
RAPPORT DE STAGE

Développeur Backend Chez



Du 1^{er} juillet au 20 décembre 2023

Maître de stage : Maxime Blanc (Scrum Master & Développeur)

Théodore Billotte

Etudiant de 2^{ème} année — PROMO 2027



SOMMAIRE

Sommaire

SOMMAIRE	2
Sommaire	3
Introduction	4
Introduction	5
Partie 1 : Mon Chasseur Immo	6
Présentation de l'entreprise	7
Vie de l'entreprise	10
Outils créés par l'entreprise	12
Partie 2 : Présentation des projets menés	14
Typage des leads	15
Historisation des MEP	17
Pages Chasseur	20
Partie 3 : Agilité en entreprise	22
Agilité et Scrum	23
L'agilité chez Mon Chasseur Immo	25
Agile tour Montpellier	26
Remerciements	28
Remerciements	29
Conclusion	31
Conclusion	32

Introduction

Introduction

Au cours de mon stage chez Mon Chasseur Immo, j'ai eu l'opportunité unique de plonger dans le monde dynamique de l'immobilier et de découvrir l'impact des technologies sur ce secteur. Cette expérience m'a permis de me familiariser avec les défis et les opportunités du marché immobilier, tout en explorant l'intersection entre l'immobilier et les avancées technologiques.

J'ai également eu la chance de rencontrer de nombreuses personnes qui m'ont beaucoup appris, tant sur le plan technique qu'humain. Ces interactions m'ont aidé à comprendre la diversité des compétences et des perspectives nécessaires dans un environnement professionnel moderne, et à apprendre à réagir face à différentes situations qui peuvent survenir dans la vie d'une entreprise.

Le sujet de mon stage s'est concentré sur plusieurs aspects techniques clés. J'ai travaillé sur la centralisation et le traitement des données, un domaine crucial pour la gestion efficace de l'information dans le secteur immobilier. J'ai également exploré l'optimisation des flux et l'interaction avec les plateformes finales telles que mobile, web et CRM.

En outre, mon stage m'a permis de me familiariser avec le traitement des workflows en utilisant des approches no-code, low-code et Azure Functions. Cette expérience m'a donné une perspective pratique sur la manière dont les technologies modernes peuvent simplifier et automatiser les processus complexes.

Enfin, une partie importante de mon stage a été consacrée à l'intégration d'une compréhension pratique de la méthodologie Agile. Cette approche a été fondamentale pour naviguer dans les projets dynamiques et pour répondre efficacement aux besoins changeants de l'entreprise.

Ce rapport de stage présente un aperçu détaillé de l'entreprise et des services proposés, ainsi que de mon expérience personnelle. Il met en lumière les projets sur lesquels j'ai travaillé, les outils que j'ai utilisés, et les connaissances que j'ai acquises.

Partie 1 : Mon Chasseur Immo

Présentation de l'entreprise

Fondée en 2012 par Frédéric Bourelly, Mon Chasseur Immo a été créée avec l'ambition de transformer radicalement le processus d'achat immobilier. Reconnaisant les défis et le stress liés à l'acquisition d'un bien immobilier, Frédéric Bourelly a conçu une expérience d'achat à la fois simplifiée et plus efficace.

Services Dédiés aux Acheteurs et Innovation Technologique

La société a développé une offre de services exclusivement dédiée aux acheteurs, combinant l'expertise de chasseurs immobiliers compétents avec une plateforme technologique avancée. Cette combinaison unique a permis de créer un réseau de chasseurs immobiliers professionnels, formés en interne, et d'offrir une expérience de recherche immobilière optimisée, réduisant significativement le nombre de visites nécessaires pour trouver le bien idéal.

Engagement envers les Clients et Formation Continue

Mon Chasseur Immo s'engage à offrir une expérience d'achat immobilier simplifiée et efficace, en se concentrant sur la réactivité et la transparence. L'entreprise adopte une approche personnalisée pour accompagner ses clients, traitant chaque acheteur avec le même soin que s'il s'agissait d'un acheteur interne. La formation continue des équipes dans des domaines variés, allant de la vente de services à la législation immobilière, est également une priorité.

Les succès de Mon Chasseur Immo

Nos plus gros succès / fiertés

Nos succès

- 🏆 2012 Le courage de créer
- 🏆 2014 Notre 1er chasseur immo
- 🏆 2016 Naissance de l'app mobile
- 🏆 2019 Notre 100ème chasseur immo
- 🏆 2022 Une levée de fonds qui fait date (10 M€)

Nos fiertés

- 🏆 2017 Lauréat du PASS FRENCH TECH récompensé pour notre hyper croissance et nos performances
- 🏆 2017 Lauréat du FAST 500 DELOITTE IN EXTENSO TECHNOLOGY (35ème national)
- 🏆 2018 Lauréat du PASS FRENCH TECH pour la 2ème année consécutive.
- 🏆 2021 Lauréat des 500 champions de la croissance STATISTA / LES ECHOS (83ème national)
- 🏆 2023 Lauréat du Programme SCALE-UP EXCELLENCE



Valeurs Fondamentales et Proposition de Valeur Unique

Les valeurs fondamentales de Mon Chasseur Immo, telles que l'engagement, la bienveillance et l'innovation, se reflètent dans leur promesse de simplifier l'expérience d'achat immobilier. L'entreprise utilise des solutions "phygitaes" qui combinent l'humain et le digital pour offrir une expérience client enrichissante et sans stress. La proposition de valeur unique de Mon Chasseur Immo repose sur la facilitation de l'achat immobilier et la garantie du meilleur prix.

Accompagnement Complet et Plateforme Digitale

Les chasseurs immobiliers de Mon Chasseur Immo gèrent toutes les étapes de la recherche immobilière, de la sélection des biens à l'organisation des visites, en passant par la négociation des prix et l'accompagnement jusqu'à l'entrée dans les lieux. L'application de Mon Chasseur Immo permet aux clients de suivre en temps réel l'évolution de leur recherche, d'accéder aux biens sélectionnés et de communiquer aisément avec leur chasseur immobilier.

Structure Organisationnelle et Expertise Spécialisée

Opérant sous la raison sociale NETAC (anciennement Net Acheteur), Mon Chasseur Immo est structuré en société par actions simplifiée (SAS) avec 38 employés répartis en six services distincts, chacun dirigé par un responsable dédié. Ces services incluent le R&D, l'administration, le marketing, le support client, le recrutement, l'animation réseau et la formation réseau, soulignant l'importance d'une gestion efficace et d'une expertise spécialisée dans chaque domaine.



En conclusion, Mon Chasseur Immo révolutionne l'achat immobilier en alliant l'expertise humaine à la technologie, offrant ainsi une solution complète et efficace pour l'acquisition de biens immobiliers, que ce soit pour une résidence principale, un investissement locatif ou un bien commercial.

Vie de l'entreprise

Durant mon stage, j'ai eu l'opportunité de m'immerger pleinement dans la culture et les traditions de Mon Chasseur Immo. Les petits déjeuners du lundi matin, animés par Frédéric Bourelly, étaient des moments privilégiés pour recevoir des mises à jour sur les projets et l'entreprise, ainsi que pour accueillir les nouveaux arrivants. Ces rassemblements hebdomadaires étaient essentiels pour maintenir une communication fluide au sein de l'entreprise, surtout compte tenu du télétravail fréquent, particulièrement au sein de l'équipe R&D.

Formations et Intégration des Chasseurs

Les formations mensuelles des chasseurs constituaient un autre aspect crucial de la vie de l'entreprise. Réparties sur trois semaines, alternant entre distanciel et présentiel, ces sessions offraient l'occasion de rencontrer et d'intégrer les nouveaux chasseurs. Ces formations permettaient également aux chasseurs de se familiariser avec l'équipe du siège et de comprendre les ressources disponibles en cas de besoin.

Événements d'Entreprise et Team Building

L'entreprise organisait régulièrement des événements pour renforcer l'esprit d'équipe et la cohésion. Par exemple, peu après mon arrivée, j'ai participé à une journée de team building avec les membres du siège et certains city managers, une expérience enrichissante qui a facilité mon intégration. De même, le repas de Noël a rassemblé l'ensemble de l'entreprise pour une soirée conviviale. Bien que je n'aie pas pu assister aux conventions annuelles, qui sont des moments clés pour l'ensemble du réseau, j'ai participé aux webinaires trimestriels, offrant une vue d'ensemble sur les réalisations récentes et les projets à venir.

Réorganisation et Adaptation

Mon stage a coïncidé avec une période de transformation significative chez Mon Chasseur Immo. La réorganisation a entraîné des changements majeurs, y compris des licenciements, des départs et des réaffectations stratégiques. Cette dynamique a nécessité une grande capacité d'adaptation de ma part et de celle de mes collègues.

Diversité des Missions et Collaboration

Bien que mon rôle ait été principalement au sein de l'équipe R&D, la diversité de mes missions m'a permis d'interagir avec divers membres de l'équipe, y compris des prestataires externes. Cette collaboration étendue a été particulièrement notable lors de mon travail sur l'automatisation des flux CRM et les projets de développement backend.

Environnement de Travail Dynamique

L'adoption du Flex Office a ajouté une dimension dynamique à notre environnement de travail. La possibilité de changer régulièrement de place dans l'open-space, ainsi que les réaménagements de l'espace de travail, ont favorisé une collaboration et une concentration accrues, en particulier lors de la création d'une salle dédiée à l'équipe R&D.

Outils créés par l'entreprise

Mon Chasseur Immo s'est doté d'une gamme d'outils numériques sophistiqués, conçus pour améliorer et simplifier les processus de travail, aussi bien pour les chasseurs immobiliers que pour les clients.

Application Chasseur : Suivi Efficace des Missions

L'application chasseur est un outil central pour les professionnels, leur permettant de gérer efficacement leurs missions en cours. Elle fournit des informations complètes sur les contacts et les missions, et intègre un moteur de recherche avancé pour identifier les biens correspondant aux critères des clients, y compris les offres off-market. Cette application permet aux chasseurs de sélectionner et de personnaliser les biens avant de les proposer aux clients, et inclut une fonction de messagerie intégrée pour une communication fluide.

L'application offre également des fonctionnalités pratiques telles que la personnalisation de la signature mail, permettant aux chasseurs de créer et d'intégrer facilement une signature personnalisée dans leur messagerie, comme Outlook. De plus, les chasseurs peuvent modifier les textes de leur page personnelle sur le site de Mon Chasseur Immo, garantissant une présentation actualisée et personnalisée.

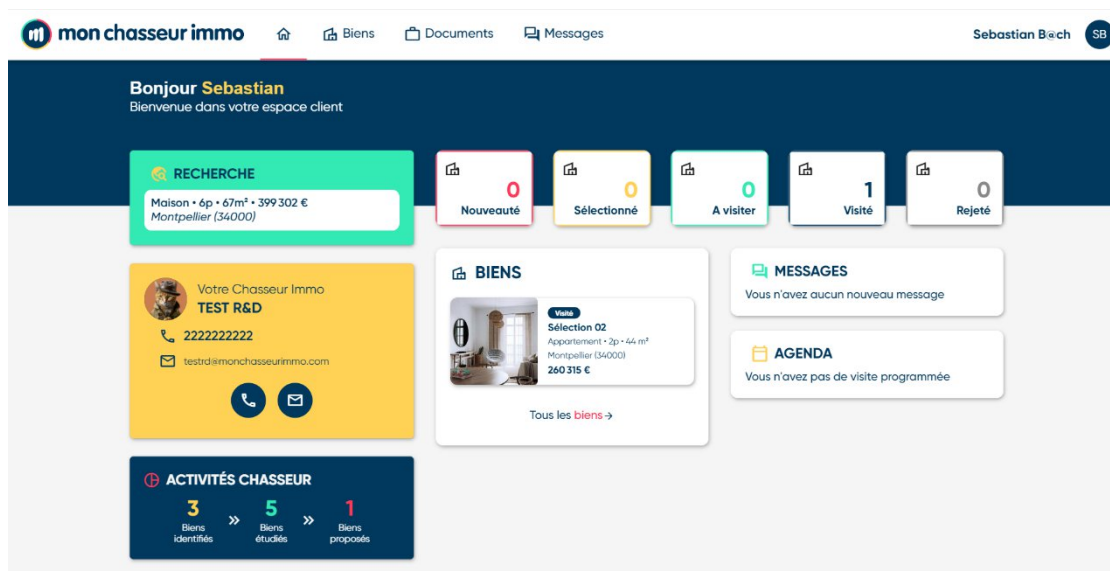
The screenshot displays the 'mon chasseur immo' dashboard. The top navigation bar includes 'Tableau de bord' and 'Missions'. The main interface is divided into a left sidebar with icons for 'Synthèse', 'Moteur', 'Préstock', 'Stock', and 'Publié', and a right sidebar with 'Support', 'Test R&D', and a user profile 'BAGARRY Aurore Paris'. The central area lists three properties:

- Montreuil (93100)**: 980 000 € (7 967 €/m²). Description: 'iad France - Adil MOUTAI vous propose : Montreuil proche porte de Paris...'. Includes fields for 'Date' (1e pub Inconnue) and 'Contact' (Adil MOUTAI).
- Appartement • 4 pièces • 108 m²**: 1140 000 € (10 556 €/m²). Location: Saint-Mandé (94160). Description: 'Saint Mandé Mairie Dans immeuble moderne idéalement situé...'. Includes fields for 'Annonces' (www.bellesdemeures.com), 'Date' (1e pub Inconnue), and 'Contact'.
- Maison • 6 pièces • 148 m²**: 1320 000 € (8 919 €/m²). Location: Montreuil (93100). Description: 'Maison Montreuil sur trois niveaux, 7 pièces avec véranda et jardin et sous-sol total...'. Includes fields for 'Annonces' (https://www.leboncoin.fr/ventes_immobilieres/19641...), 'Date' (1e pub Inconnue), and 'Contact'.

Each listing includes a thumbnail image, a 'Stock' button, and a 'Contact' button. A red circular button with a white arrow is visible at the bottom right of the dashboard.

Application Client : Interaction et Feedback

Du côté client, l'application permet de consulter les biens sélectionnés par le chasseur, de donner un avis sur chaque bien et de communiquer aisément avec le chasseur par téléphone, email ou via la messagerie intégrée, assurant ainsi une interaction transparente et efficace.



Plugin de Navigateur pour Chasseurs

Un plugin de navigateur est mis à disposition des chasseurs pour faciliter la recherche de biens. Si un bien idéal n'est pas trouvé dans la sélection préétablie, le chasseur peut utiliser ce plugin pour rechercher sur d'autres sites et enregistrer automatiquement les informations clés des biens, économisant ainsi un temps précieux en évitant la saisie manuelle des données.

Automatisation des Processus

Une part importante du travail a été consacrée à l'automatisation de divers processus. Par exemple, lorsqu'un client lance une nouvelle recherche de bien sur le site, le système attribue automatiquement un chasseur en fonction de critères spécifiques. De plus, une automatisation a été mise en place pour envoyer les missions prêtes à la signature via DocuSign, un outil de signature électronique, simplifiant le processus de finalisation des accords. En cas d'erreur dans le document, le chasseur a la possibilité de le régénérer, annulant ainsi l'ancien document et envoyant une nouvelle version pour signature.

Partie 2 : Présentation des projets menés

Typage des leads

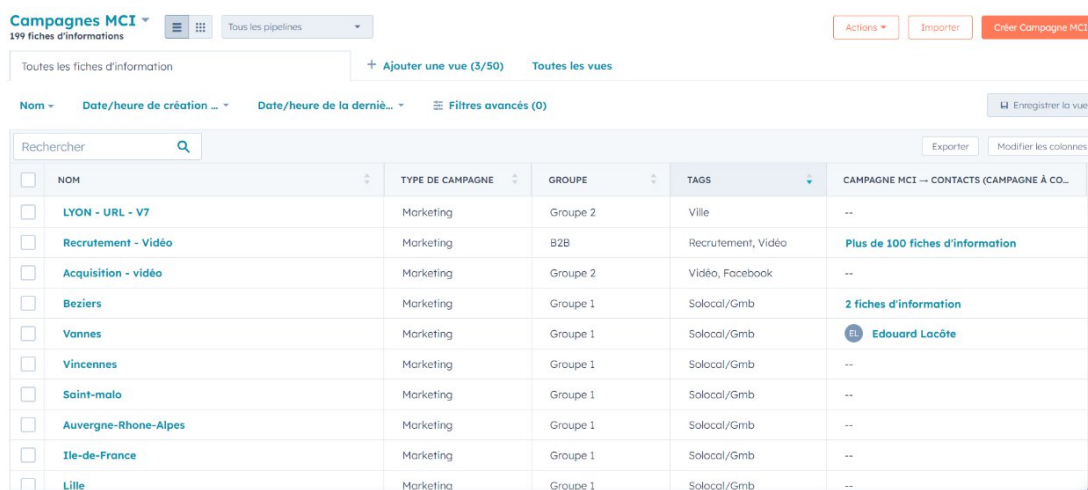
Ce projet a impliqué la révision du système de classification des leads, un élément crucial dans le marketing et la gestion de la relation client. Les leads, ou prospects, sont des individus ou entités intéressés par les produits ou services de l'entreprise. La classification précise des leads en catégories G1 et G2 était au cœur de ce projet. Les G1 désignent des contacts déjà familiers avec le service ou la marque, tandis que les G2 représentent des prospects intéressés mais moins informés.

Plusieurs termes techniques ont été essentiels dans ce projet :

- Paramètres UTM (Urchin Tracking Module) : Marqueurs dans les URL pour suivre l'efficacité des campagnes en ligne et identifier l'origine des visiteurs.
- SEO (Search Engine Optimization) : Techniques pour améliorer le classement d'un site web sur les moteurs de recherche, attirant ainsi des leads organiques.
- CRM (Customer Relationship Management) : Système, ici représenté par Hubspot, utilisé pour gérer les interactions avec les clients et les leads.
- API (Application Programming Interface) : Ensemble de protocoles pour l'intégration de fonctionnalités personnalisées dans des logiciels comme le CRM.

Développement et Implémentation du Nouveau Système

L'objectif était de rendre le système de classification plus efficace et adaptable. Pour cela, un nouvel objet "Campagne MCI" a été créé dans Hubspot pour organiser et classer les leads de manière intuitive, en se basant sur des critères comme le nom de la campagne, le groupe de campagne, et des tags spécifiques.



The screenshot displays the HubSpot interface for 'Campagnes MCI'. At the top, there are navigation elements including 'Tous les pipelines', 'Actions', 'Importer', and 'Créer Campagne MCI'. Below this is a search bar and a table of campaigns. The table has columns for 'NOM', 'TYPE DE CAMPAGNE', 'GROUPE', 'TAGS', and 'CAMPAGNE MCI → CONTACTS (CAMPAGNE À CO...)'. The table lists several campaigns, including 'LYON - URL - V7', 'Recrutement - Vidéo', 'Acquisition - vidéo', 'Beziers', 'Vannes', 'Vincennes', 'Saint-malo', 'Auvergne-Rhone-Alpes', 'Ile-de-France', and 'Lille'. Each row has a checkbox on the left and a link to view more information on the right.

NOM	TYPE DE CAMPAGNE	GROUPE	TAGS	CAMPAGNE MCI → CONTACTS (CAMPAGNE À CO...)
☐ LYON - URL - V7	Marketing	Groupe 2	Ville	--
☐ Recrutement - Vidéo	Marketing	B2B	Recrutement, Vidéo	Plus de 100 fiches d'information
☐ Acquisition - vidéo	Marketing	Groupe 2	Vidéo, Facebook	--
☐ Beziers	Marketing	Groupe 1	Solocal/Gmb	2 fiches d'information
☐ Vannes	Marketing	Groupe 1	Solocal/Gmb	Edouard Lacôte
☐ Vincennes	Marketing	Groupe 1	Solocal/Gmb	--
☐ Saint-malo	Marketing	Groupe 1	Solocal/Gmb	--
☐ Auvergne-Rhone-Alpes	Marketing	Groupe 1	Solocal/Gmb	--
☐ Ile-de-France	Marketing	Groupe 1	Solocal/Gmb	--
☐ Lille	Marketing	Groupe 1	Solocal/Gmb	--

Collaboration et Résolution de Défis

La collaboration avec Lionel et Maxime a été cruciale. Lionel a testé les résultats entre l'ancien et le nouveau système, fournissant des retours essentiels pour l'amélioration continue. Maxime, avec sa connaissance approfondie de Hubspot, a aidé à naviguer dans les complexités du CRM et à trouver des solutions innovantes, en particulier pour l'intégration des données publicitaires et la gestion des contacts.

Problèmes rencontrés

Durant la réalisation de ce projet, plusieurs défis ont été relevés, notamment dans la recherche d'une méthode efficace pour améliorer la fiabilité des données tout en conservant un système simple et facilement maintenable. Un des principaux obstacles a été l'exploitation des données existantes dans Hubspot. Bien que cet outil dispose d'un objet campagnes intégré, l'accès et l'exploitation de ces données via l'API se sont avérés complexes, limitant la possibilité d'extraire facilement ces informations. Après avoir exploré différentes approches, la solution adoptée a été la création d'un nouvel objet pour gérer les campagnes de manière personnalisée, en fonction de la provenance du lead et de ses paramètres UTM, ce qui nous donnait un total contrôle sur tout ce que nous faisons.

Résultats et Améliorations

Après la mise en place du nouveau système, une analyse des performances a révélé des domaines d'amélioration. Des ajustements ont été apportés, notamment dans la configuration des campagnes dans Hubspot et l'approche du SEO, augmentant la précision du système à environ 95%.

Ce projet a permis de développer des compétences en gestion de CRM, analyse de données, et résolution de problèmes complexes. La collaboration avec Lionel et Maxime a offert une expérience d'apprentissage précieuse, enrichissant la compréhension des enjeux pratiques et techniques de la gestion des leads dans un environnement professionnel dynamique.

Historisation des MEP

Ce projet visait à développer un système automatisé pour enregistrer et suivre le processus de développement de l'équipe. L'objectif principal était de simplifier et d'optimiser les processus internes, remplaçant les méthodes manuelles sujettes à erreurs et chronophages par une solution automatisée.

Utilisation des Outils Jira et GitHub

Le projet s'appuyait sur l'utilisation de Jira pour le suivi des projets et GitHub pour la gestion du code source. Le processus est que chaque tâche de développement était liée à un ticket Jira, avec une branche de développement distincte pour chaque ticket. Une fois la tâche finie, la branche de développement est fusionnée avec la branche principale et une version est créée sur GitHub.

Simplification du Processus avec Confluence

Confluence, un outil de documentation et d'organisation de projet, était utilisé pour enregistrer les versions des projets mises en production. Le projet visait à éliminer la nécessité pour les développeurs de gérer manuellement ce processus.

Date	Produit(s)	Description
26/10/2023	Core API	- DRWN-3799: logger la payload brute de l'envoi de lead dans le cas d'un vid absent DONE - DRWN-3744: [Plug navigateur] Des libellés (texte : xxx) apparaissent sur les biens pluggés DONE
24/10/2023	Core API	DRWN-3793: Impossible d'accéder a mes missions via le dashboard DONE
23/10/2023	Plug navigateur	DRWN-3490: [Chasseur web] Plug navigateur - Front DONE
23/10/2023	Core API Prestock API Hubspot Proxy	- DRWN-3648: Décommissionnement des queues xrm DONE - DRWN-3784: Création des redirection suite à décommissionnement XRM DONE - DRWN-3653: XRM - Users AAD DONE - DRWN-3651: [Chasseur web] /Contournement/ Dashboard - Statistiques DONE - DRWN-3570: [ANNUAIRE] Listing des contacts DONE
05/10/2023	Geoloc API	DRWN-3770: [MATRICE] Réduire le nombre d'appel citiesIds par URL DONE
04/10/2023	Core API	DRWN-3761: Matrice : Evolution du mode de fonctionnement DONE
PENDING	Hunter Mobile/Web	DRWN-3705: [Flutter] Passage 3.13.0 DONE
28/09/2023	Core API	- DRWN-3759: le city voit l'intégralité du dashboard matrice DONE - DRWN-3438: [DISCUSSION][Hunter] Affichage heure de visite DONE
28/09/2023	Hunter Web 1.82.0.45342	DRWN-3762: HotFix : Masquer la colonne "Nbr Lead" DONE
28/09/2023	Customer Web 2.50.0.45311	DRWN-3748: [Customer web] Pas de documents en format paysage DONE
27/09/2023	Core API	- DRWN-3758: impossible de retirer tous les secteurs dans la matrice d'affectation DONE - DRWN-3665: Refacto affectation DONE

Développement et Mise en Œuvre

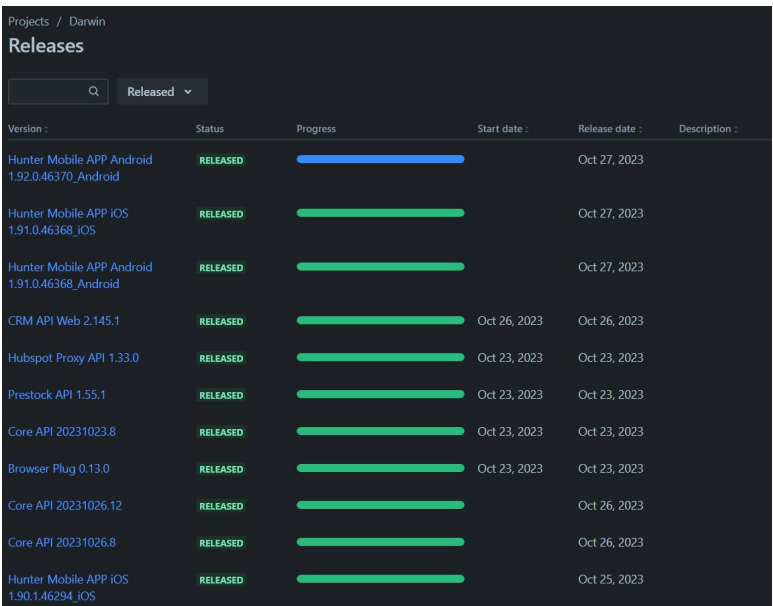
Le projet a débuté sur la base des travaux préliminaires de Maxime, qui avait établi une connexion avec les API de GitHub et Jira. Une partie importante du projet consistait à organiser et afficher les données de manière cohérente, notamment en créant un système d'affichage en JSON pour visualiser l'état des différentes releases, y compris celles en attente.

Problèmes rencontrés :

Le projet a traversé plusieurs itérations, nécessitant une compréhension approfondie des outils Jira et GitHub. Initialement, l'objectif était de collecter les informations des tickets Jira et des versions GitHub pour les stocker dans une base de données, puis de les extraire sous forme textuelle. Cependant, cette approche s'est avérée difficilement exploitable, nécessitant le développement d'une interface utilisateur ou l'intégration avec d'autres API. Face à ces défis, une solution alternative a été trouvée dans Jira, qui offrait un outil de gestion des versions. Cela a conduit à une refonte du projet, conservant une base de données mais modifiant l'objectif final pour utiliser Jira comme principal moyen de stockage et de gestion des données de version.

Intégration avec Jira et Gestion des Releases

Une intégration plus poussée avec Jira a permis de créer et de gérer les releases directement dans cet outil, simplifiant ainsi l'architecture initiale et éliminant le besoin d'une base de données séparée.



Projects / Darwin					
Releases					
Q Released ▾					
Version :	Status	Progress	Start date :	Release date :	Description :
Hunter Mobile APP Android 1.92.0.46370_Android	RELEASED			Oct 27, 2023	
Hunter Mobile APP iOS 1.91.0.46368_iOS	RELEASED			Oct 27, 2023	
Hunter Mobile APP Android 1.91.0.46368_Android	RELEASED			Oct 27, 2023	
CRM API Web 2.145.1	RELEASED		Oct 26, 2023	Oct 26, 2023	
Hubspot Proxy API 1.33.0	RELEASED		Oct 23, 2023	Oct 23, 2023	
Prestock API 1.55.1	RELEASED		Oct 23, 2023	Oct 23, 2023	
Core API 20231023.8	RELEASED		Oct 23, 2023	Oct 23, 2023	
Browser Plug 0.13.0	RELEASED		Oct 23, 2023	Oct 23, 2023	
Core API 20231026.12	RELEASED			Oct 26, 2023	
Core API 20231026.8	RELEASED			Oct 26, 2023	
Hunter Mobile APP iOS 1.90.1.46294_iOS	RELEASED			Oct 25, 2023	

Déploiement de l'Application et Gestion des Anomalies

Le déploiement de l'application a été une étape clé, permettant de créer automatiquement une nouvelle version sur Jira lors du déploiement d'une version par un développeur. Le projet incluait également un système pour détecter et signaler les anomalies dans le processus de développement, telles que les oublis de livraison ou les incohérences entre les tickets et les branches de développement.

	A	B	C	D	E	F	G
1	title	key	state	repositoryName	url	mergedAt	message
2	Feature/drwn 3594 pictures o	DRWN-3594	Terminé(e)	core-api	https://github.com	2023-10-2	1 - Issue is closed but pull request is not merged
3	DRWN-3811 hotfix panne mai	DRWN-3811	En cours	core-api	https://github.com	2023-10-2	3 - Issue is not closed but pull request is merged
4	DRWN-3801 : my account fix	DRWN-3801	To review	hunter_mobile_a	https://github.com	2023-10-2	3 - Issue is not closed but pull request is merged
5	DRWN-3574 : G) disable dire	DRWN-3574	En cours	hunter_mobile_a	https://github.com	2023-10-2	3 - Issue is not closed but pull request is merged
6	DRWN-3574 : A) Annuaire	DRWN-3574	En cours	hunter_mobile_a	https://github.com	2023-10-2	3 - Issue is not closed but pull request is merged
7	DRWN-2843/DRWN-3155 fcs	DRWN-3155	Terminé(e)	mci-flutter-ilib	https://github.com	2022-12-1	4 - Issue has no fix version but pull request is merge
8	DRWN-2843/DRWN-3155 fcs	DRWN-2843	Terminé(e)	mci-flutter-ilib	https://github.com	2022-12-1	4 - Issue has no fix version but pull request is merge
9	DRWN-2843/DRWN-3175 fcs	DRWN-3175	Terminé(e)	mci-flutter-ilib	https://github.com	2022-12-2	4 - Issue has no fix version but pull request is merge
10	DRWN-2843/DRWN-3175 fcs	DRWN-2843	Terminé(e)	mci-flutter-ilib	https://github.com	2022-12-2	4 - Issue has no fix version but pull request is merge
11	DRWN-2843/DRWN-3179 fcs	DRWN-3179	Terminé(e)	mci-flutter-ilib	https://github.com	2023-01-0	4 - Issue has no fix version but pull request is merge
12	DRWN-2843/DRWN-3179 fcs	DRWN-2843	Terminé(e)	mci-flutter-ilib	https://github.com	2023-01-0	4 - Issue has no fix version but pull request is merge
13	DRWN-2843/DRWN-3179 fcs	DRWN-3179	Terminé(e)	mci-flutter-ilib	https://github.com	2023-01-0	4 - Issue has no fix version but pull request is merge
14	DRWN-2843/DRWN-3179 fcs	DRWN-2843	Terminé(e)	mci-flutter-ilib	https://github.com	2023-01-0	4 - Issue has no fix version but pull request is merge
15	DRWN-3247 feature: imperso	DRWN-3247	Terminé(e)	mci-flutter-ilib	https://github.com	2023-01-1	4 - Issue has no fix version but pull request is merge
16	DRWN-3226 fixes	DRWN-3226	Terminé(e)	mci-flutter-ilib	https://github.com	2023-01-1	4 - Issue has no fix version but pull request is merge
17	DRWN-2698 Fix size images	DRWN-2698	Terminé(e)	mci-flutter-ilib	https://github.com	2023-01-2	4 - Issue has no fix version but pull request is merge
18	DRWN-3272 chores : Update	DRWN-3272	Terminé(e)	mci-flutter-ilib	https://github.com	2023-02-0	4 - Issue has no fix version but pull request is merge

En résumé, ce projet a permis d'établir un système efficace pour suivre le cycle de vie du développement logiciel, améliorant la visibilité et facilitant la gestion des releases. Il a joué un rôle significatif dans l'amélioration des processus internes et la qualité du suivi du développement au sein de Mon Chasseur Immo.

Pages Chasseur

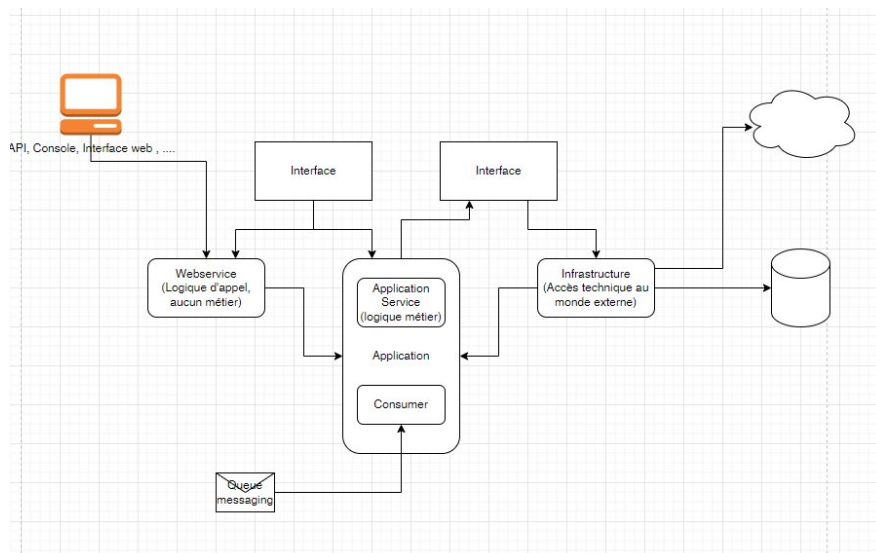
Le projet des pages chasseurs a été une initiative ambitieuse visant à automatiser la création et la suppression des pages internet personnelles des chasseurs immobiliers. Ce projet a impliqué plusieurs étapes clés, notamment la reprise de travaux précédents, la résolution de problèmes techniques, et une importante phase de refonte et d'optimisation.

Début et Transition des Travaux

Le point de départ a été la reprise de deux tickets laissés par Bassine, une collègue ayant quitté l'équipe. Ces travaux, initialement situés dans les Azure Functions, ont été transférés vers d'autres projets avec une architecture plus structurée, notamment Core API et Hubspot Proxy. Cette transition a présenté un défi majeur en raison des différences significatives entre les architectures des deux systèmes.

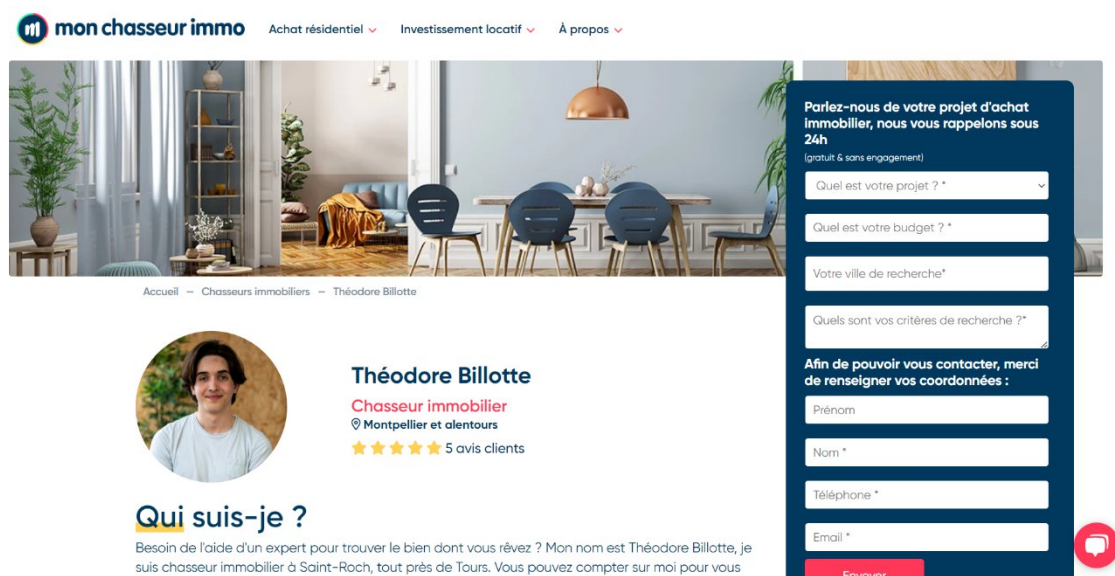
Défis Techniques et Refonte du Système

La transition a nécessité une refonte complète pour aligner les travaux sur la structure de Core API. Cette étape a impliqué une révision approfondie du code, le déplacement de code, le renommage de fichiers, des objets et de variables, et une adaptation aux principes du Domain-Driven Design (DDD). L'objectif était d'assurer une meilleure adéquation avec les conventions et de faciliter la communication avec les équipes métier.



Synchronisation et Création de la Base de Données

Le résultat final a été une synchronisation réussie entre notre base de données et les informations des chasseurs. Dès qu'un chasseur rejoint le réseau, une page internet à son nom est automatiquement créée, et supprimée lorsqu'il le quitte. La base de données ainsi créée contenait des informations détaillées sur environ 170 chasseurs immobiliers, incluant des photos, des informations de contact, et des descriptions personnalisables, initialement générées par ChatGPT mais modifiables par les chasseurs eux-mêmes.



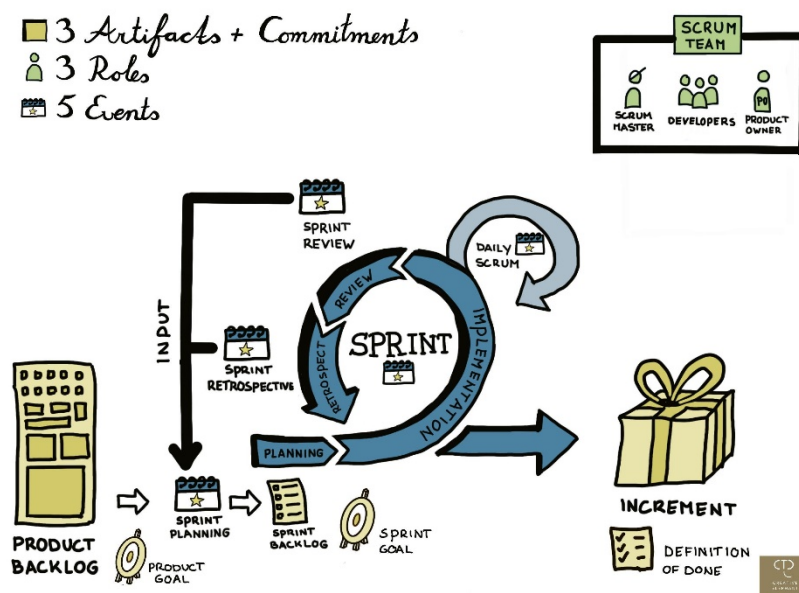
En résumé, ce projet a été une initiative complexe et enrichissante, contribuant à l'efficacité opérationnelle de l'entreprise. L'automatisation de la gestion des pages chasseurs a permis d'économiser des ressources précieuses et d'améliorer la réactivité du système.

Partie 3 : Agilité en entreprise

Agilité et Scrum

L'agilité, dans le cadre de la gestion de projet, se concentre sur la flexibilité, la collaboration et l'adaptation aux changements. Inspirée par le Manifeste Agile, cette approche repose sur quatre piliers fondamentaux :

- **Les individus et leurs interactions** : L'agilité met l'accent sur l'importance des personnes et de leurs interactions au sein de l'équipe. Contrairement aux méthodes traditionnelles qui se concentrent sur les processus rigides et les outils, l'agilité encourage une communication efficace et une collaboration étroite entre les membres de l'équipe.
- **Des solutions opérationnelles** : L'objectif principal de l'agilité est de livrer un logiciel fonctionnel qui répond aux besoins des utilisateurs. Cette approche valorise davantage la création de produits opérationnels plutôt que la production de documentation détaillée ou le suivi strict des plans initiaux.
- **La collaboration avec les clients** : L'agilité encourage une interaction continue et directe avec les clients ou les utilisateurs finaux. Cette collaboration permet de s'assurer que le produit développé reste aligné sur les besoins réels des utilisateurs, même si ces besoins évoluent au fil du projet.
- **La réponse au changement** : L'agilité accueille favorablement les changements, même en fin de développement. Cette flexibilité permet d'ajuster le produit pour maximiser sa valeur, en réponse à des changements imprévus ou à de nouvelles opportunités.



Une mise en pratique de l'Agilité avec Scrum

Scrum est un guide populaire qui structure le travail en cycles courts et itératifs, appelés sprints. Selon le Scrum Guide de 2020, Scrum se caractérise par :

- **Rôles Définis** : Scrum définit trois rôles clés - le Product Owner, qui représente les besoins des clients, le Scrum Master, qui facilite l'utilisation de Scrum par l'équipe et l'Équipe de Développement, qui réalise le travail technique.
- **Artéfacts Spécifiques** : Scrum utilise des artéfacts tels que le Product Backlog, une liste priorisée des fonctionnalités souhaitées, et le Sprint Backlog, une liste des tâches à accomplir pendant le sprint actuel.
- **Cérémonies Régulières** : Scrum comprend des événements récurrents comme le Sprint Planning, le Daily Scrum pour la coordination quotidienne, la Revue de Sprint pour présenter le travail accompli, et la Rétrospective de Sprint pour améliorer les processus.
- **Sprints** : Les sprints sont des périodes fixes (généralement de deux à quatre semaines) pendant lesquelles des objectifs spécifiques sont réalisés, permettant une progression régulière et mesurable du projet.

En résumé, Scrum offre un cadre structuré pour appliquer les principes de l'agilité, en favorisant l'adaptabilité, la transparence et la collaboration continue pour une gestion de projet efficace et réactive. Il dicte les règles et c'est au Scrum Master de les faire appliquer en fonction du contexte.

L'agilité chez Mon Chasseur Immo

Au sein de l'équipe de Mon Chasseur Immo, bien que l'agilité ne soit pas systématiquement appliquée, certaines pratiques Scrum sont intégrées dans notre routine quotidienne.

Pratiques Scrum et Agilité

L'équipe commence chaque journée par un "daily", une réunion brève et debout, visant à maintenir un rythme de travail soutenu. L'objectif principal de ces réunions est de partager les avancées et d'identifier les éventuels obstacles, permettant ainsi une assistance rapide et efficace. Cette pratique assure une communication fluide et continue au sein de l'équipe, essentielle pour le suivi des projets en cours.

Le "Waily" : Extension du "Daily"

En plus du "daily", l'équipe a mis en place un "waily", une variante impliquant un groupe plus large. Cette réunion inclut divers membres de l'équipe, y compris ceux travaillant sur les applications dédiées aux chasseurs, l'intégration web, et la gestion des données. Le "waily" permet une meilleure compréhension des activités interdépartementales et soutient les décisions stratégiques de l'entreprise.

Adoption de la Méthode Kanban

L'équipe adopte également des éléments de la méthode Kanban pour une gestion de projet plus efficace. L'utilisation d'un tableau Kanban pour visualiser les tâches en cours aide à identifier clairement les différentes étapes des projets, à repérer les goulots d'étranglement et à ajuster le flux de travail pour optimiser la productivité.

Rétrospectives Bihebdomadaires

Toutes les deux semaines, des rétrospectives sont organisées. Ces sessions, d'une durée d'une heure et demie, sont consacrées à l'évaluation collective des processus de travail. L'équipe discute de ce qui a bien fonctionné, des domaines nécessitant des améliorations, et des opportunités manquées. L'objectif est de déterminer des stratégies pour affiner les méthodes de travail, encourageant ainsi une amélioration continue et une efficacité accrue.

Ces pratiques agiles, bien qu'adaptées aux spécificités de l'équipe, contribuent significativement à l'efficacité et à la cohésion du groupe, tout en soutenant les objectifs globaux de l'entreprise.

Agile tour Montpellier

L'Agile Tour a servi de plateforme pour explorer en profondeur les méthodes agiles, des stratégies de gestion de projet axées sur l'efficacité et la préservation des ressources humaines. L'événement a mis en lumière des rôles clés dans l'IT, tels que le Product Owner, le Scrum Master et le Product Manager, ainsi que des approches variées pour gérer et développer des produits.



Intervenants et conférences :

1. **Albane Veyron** a présenté "Au-delà des heures : la semaine de 4 jours comme levier d'égalité". Ce talk a exploré comment une semaine de travail réduite peut contribuer à l'équilibre entre vie professionnelle et personnelle, tout en réduisant les inégalités de genre et en améliorant la productivité globale.
2. **Pierrick Boyer** a partagé son expérience dans "De l'innovation pour rebooster ses équipes", mettant en lumière l'importance de l'innovation et de la créativité dans les équipes de développement, et comment ces éléments peuvent stimuler la productivité et la collaboration.
3. **Constantin Guay** a abordé les défis des développeurs face à l'agilité dans "Pourquoi les développeurs ont du mal à être agile (et qu'est-ce qu'on peut y faire)", en se concentrant sur l'importance de la flexibilité et de l'innovation dans le développement logiciel.

-
4. **Alexandre Boutin** a discuté de "Revenir à l'essentiel de nos pratiques agiles", remettant en question certaines idées reçues sur l'agilité et soulignant l'importance de comprendre ses principes fondamentaux pour une mise en œuvre efficace.
 5. **Dan Dang** a présenté "Intégrer la dimension éco-responsable en tant que Product Manager", illustrant comment les responsabilités environnementales peuvent être intégrées dans la gestion de produit pour un impact positif sur le climat.
 6. **Paul Leclercq** a exploré "L'écoconception des services numériques, une simple histoire de code ?", mettant en lumière l'impact environnemental du numérique et des stratégies pour le réduire, notamment en rendant certaines fonctionnalités moins accessibles pour diminuer la consommation de CO2.
 7. **Nicolas Adam** a discuté de "Le Discovery est mort, vive le Discovery", présentant des approches innovantes pour la conception et la réalisation de projets, en se concentrant sur les besoins réels des utilisateurs et en évitant le développement de fonctionnalités superflues.

Atelier Pratique

L'atelier "Serious game unFIX : immersion dans une transformation à l'échelle" avec Katy a offert une expérience pratique sur la formation d'équipes efficaces pour gérer divers projets, mettant en évidence l'importance de la flexibilité et de l'adaptabilité dans la gestion de projet.

L'Agile Tour a été une expérience enrichissante, offrant des perspectives variées sur l'agilité, l'innovation, et l'éco-responsabilité dans le monde professionnel. Les participants ont pu acquérir des connaissances pratiques et théoriques, essentielles pour naviguer dans un environnement professionnel en constante évolution.

Remerciements

Remerciements

Je souhaite tout d'abord remercier Maxime, qui a accepté d'être mon maître de stage, qui m'a accompagné depuis le début sur la plupart des projets que j'ai pu mener, il a à la fois su m'apprendre sur le plan technique et humain, avec d'autres compétences, comme l'agilité. Il y a également Stéphane qui a su m'aider et me soutenir notamment au début de mon stage, lorsque je travaillais sur le CRM et durant toute ma période d'apprentissage et d'acclimatation au monde de l'entreprise.

Merci à Cécile qui a su m'apprendre beaucoup sur le plan humain, mais aussi à mieux comprendre certaines situations et décisions prises lors de la vie d'une entreprise, qui pourraient ne pas être bien reçues et comprises par tous, elle m'accompagnait lorsque j'allais chercher à manger seul, ou le vendredi quand presque tout le monde était en télétravail et qu'il n'y avait plus personne dans l'open-space.

Je tiens également à remercier chaleureusement Timéo et Aurélien, deux alternants avec qui j'ai partagé de nombreux échanges enrichissants. Leur présence et leur amitié ont grandement contribué à rendre mon stage mémorable.



Un grand merci à toute l'équipe R&D pour leur accueil chaleureux, leur collaboration et la bienveillance qui a régné tout au long de mon stage. Travailler et passer du temps avec chacun d'entre vous, y compris les collaborateurs externes, a été une expérience formidable. Je pense notamment à Thomas, qui m'a éclairé sur les aspects techniques de l'environnement CRM (Hubspot), et à Lionel, avec qui j'ai étroitement collaboré sur le traitement des données et la gestion des flux.

Enfin, je suis extrêmement reconnaissant envers toute l'équipe de Mon Chasseur Immo pour leur accueil chaleureux et le temps qu'ils ont consacré à me connaître. Je suis particulièrement chanceux que Frédéric Bourelly ait remarqué mon CV sur LinkedIn, republié par Aurore Moser, et m'ait offert l'opportunité de démontrer mes compétences.

Ce stage a été une expérience incroyablement enrichissante, et je suis profondément reconnaissant pour chaque opportunité d'apprentissage et de croissance que j'ai eue.

Conclusion

Conclusion

En conclusion, mon stage chez Mon Chasseur Immo a été une expérience fondamentale qui a considérablement enrichi ma compréhension du secteur immobilier et de son fonctionnement. Cette immersion m'a permis de saisir l'importance cruciale de l'intégration des technologies dans le domaine immobilier, et comment elles transforment les interactions entre les chasseurs immobiliers et les clients.

Sur le plan organisationnel, j'ai acquis une appréciation profonde pour les méthodes agiles et leur application dans un contexte professionnel. La participation à l'Agile Tour a été particulièrement éclairante, renforçant ma compréhension des principes agiles et de leur rôle essentiel dans le développement de solutions centrées sur l'utilisateur.

Techniquement, le stage a été une plateforme pour appliquer et étendre mes compétences en matière de traitement de données, d'optimisation des flux et d'interaction avec divers supports numériques. Travailler sur des projets variés, allant de l'automatisation des flux CRM à la gestion des workflows, a non seulement consolidé mes compétences techniques mais m'a également préparé à les appliquer efficacement dans mes études à Epitech et dans ma future carrière professionnelle.

D'un point de vue personnel, ce stage a été une révélation sur l'importance des compétences humaines et relationnelles dans le milieu professionnel. J'ai appris à naviguer à travers les défis et les changements, notamment lors de la restructuration de l'entreprise, ce qui a renforcé ma capacité d'adaptation et ma résilience.

En termes de contribution à Mon Chasseur Immo, mes efforts dans l'optimisation des processus et l'amélioration des outils numériques ont eu un impact positif sur l'efficacité opérationnelle de l'entreprise. Ces améliorations ont facilité le travail des chasseurs immobiliers et amélioré l'expérience client, contribuant ainsi à la mission globale de l'entreprise de simplifier l'achat immobilier.

En somme, ce stage a été une étape cruciale dans mon développement professionnel, m'offrant des perspectives précieuses et des compétences qui seront bénéfiques tout au long de ma carrière.