

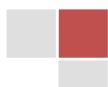


Note de synthèse

LYCÉE
PARC
DE VILGÉNIS

Année Scolaire 2019-2020

Stage du 27 mai
au 5 juillet 2019



NIAKATE Mamady |
SIO2D

SOMMAIRE

- I. Présentation générale (entreprise, secteur d'activité, objectifs du stage...)
- II. Définition des besoins et objectifs à atteindre
- III. Mise en place du projet et choix opérés
- IV. Répartition des tâches et développement du projet
- V. Problèmes rencontrés
- VI. Points pertinents
- VII. Critiques à propos des réalisations
- VIII. Conclusion générale

I. Présentation générale



FruityIce est une nouvelle enseigne de restauration rapide qui a ouvert un premier magasin à Rosny-Sous-Bois, à proximité des autoroutes A86 et A3 (Centre Commercial Domus). L'entreprise est comprise dans le domaine de la restauration rapide, mais elle est plus précisément associée à la street-food. C'est un phénomène qui ne date pas d'hier, mais qui est de nos jours en effervescence dans le secteur de la restauration rapide. La street-food désigne un nouveau concept de points de vente mobiles de restauration. La préparation se fait sous les yeux des clients, de façon rapide, l'odeur de cuisine dans la rue attire la foule. Ce concept culinaire consacre beaucoup d'importance à la fraîcheur des plats ainsi qu'à la mise en avant des produits locaux.

L'entreprise avait pour objectif premier de vendre principalement des produits sucrés, les glaces roulées devaient être le produit phare. Cependant, les dirigeants se sont rendu compte que la glace était un aliment qui ne marcherait que pendant les périodes estivales et non pendant le reste de l'année. Il fallait trouver une substitution, quelque chose qui pourrait être vendu en tout temps. Ils ont opté pour les gaufres salées. FruityIce propose ainsi une multitude de produits (glaces roulées, gaufres sucrées et salées, desserts, pauses gourmandes...) alliant le sucré et le salé.

Les objectifs de ce stage pour moi étaient nombreux, à savoir mieux comprendre le monde de l'entreprise, le fonctionnement de l'Informatique dans le monde du travail mais aussi apprendre à travailler de façon collaborative et développer une certaine autonomie. Le but était également de développer des aptitudes à s'exercer dans le monde professionnel.

II. Définition des besoins et objectifs à atteindre

Une fois les présentations effectuées, il fallait passer aux choses sérieuses. Nous étions plusieurs stagiaires (11 au total) issus de deux formations différentes, le BTS SIO et le BTS IRIS ou SNIR. Le responsable d'exploitation était celui qui était en charge de nous expliquer le fonctionnement de l'enseigne, les besoins attendus, c'était également notre tuteur. La définition des besoins est un moment très important dans un projet, il ne faut pas le négliger, il permet d'avoir des idées claires et précises de ce que l'on veut faire. Le responsable nous a exposé ses idées et ses intentions, en demandant l'avis de chacun. J'ai bien compris que le profil et la personnalité des individus sont très variés, certains sont un peu sur la retenue, timides, d'autres plus ouverts, confiants. La personnalité des individus est très variée.

Notre avis était très important pour le tuteur, il avait ses idées bien en tête mais a bien signifié qu'il ne connaissait rien à l'informatique et que c'était donc à nous de mettre en place la ou les solutions. Sachant que l'entreprise était toute nouvelle, il fallait qu'elle se fasse connaître, attire des clients, commence à vendre ses produits. Je suis un étudiant informaticien mais avec de tels objectifs, j'étais également dans le monde du commerce. J'ai pu comprendre que l'Informatique se raccorde à beaucoup de secteurs et des connaissances dans d'autres domaines que l'Informatique sont aussi des atouts. Nous étions maintenant dans la peau de prestataires de services. Le tuteur avait un grand objectif : dépasser un concurrent dans le domaine. Il était convaincu qu'il était le meilleur. Le client avait donné ses besoins et ses objectifs à atteindre et nous devions à présent réfléchir à la manière dont il fallait s'y prendre.

Il fallait donc passé à l'élaboration du cahier des charges. J'étais étonné d'assister à la rédaction d'un cahier des charges, d'y participer, de proposer des idées. Auparavant, j'avais étudié le cahier de charge de façon théorique (cas pratiques durant la formation) mais pas dans le monde professionnel. A ce moment-là, plusieurs questions nous venaient à l'esprit. Quelle solution choisir parmi les multitudes de possibilités, comment s'y prendre, quels sont les atouts et capacités de chacun, à qui s'adresse cette enseigne ? C'est pour cela qu'il faut se poser beaucoup de questions au moment de l'élaboration du cahier des charges, il ne faut pas hésiter à en poser également au client. En analysant les besoins ainsi qu'en les associant à l'époque dans laquelle on se trouve actuellement, nous avons convenu qu'un site web serait une des meilleures solutions aux besoins attendus. Nous avons aussi ajouté la présence sur les réseaux sociaux pour mieux se faire connaître, en sachant qu'ils jouent un rôle très important de nos jours, notamment auprès des jeunes. Nous avons ensuite proposé nos solutions au tuteur qui les a approuvées. Il nous a aussi fait part d'informations importantes, comme l'existence d'un site pour l'entreprise, réalisé par d'anciens stagiaires mais qui n'était pas achevé. Le site avait été réalisé à l'aide de WordPress, un outil que je connaissais de nom mais que je n'avais jamais utilisé. Néanmoins, j'avais souvent entendu que « les vrais développeurs n'utilisaient pas ce genre d'outils ». Selon moi, il s'agissait d'un outil intéressant car il n'y avait pas de codage à faire, qui était trop simple et que l'on obtenait un résultat sans faire beaucoup de manipulations. J'avais, en réalité, une mauvaise image que je m'étais faite sur les CMS.

Avant de mettre en place, les solutions, il fallait tout de même s'informer et savoir comment les autres entreprises présentent leurs sites web. Pendant un moment, sur conseil du tuteur, nous nous

sommes divisés en groupes et avons mis en place une sorte de veille concurrentielle pour savoir ce qui se fait de mieux, en termes de site web. Il ne fallait oublier personne, qu'il s'agisse des concurrents directs ou indirects, les grandes entreprises de restauration rapide (exemple : McDonald's, Quick, KFC, Subway), l'entreprise que voulait dépasser le responsable d'exploitation (Waffle Factory). Dans le centre commercial, il y avait plusieurs enseignes de restauration, même si les produits vendus étaient différents. La restauration est un secteur où la concurrence est importante. Chaque groupe allait comparer les sites à l'aide d'un tableau de comparaison avec différents critères. Selon moi, cette méthode s'est avérée bénéfique, elle a permis de se faire de premières idées, évaluer les différents sites web. Cela m'a également permis d'envisager ce que l'on pourrait créer ou ajouter sur notre site.

Cependant, un aspect du projet avait besoin d'être éclairci davantage. Le tuteur nous laissé le choix, à savoir continuer le site WordPress inachevé, créer un nouveau site WordPress, ou tout recommencer depuis le début et ainsi faire un site dynamique avec des langages comme HTML, CSS, PHP et MySQL, Bootstrap...

III. Mise en place du projet et choix opérés

Le choix de développement était impératif, nous nous sommes concertés et avons choisi de tout reprendre depuis le début et d'utiliser les langages que nous connaissons. Selon nous, il s'agissait de la meilleure solution possible. Bien évidemment, les informations contenues dans le site précédent étaient aussi importantes et il fallait les prendre en considération.

Dans un premier temps, nous avons mis au point des maquettes pour chaque page du site ainsi que pour l'exécution des structures générales. J'étais chargé de la page « boissons », j'ai également réfléchi à la conception de la base de données avec d'autres camarades. Je me suis rendu compte que la conception d'une base de données est une chose très importante, qui demande beaucoup de réflexion. C'est un des piliers du projet, d'autant plus puisqu'il s'agit d'un site. A ce moment-là, beaucoup d'idées étaient proposées, tout le monde était relativement d'accord sur les démarches à suivre. Les différentes maquettes permettaient d'avoir un visuel, un peu plus de recul sur l'arborescence du site, sa conception. Ce moment clé m'a permis de mettre en avant mes idées, il fallait faire preuve de persuasion. Selon moi, certaines personnes disposent de bonnes idées mais ne les partagent pas à cause d'une certaine timidité ou de la crainte du regard des autres. J'ai appris qu'il fallait s'imposer dans certains cas pour ne pas rester observateur d'une situation où les autres imposeraient leurs idées sans objection.

IV. Répartition des tâches et développement du projet

Comme dans tout projet, il était nécessaire de répartir les tâches pour que chaque partie se concentre sur les siennes, cela permet d'avancer plus vite. Nous avons été divisés en environ quatre groupes. Un groupe allait s'occuper de la conception de la base de données, du back-end, d'un formulaire d'ajout de produit, de gestion pour l'administrateur (le tuteur). Le deuxième groupe s'est

attelé au design et à la mise en page ; le suivant a pris en main les pages destinées aux sociétés qui bénéficieraient de promotions. Le dernier groupe qui a été envoyé donner un coup de main à un restaurant juste à côté de FruityIce pour son site internet. Pour ma part, j'ai été intégré dans le troisième qui réfléchirait aux pages des sociétés. Quelques fois, je pouvais participer aux réflexions du premier groupe. J'ai pu assister à la création de la base de données (modélisation, création de tables, insertion...) depuis le début. On m'avait aussi chargé de quelque chose de nouveau pour moi : les réseaux sociaux. Comme prévu dans les objectifs fixés, l'entreprise devait se faire un nom, et les réseaux sociaux constituaient un des meilleurs moyens, nous étions unanimes à ce propos.

Des pages sur les réseaux sociaux existaient déjà, pour Facebook, Twitter et Instagram. Le tuteur m'a procuré les identifiants et mots de passe. Pour le compte Instagram et Twitter, il s'agissait de les améliorer, de les mettre à jour alors que pour Facebook, il fallait repartir de zéro, créer la page. Facebook était un réseau social que je connaissais depuis longtemps, que j'utilisais fréquemment mais je n'avais jamais dû créer de page auparavant. Cela fut une très grande (et plutôt bonne) découverte pour moi. J'étais vraiment dans la peau d'un Community Manager (**voir Annexe 1**). Ce rôle demandait aussi de s'informer sur ce qui se faisait sur les réseaux, comment les entreprises s'y prenaient en termes de communication, comment attirer du public... Le tuteur avait également proposé un compte Snapchat mais cette proposition n'a pas aboutie, nous n'avons pas jugé cela nécessaire. En faisant d'autres investigations sur le moteur de recherche Google, je me suis aperçu que lorsque l'on entrait le nom d'entreprises, d'enseignes de restauration, on retrouvait pour la plupart une sorte de carte de visite avec le nom de l'entreprise, un lien vers le site web, un numéro de téléphone avec possibilité de mettre des posts, des avis et un grand nombre d'informations importantes. Il s'agissait en fait d'un service de Google destiné aux entreprises. Pour moi, le fait que l'entreprise en possède un serait un très grand atout pour se faire connaître. J'ai donc pris les mesures nécessaires pour que l'entreprise obtienne ce service.

Au fur à mesure que le projet avançait, je continuais de m'occuper des réseaux sociaux (publications, stories, messages...) tout en combinant cela avec le développement web. Dans mon groupe de projet, les pages destinées aux sociétés nécessitaient de la réflexion et de la méthode. C'est le moment du projet où j'ai commencé à beaucoup exploiter les codes. J'ai pu utiliser des langages déjà qui m'étaient familiers et de nouvelles fonctionnalités mais aussi découvrir des nouveautés très utiles.

Pour le développement de cette partie du site, il fallait tout d'abord créer une table *société* dans la base de données avec les champs ***id, login, mdp, raison_sociale, SIREN, adresse, id_ville, code_postal, admission***. On met alors en place un formulaire d'inscription avec les informations principales à entrer, un login, un mot de passe, la raison sociale, l'adresse, etc. Certains champs existent dans la table *société* mais les entreprises ne sont pas au courant de leur existence, ils sont uniquement utilisés par les développeurs ou le responsable. A l'aide d'un camarade qui maîtrisait le langage JavaScript, nous avons amélioré le formulaire, au fur et à mesure que nous avancions. Le remplissage du champ *admission* était réservé au responsable, qui vérifiait si l'entreprise existait réellement à l'aide du SIREN. Il fallait également mettre des contrôles, lorsque que la saisie de champs était omise, ou lorsqu'il y avait une non-concordance des mots de passe, des caractères spéciaux par exemple. Durant cette phase de développement, on se rend compte que les tests sont

nombreux et constamment, le code ne cesse d'être modifié. Lorsque tout était finalisé et vérifié, l'entreprise disposait de sa connexion et pouvait voir le montant de la réduction qui lui était allouée.

Inscription pour les sociétés

Login:
 Mot de passe:
 Confirmez le mot de passe
 Raison Sociale:
 SIREN:
 Adresse:
 Région: Choisissez la région
 Département: Choisissez le département
 Ville: Choisissez la ville
 Code postal: Entrez le code postal

Bienvenue sur votre profil [Se déconnecter](#)

Mon Profil

Identifiant: pajoj

Raison Sociale: GREEN APPLE

Siren: 290126478

Adresse: 6 avenue Commandant Barré

Code postal: 93620

Code Promo

Vous bénéficiez d'une réduction de 1€ sur les menus standards (petits déjeuner non compris) avec le code promo FRUITYICEMENU1

La progression vers l'atteinte des objectifs était bonne, petit à petit nous avons réussi à obtenir le résultat escompté pour les pages sociétés. Chaque groupe avait réussi à remplir sa tâche, cependant le délai demandé pour la livraison de la solution était très proche, et de nombreux éléments devaient être ajoutés au plus vite.

Lorsque j'avais terminé la partie du travail qui m'était demandée, j'ai donné plusieurs coups de mains aux autres groupes qui n'avaient pas fini. J'ai apporté une modification sur le pied de page. Au dernier moment, tout le monde s'est aperçu qu'il n'y avait pas de page de mentions légales, pourtant cela était obligatoire. Je me suis donc occupé de rédiger rapidement le texte de cette page, la charte graphique avait permis d'imposer les mêmes arrières plans, couleurs sur toutes les pages. Enfin, j'ai rédigé une des descriptions détaillées de produit qui devait être inséré dans la base (champ description).

V. Problèmes rencontrés

J'ai dû faire face à de nombreux problèmes durant le projet. Au début, la définition des besoins n'avait pas été comprise, il a fallu redemander plusieurs fois au client ce qu'il attendait. Un des points importants est que le client souhaitait obtenir certaines fonctionnalités qui étaient impossibles à ajouter. Ne connaissant pas l'informatique, le développement web et tout ce qui s'y rapporte, il pensait que cela se faisait facilement et rapidement. Il était nécessaire de le lui faire savoir. J'ai également rencontré un problème que l'on rencontre souvent lorsque l'on travaille à plusieurs, c'est le fait de donner son point de vue, de partager ses idées dans le but qu'elles soient utilisées. Cependant, certaines personnes n'étaient pas d'accord, ignoraient cela. Le manque de connaissances est aussi un problème, à certains moments j'avais des idées bien claires et précises dans ma tête mais je ne savais comment faire pour les mettre en œuvre.

A un moment donné, le logiciel EasyPhp rencontrait des turbulences, les chargements étaient beaucoup trop longs, tout ceci, alors que le délai approchait à grand pas. Ce problème me ralentissait et m'a, à vrai dire, beaucoup dérangé. J'ai donc remplacé EasyPhp par Wamp (suggéré par des camarades) qui a mieux répondu à mes attentes. Heureusement pour moi, tous les problèmes rencontrés ont été résolus, que ce soit tout seul ou avec l'aide de mes camarades.

VI. Points pertinents

Un grand nombre de points pertinents sont à retenir des réalisations effectuées. Je suis heureux d'avoir pu tirer de nombreuses et nouvelles connaissances avec ces nouvelles missions. Le travail de groupe est très utile, cela permet de diviser le travail pour mieux le faire et progresser à une allure plus soutenue, la charge étant répartie. C'est une bonne chose d'avoir travaillé de façon collaborative. Ce projet met en avant le fondement du monde de l'entreprise, à savoir l'importance de la collaboration et de la cohésion entre les différents acteurs.

VII. Critiques à propos des réalisations

D'un point de vue général, je trouve que le résultat final des productions réalisées est satisfaisant. Evidemment, je pense qu'on aurait pu faire mieux. Le plus important est que la solution rendue corresponde à ce qu'attendait le client. Pour certains de mes camarades, le but était de seulement de rendre la solution au bon moment et de ne plus se préoccuper de ce que cela allait donner par la suite. Ce n'était pas une idée que je partageais. De nombreux éléments du site ne fonctionnent pas comme nous l'avons voulu. Cependant des tests avaient été réalisés auparavant et tout fonctionnait correctement.

Parmi les réseaux sociaux, utilisés précédemment, certains n'ont pas été retenus pour la suite. Ils vont donc tomber dans l'oubli par la suite. Au moment des créations de nouvelles pages de réseaux sociaux (Facebook, Instagram, Twitter, Google Business) il était convenu que tous seraient utilisés, et à un moment le responsable a désigné quelqu'un qui s'occupera plus tard des réseaux sociaux, cette personne a jugée qu'Instagram seulement était nécessaire. Je suis déçu et estime mauvais le fait d'avoir mis au point, ces aspects, pour qu'ils soient mis de côté. Le fait que les réalisations résultent d'un travail collectif est une bonne chose, nous avons tous contribués au résultat.

VIII. Conclusion générale

Je ne peux être que satisfait d'avoir réalisé ce stage, je me rends compte que c'est une opportunité de réaliser des expériences comme cela. Le stage m'a permis d'en savoir un peu plus sur le monde de l'Entreprise, j'ai appris un bon nombre de choses dans le domaine du développement web. Une des choses qui était également intéressante, c'est d'avoir vu, l'entreprise se faire connaître de plus en plus, voir plus de clients franchir les portes du restaurant. Au-delà du domaine informatique, il y avait aussi un aspect commercial dans notre projet. Il était nouveau d'associer l'informatique au commerce. A ce moment j'ai compris que l'informatique était souvent reliée à d'autres domaines.

Je sais maintenant que le travail collaboratif est très important, c'est une des clés de la réussite lorsque on est en entreprise. Je suis aussi ravi d'avoir réalisé la carte de visite Google de l'organisation, c'est un élément devant perdurer dans le temps. Il est plaisant de laisser une bonne trace de soi, être utile aux autres. L'entreprise peut maintenant avoir son itinéraire en fonction de la position de l'utilisateur. Dans une équipe de projet, tout le monde doit s'entraider, il est essentiel de bien communiquer et de se faire comprendre.

Durant et à la fin du stage, j'ai compris qu'il fallait peut-être me remettre en question, travailler plus pour avoir plus de compétences et pour pouvoir mettre en application mes idées. Je constate que le travail est la clé de la réussite, et si l'on se donne les moyens, il n'y a pas de raison pour ne pas progresser et obtenir le succès.

Annexe 1

Facebook Page:

FruityIce (@fruityiceofficiel) - Accueil

- Boutique
- Offres
- Avis
- Photos
- Publications
- Vidéos
- Événements
- À propos
- Communauté
- Promouvoir (selected)
- Gérer les promotions

Écrivez une publication... Photo/Vidéo Recevoir des... Humeur/Acti... Envoyer un e-mail

Notre histoire

Créer des publications plus efficaces

Bien démarrer avec les publicités automatisées

Twitter Profile:

FruityIce (@FruityIceOff) - 16 Tweets

Venez découvrir nos Lunches Waffle 🍞, le nouveau concept des Bubble Tea 🍹, nos glaces roulées et bien plus encore... 🍦

📍 Rosny-sous-Bois, France 🌐 A rejoint Twitter en février 2018

7 abonnements 0 abonné

Google My Business:

FruityIce - 16 Rue de Lisbonne, Centre Ccial Domus 93110 Rosny-sous-Bois

Accueil

- Posts
- Infos
- Statistiques
- Avis
- Chat
- Photos
- Réservations
- Produits (Bêta)
- Site Web

Créer un post Ajouter photo Crée une annonce

Attirez encore plus de clients

Faites en sorte que votre annonce s'affiche à chaque fois qu'un internaute effectue une recherche vous concernant. La configuration ne prend que quelques minutes, et vous ne payez qu'en cas de clic. [En savoir plus](#)

Premiers pas

PERFORMANCES

Vues	Recherches	Activité
2,32 k	1,61 k	2,56 k

Vues dans la recherche 479 (+19 %)

Vues dans Maps 1,84 k (+180 %)

Performances au cours des 28 derniers jours

Votre dernier post

La gourmandise est un vilain défaut, mais on ne le vous reproche pas. [Acheter](#)

3 juil. 2019 80 vues 0 clics

Des aperçus du site réalisé

The screenshot shows a yellow header with the logo "fruityice" and a navigation bar with links: Nos produits, Lunches, Waffles, Bubble Tea, Glace, Roulés, Menu, and Contact. Below the header is a menu item featuring a chalkboard sign for "BUBBLE TEA" and "GAUFRE BATONNET BUBBLE TEA" with a price of "3€ et 4€". To the right is an Instagram post for "fruityice... Domus Paris" showing a sandwich with waffles and a strawberry. The Instagram interface includes a "Voir le profil" button, a "9 mentions J'aime" count, and a "Ajouter un commentaire..." input field.

The graphic features a top row with a sandwich, a salad, and a can of Coca-Cola. Below is a bottom row with a waffle, a salad, and a stack of macarons. The text "BURGER WAFFLE OU SALADE + BOISSON ET DESSERT 8,50 €" is centered between the two rows.

FRUITYICE
Situé dans le Centre commercial Domus au 16 rue de Lisbonne à Rosny Sous Bois, Fruityice est une enseigne de restauration rapide qui propose différents produits.

A PROPOS
Mentions Légales | Contact | Nous trouver | Qui sommes-Nous?

CONTACT
Fruity-ice C.C. Domus
16 rue de lisbonne
93110 Rosny-sous-Bois
Contact@fruity-ice.com
01 83 74 72 60

© 2019 Copyright Fruity ice | Tous droits réservés | fruity-ice.com