Cahiers des charges : Ventes d’appartement par internet

L’agence Behome souhaite mettre à disposition de ces clients une plateforme en ligne pour vendre des biens en constructions.

Les clients passent par des agents pour acheter les biens.

Un agent peut avoir plusieurs clients, mais un client ne peut avoir qu’un agent, on dit que les clients sont réservés.

Les agents ont la possibilité de voir les biens, de voir le nombre d’agent intéressé par un bien, de contacter les constructeurs et de réserver un bien s’il a un accord client. Les agents touchent une commission sur les ventes d’appartement.

Un agent est caractérisé par :

* Son prénom
* Son nom
* Son ID
* le Nbre d’appartement vendu

Si l’agent a vendu 3 bien il devient un MaxiAgent. Les maxi agents sont des agents qui ont une commission plus importante sur la vente d’un appartement.

Un MaxiAgent est caractérisé par

* Son prénom
* Son nom
* Son ID
* le Nbre d’appartement vendu

Les clients peuvent choisir un bien fonction de la ville et de leurs critères de taille et de prix, ils demandent à l’agent de réserver, ils achètent le bien lorsque le bien est réservé (et qu’ils ont eu l’autorisation de leur banque).

Un client est caractérisé par :

* Son prénom
* Son nom
* Son agent

\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*

Analyse préliminaire

1. Quel est le système à étudier ?
   1. Le logiciel de réservation
2. Qui sont les acteurs du système ?
   1. Les agents, les clients, les maxiagent
3. Que font les acteurs sur le système ?

Tout les acteurs peuvent voir les annonces.

Le client choisit , puis achète.

L’agent réserve, touche une prime (=3% de la vente)

Le maxiagent réserve, touche une prime (=5% de la vente)

\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*