|  |
| --- |
| C:\Users\mmontalto1\Desktop\Personale\Insa\LogoInsa2014.png ***Département Informatique*** |
| Système d’information urbanisé et SOA |
| H4305 - Rendu |
|  |
| **Vadim CAEN – Ludmila DANILESCU – Maria ETEGAN – Anthony FARAUT – Marco MONTALTO – Bernardo RITTMEYER** |
| **Chef de projet : Anthony FARAUT** |

**04/12/2014**

|  |
| --- |
| Table des matières  Résumé. 3  1. Conception d’ensemble 3  1.1. Modèles conceptuels et définition des blocs applicatifs 3  1.2. Diagramme d’état d’objet métier pour Contact 3  1.3. Environnement technique 3  2. Analyse des cas d’utilisation & IHM 3  2.1. CU1 – Génération de contacts 3  2.1.1. Diagramme d’activité (DA) 3  2.1.2. Diagramme de séquence détaillé (DSD) 3  2.2. CU2 – Répartition des contacts commerciaux 4  2.2.1. Diagramme d’activité (DA) 4  2.2.2. Diagramme de séquence détaillé (DSD) 4  2.3. CU3 – Suivi de l’action commercial 4  2.3.1. Diagramme d’activité (DA) 4  2.3.2. Diagramme de séquence détaillé (DSD) 4  2.4. CU4 – Gestion de la liste des contacts clients 4  2.4.1. Diagramme d’activité (DA) 4  2.4.2. Diagramme de séquence détaillé (DSD) 4  2.5. CU6 – Planification des contacts commerciaux 4  2.5.1. Diagramme d’activité (DA) 4  2.5.2. Diagramme de séquence détaillé (DSD) 4  2.6. CU8 – Préparation d’entretient par un agent 4  2.6.1. Diagramme d’activité (DA) 4  2.6.2. Diagramme de séquence détaillé (DSD) 4  2.7. CU9 – Conduite de l’entretient par l’agent 4  2.7.1. Diagramme d’activité (DA) 4  2.7.2. Diagramme de séquence détaillé (DSD) 4  2.8. Spécification de l’IHM : CONTACT 5  2.9. CU5 - Planification de l’activité de l’agence du mois suivant 5  2.9.1. Diagramme d’activité (DA) 5  2.9.2. Diagramme de séquence détaillé (DSD) 5  2.10. CU7 – Consultation des agendas 5  2.10.1. Diagramme d’activité (DA) 5  2.10.2. Diagramme de séquence détaillé (DSD) 5  2.11. Spécification de l’IHM : AGENDA 5  2.12. Spécification des services : Consulter Agenda & Inscrire RDV 5  2.13. CU10 – Consultation du dossier client 5  2.13.1. Diagramme d’activité (DA) 5  2.13.2. Diagramme de séquence détaillé (DSD) 5  2.14. Spécification de l’IHM : CLIENT 5  3. Validation de l’architecture : diagramme de collaboration 5  4. Architecture technique et répartition du système d’information 6  5. Conclusions et bilan 6 |

# Résumé.

A fin d’organiser « la gestion des contacts commerciaux » d’une banque, notre équipe a été appelé pour venir en aide aux agents commerciaux.

Plus précisément, nous devons être capables de fournir des aides pour :

* Identifier et définir les contacts qu’ils doivent avoir avec leurs clients
* Permettre au chef d’agence de les répartir entre ses collaborateurs, et de les réaffecter en fonction de leur disponibilité
* Prendre les rendez-vous et tenir leur agenda
* Préparer ces rendez-vous et les projets de proposition en fonction de la connaissance des clients
* Conduire les entretiens lors des rendez-vous et déclarer les résultats obtenus
* Suivre la réalisation des contacts programmés

Pour ceci, on a suivi une démarche par étapes :

1. Conception d’ensemble de l’architecture applicative
2. Conception fonctionnelle détaillé
3. Conception applicative détaillé
4. Description de l’architecture technique et répartition des composants sur cette architecture

Au sein du groupe, le travail a été découpé de pour garantir le maximum d’efficacité. Notamment, après avoir défini un guide à suivre, on a divisé les étapes en sous-parties liées entre elles et partagé ces « blocs liés » entre les membres de l’hexanome.

*PS. Comme les outils informatiques utilisés en phase de conception n’ont pas pu être les mêmes par tous les membres (différents systèmes), les représentations de certains diagrammes diffèrent légèrement des autres.*

# Conception d’ensemble

## Modèles conceptuels et définition des blocs applicatifs

## Diagramme d’état d’objet métier pour Contact

## Environnement technique

# Analyse des cas d’utilisation & IHM

## CU1 – Génération de contacts

### Diagramme d’activité (DA)

### Diagramme de séquence détaillé (DSD)

## CU2 – Répartition des contacts commerciaux

### Diagramme d’activité (DA)

### Diagramme de séquence détaillé (DSD)

## CU3 – Suivi de l’action commercial

### Diagramme d’activité (DA)

### Diagramme de séquence détaillé (DSD)

## CU4 – Gestion de la liste des contacts clients

### Diagramme d’activité (DA)

### Diagramme de séquence détaillé (DSD)

## CU6 – Planification des contacts commerciaux

### Diagramme d’activité (DA)

### Diagramme de séquence détaillé (DSD)

## CU8 – Préparation d’entretient par un agent

### Diagramme d’activité (DA)

### Diagramme de séquence détaillé (DSD)

## CU9 – Conduite de l’entretient par l’agent

### Diagramme d’activité (DA)

### Diagramme de séquence détaillé (DSD)

## Spécification de l’IHM : CONTACT

## CU5 - Planification de l’activité de l’agence du mois suivant

### Diagramme d’activité (DA)

### Diagramme de séquence détaillé (DSD)

## CU7 – Consultation des agendas

### Diagramme d’activité (DA)

### Diagramme de séquence détaillé (DSD)

## Spécification de l’IHM : AGENDA

## Spécification des services : Consulter Agenda & Inscrire RDV

## CU10 – Consultation du dossier client

### Diagramme d’activité (DA)

### Diagramme de séquence détaillé (DSD)

## Spécification de l’IHM : CLIENT

# Validation de l’architecture : diagramme de collaboration

# Architecture technique et répartition du système d’information

# Conclusions et bilan