

# Mini-projet TP

## Objectif

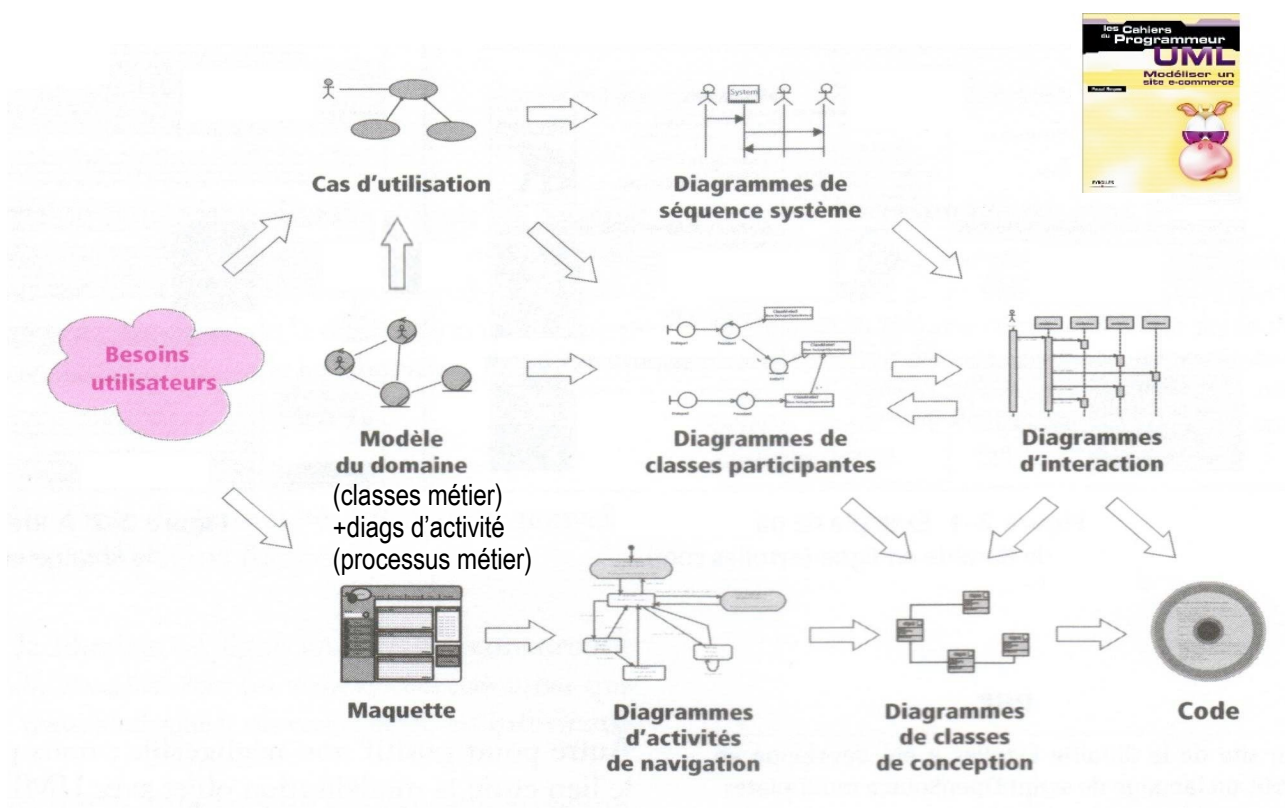
L'objectif de cette série de TPs est d'appliquer la démarche introduite en cours. Ces séances s'articuleront en suivant la démarche de modélisation proposée dans ce cours.

Certaines des séances de TP se dérouleront en présence d'un enseignant, alors que pour d'autres vous travaillerez en autonomie.

## Rappel du schéma de la démarche de modélisation

Processus de modélisation adapté du livre :

Pascal Roques *UML : Modéliser un site e-commerce* Eyrolles 2002



## Sujet - AllBoardsShop

Les séances de TP porteront sur la modélisation d'une application pour gérer un magasin de vente AllBoardsShop.

Le magasin AllBoardsShop spécialisé dans la vente de matériels de « sport de glisse » (surf, snow, skate and co.) souhaite moderniser son commerce en proposant à des clients privilégiés des ventes privées, adaptées à leurs activités.

*Un client privilégié* est un client sélectionné par le magasin qui confirme son intérêt pour les ventes par une inscription. Ces ventes proposeront aux clients privilégiés des articles invendus par les fournisseurs habituels du magasin à des prix réduits.

Pour cela, le magasin souhaite permettre à ces clients privilégiés de s'inscrire à ces ventes à chaque fois qu'elles correspondront à leur activité.

Le client privilégié devra pouvoir s'inscrire en déterminant :

- ses informations personnelles : nom, prénom, adresse postale et mail, éventuellement le numéro de téléphone ;
- les activités qu'il privilégie (surf, skate, snowboard, wakeboard, funboard, etc.).

*Les fournisseurs de matériel* devront pouvoir proposer des ventes ; il faut donc gérer les données de ces fournisseurs. Ainsi, pour chacun d'eux, il est utile de connaître :

- ses informations personnelles : nom, adresse postale, mail et numéro de téléphone ;
- la spécialité de son activité (matériels de surf, ski, snow, etc.) ;
- le type de matériel qu'il fournit:
  - « hard goods » : supports physiques (ex : une planche, des fixations, une voile, etc.))
  - « soft goods » : produits indirects (ex : vêtements, accessoires, etc.) ;
- les ventes qu'il propose.

Pour chacune des ventes, le fournisseur définit les informations suivantes sur chacun de ses produits :

- nom ;
- description technique ;
- photo ;
- prix de base, prix de vente ;
- les tailles proposées et la quantité du produit proposé dans chaque taille.

En ce qui concerne *la vente* en elle-même, les informations pertinentes sont:

- nom ;
- date de début et de fin ;
- la ou les activités auxquelles elle se rapporte ;
- un descriptif détaillé ;
- les produits mis en vente.

L'objectif est d'automatiser le plus possible la mise en relation entre le client privilégié et les ventes susceptibles de l'intéresser. Ainsi, pour chaque nouvelle vente proposée par un fournisseur, le système devra en informer les clients privilégiés dont les activités correspondent à la vente, via un envoi de mail personnalisé.

Les fournisseurs peuvent proposer une vente au système, modifier leurs informations et bien entendu, récupérer les commandes liées aux ventes qu'ils ont proposées pour livrer le magasin.

Pour qu'un client sélectionné puisse être averti d'une nouvelle vente et puisse participer aux ventes, il doit s'inscrire en tant que client privilégié et entrer les informations le caractérisant. Par la suite, il peut changer ses caractéristiques. Le gérant du magasin est responsable de la sélection des noms des clients qu'il veut privilégier et valide ensuite leur inscription.

Un fournisseur peut proposer une vente en en donnant une description. Celle-ci est ensuite validée par le gérant du magasin après en avoir consulté la nature et les quantités mises en vente. Cette validation déclenche l'avertissement des clients privilégiés.

À la date définie, la vente démarre ; les clients privilégiés qui se sont préalablement inscrits à la vente peuvent alors prendre connaissance des produits vendus et constituer leur choix. Le paiement de leur commande valide l'opération et fournit une date de livraison.

Le système à concevoir doit prendre en compte toute la gestion de vente privée décrite précédemment. Pour le paiement, un système externe tel que Paypal sera utilisé.

---

## **Evolutions de la spécification**

S'il y a des points sur lesquels vous sentez avoir besoin de faire des choix, vous êtes autorisés à les faire (éventuellement avec accord de votre enseignant de TP). Toutes les évolutions par rapport à la spécification proposée doivent être documentées et doivent rester compatibles avec la spécification proposée.

---

## **Organisation du travail**

Le travail peut s'effectuer en équipe (fixe) de jusqu'à 3 étudiants (du même groupe de TP).

Le travail de TP est noté. La note de TP dépendra du rendu à la fin des séances de TP, des rendus intermédiaires et des évaluations effectuées par vos encadrants de TP en séance.

La note de TP fournit une partie de la note de contrôle continu.

## Planning prévisionnel

Les 6 séances de TPs portent sur la modélisation du magasin AllBoardsShop. Pour un travail serein, nous vous conseillons de viser l'évolution suivante:

A la fin du TP1 - Avoir fait le diagramme d'activité

A la fin du TP2 - Avoir fait le diagramme de classes métier

A la fin du TP3 - Faire la modélisation des besoins à travers la modélisation des cas d'utilisation et un diagramme de séquence système

TP4 (non encadré) - Finir le travail commencé avant

A la fin du TP5 - Raffiner le diagramme séquence système par un diagramme de séquence détaillé et faire le diagramme des classes participantes

TP6 (non encadré) Finalisation de la modélisation et du rapport à rendre.