |
| --- |
| Cahier des charges |

## CONTEXTE

La SAS « Project Cars » (nom provisoire) sera créée à la rentrée 2019 et aura pour activité principale l’achat/vente de véhicules d’occasions.

Elle sera composée de 2 associés (dont moi-même) avec un capital de départ de 25000€.

## OBJECTIF

L’objectif de ce site web est de présenter notre entreprise en véhiculant une image professionnelle positive, d’augmenter notre visibilité dans un secteur à forte concurrence et de créer une relation de confiance avec nos futurs clients.

## CIBLE

Nous ciblons pour clientèle, les utilisateurs des plateformes de petites annonces (leboncoin, la centrale, l’argus…) ainsi que le réseau de contacts que mon associé et moi avons pu développer au long de nos carrières respectives.

## PERIMETRE

Internet offre un périmètre sans limite, toutefois vu la taille réduite de notre entreprise la majorité de nos ventes auront lieu au niveau régional, la traduction de notre site en langues étrangères n’est d’actualité mais en cas d’expansion de notre société, nous envisagerons d’y ajouter les langues des pays limitrophes comme l’Allemagne et l’Italie. La Belgique et la Suisse étant majoritairement francophone il sera donc inutile de l’adapter dans leurs autres dialectes régionaux. Le site aura pour nom de domaine une adresse en **.fr** mais vu le faibleprix des services d’hébergement en ligne nous achèterons aussi celui en **.com** afin d’éviter les homonymes.

Vu que les smartphones sont devenus les terminaux les plus couramment utilisés pour naviguer sur internet, le fait d’adapter ce site web en version responsive est une évidence.

## FONCTIONNEMENT

Le site devra permettre aux visiteurs de consulter toutes nos véhicules en vente et de s’inscrire à notre newsletter, ils devront se créer un compte pour réserver un rendez-vous pour visiter notre parc automobile.

La partie admin devra être simple d’accès et intuitive pour que mon associé qui n’a pas de compétences en informatiques puisse y interagir.

## RESSOURCES

## DELAI

|  |
| --- |
|  |