

Diagramme UML – Modèle de données Salesforce – Le Temps des Papillons (LTP)



Objectif du document

Ce document présente le **modèle de données Salesforce** de l'application Lightning développée pour *Le Temps des Papillons*. Il constitue une **référence technique et fonctionnelle** pour :

- Les équipes **métiers** (support, commerce, logistique)
- Les équipes **techniques** (développement, intégration, déploiement)
- Les **consultants Salesforce** et **administrateurs**

Il permet d'assurer une **vision partagée** du CRM et de ses processus clés : **prospection, vente, livraison et intégration transporteur**.

1. Objets Salesforce utilisés

Objets standards

Objet	Description	Relations clés
Product2	Produit vendu par LTP	→ PricebookEntry
Pricebook2	Catalogue de prix (standard ou spécifique)	← PricebookEntry
PricebookEntry	Lien Produit ↔ Catalogue	← OpportunityLineItem

Objet	Description	Relations clés
Lead	Prospect en cours de qualification	→ Account, Contact, Opportunity
Account	Client (B2B – Maison de couture, distributeur)	↔ Contact, → Opportunity
Contact	Interlocuteur lié à un ou plusieurs comptes	↔ Account
AccountContactRelation	Table de liaison N:N entre comptes et contacts	—
Opportunity	Dossier commercial avec offre de produits	→ Account, OpportunityLineItem
OpportunityLineItem	Produit vendu dans une opportunité	→ Product2, PricebookEntry
Task / Event	Activité liée à une entité (Lead, Account, etc.)	→ WhatId, Whold

Objets personnalisés

Objet	Description	Fonction
Livraison__c	Livraison associée à une opportunité	Suivi colis, gestion des zones, tracking
Transporter_Config__c	Paramétrage transporteur (type, fréquence, API)	Intégration tiers (Apex, API)

2. Relations principales entre objets

Relations principales entre objets

```

%%{ init : { 'theme': 'default' } }%%
classDiagram
%% LÉGENDE
%% → : relation lookup (forte, unidirectionnelle)
%% ↔ : relation bidirectionnelle (2 flèches)
%% ..> : relation logique (faible, picklist ou référence)
%% ● : Objet standard | ■ : Objet personnalisé

%% CLASSES STANDARD

```

```

class Lead {
    +Id : Id
    Company : String
    Email : Email
    Source_System__c : String
    Auto_Assigned__c : Boolean
    Assigned_Rule__c : String
}

class Account {
    +Id : Id
    Name : String
    AccountNumber : String
    External_Verification_Status__c : Picklist
    Verification_Last_Run__c : DateTime
}

class Contact {
    +Id : Id
    Email : Email
    Phone : Phone
    BuyerAttributes : MultiPicklist
}

class Opportunity {
    +Id : Id
    Name : String
    StageName : Picklist
    Commercial__c : Lookup(User)
    Quote_Link__c : URL
    Amount : Currency
    Status__c : Picklist
    CloseDate : Date
}

class Product2 {
    +Id : Id
    Name : String

```

```

    ExternalId : String
    IsActive : Checkbox
}
class Pricebook2 {
    +Id : Id
    IsActive : Checkbox
    IsStandard : Checkbox
}
class PricebookEntry {
    +Id : Id
    Product2Id : Lookup(Product2)
    Pricebook2Id : Lookup(Pricebook2)
    UnitPrice : Currency
    IsActive : Boolean
}
class OpportunityLineItem {
    +Id : Id
    OpportunityId : Lookup(Opportunity)
    PricebookEntryId : Lookup(PricebookEntry)
    Product2Id : Lookup(Product2)
    ServiceDate : Date
    Discount : Percent
}
class AccountContactRelation {
    +Id : Id
    AccountId : Lookup(Account)
    ContactId : Lookup(Contact)
    Roles : MultiPicklist
    IsActive : Boolean
}

```

%% CLASSES PERSONNALISÉES

```

class Livraison__c {
    +Id : Id
    Name : AutoNumber
    Zone__c : Picklist
    Status__c : Picklist
}

```

```

Delivery_Date__c : Date
Tracking_Number__c : ExternalId
CSV_Imported__c : Boolean
Transporter__c : Picklist
Opportunity__c : Lookup(Opportunity)
Account__c : Lookup(Account)
Contact__c : Lookup(Contact)
}
class Transporter_Config__c {
+Id : Id
Name : Text
Real_Time_Access__c : Boolean
CSV_Frequency_Hours__c : Number
Last_CSV_Import__c : DateTime
Integration_Endpoint__c : URL
}
class CSV_Import_Log__c {
+Id : Id
Import_Date__c : DateTime
Success__c : Boolean
Log_Message__c : LongText
Livraison__c : Lookup(Livraison__c)
Transporter_Config__c : Lookup(Transporter_Config__c)
}

```

%% RELATIONS

Lead → Account : converts to
Lead → Contact : converts to
Lead → Opportunity : converts to

Account "1" ↔ "*" Contact : has / belongs to
Account "*" → "*" Opportunity : owns / for
Account "1" ↔ "*" Livraison__c : client / billing
Account "1" → "*" AccountContactRelation : maps to /for
Contact "1" → "*" AccountContactRelation : maps to /for
Contact "1" ↔ "*" Livraison__c : recipient / for

Opportunity "1" ↔ "*" Contact : primary / involved

Opportunity ↔ Livraison__c : generates/from

Livraison__c ..> Transporter_Config__c : via picklist

Opportunity "1" → "*" OpportunityLineItem : contains

OpportunityLineItem "1" → "*" Opportunity : from

OpportunityLineItem "1" → "*" Product2 : product

Product2 ↔ OpportunityLineItem : in lines

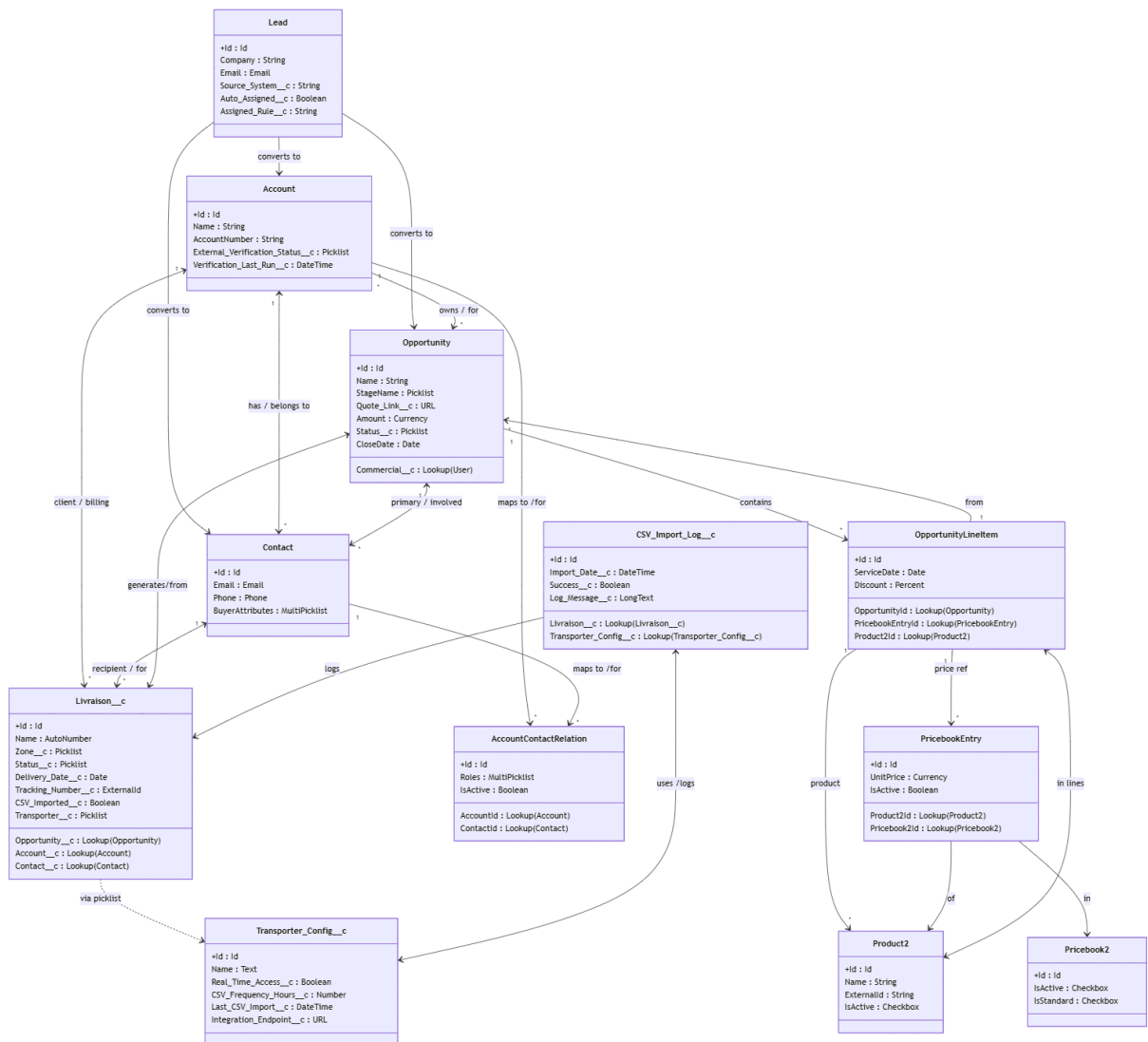
OpportunityLineItem "1" → "*" PricebookEntry : price ref

PricebookEntry → Product2 : of

PricebookEntry → Pricebook2 : in

CSV_Import_Log__c → Livraison__c : logs

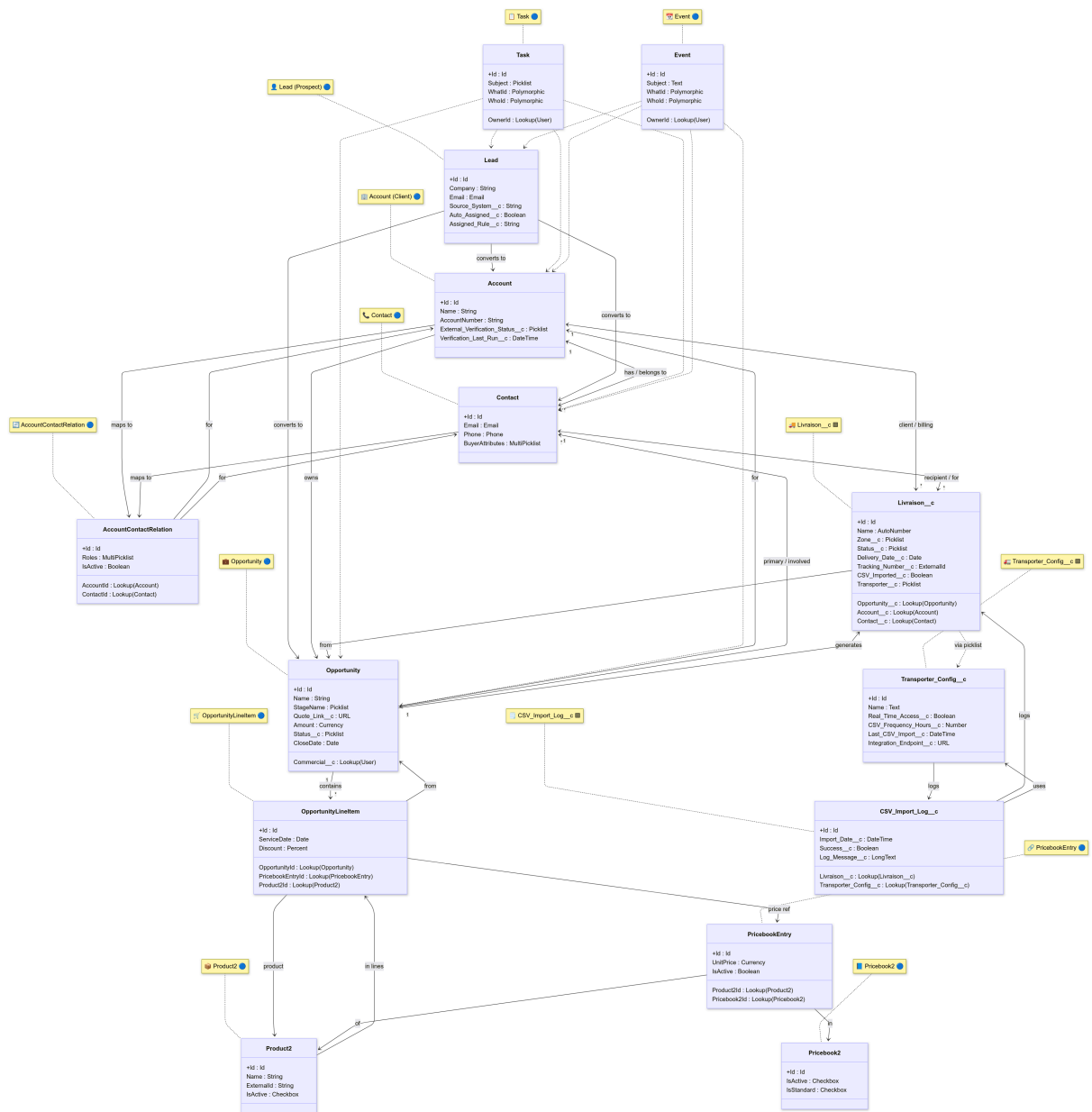
CSV_Import_Log__c ↔ Transporter_Config__c : uses /logs



🔍 Légende et conventions

Type de relation	Symbole	Description
Lookup	→	Référence vers un objet Salesforce
Picklist / config	..>	Lien logique par champ ou valeur
Double sens	↔	Relation N:N ou bi-directionnelle

📁 Diagramme technique complet (Mermaid)



3. Notes de conception et recommandations

Élément	Recommandation
Livraison_c.Zone_c	Sert au contrôle d'accès via rules de partage
Livraison_c.Tracking_Number__c	Champ External ID utilisé pour mise à jour
Account.External_Verification_Status__c	Peut être enrichi via un webservice RGD/API entreprise

Élément	Recommandation
CSV_Import_Log__c	Utile pour le monitoring Talend et suivi de qualité de données
RecordType sur Livraison__c	Pour séparer les livraisons Express / Standard
Contact.Account + AccountContactRelation	Permet relation N:N et vision 360°