**QUIZZ**

1. Nommez cinq modèles utilisés dans le cycle de vie de développement logiciel

2. Quelles sont les tâches effectuées lors de la phase de codage?

3. Donnez quelques avantages de l'utilisation du modèle V?

4. Selon vous, quand les utilisateurs doivent-ils être formés sur un nouveau système?

5. Qu'est-ce qu'un système d'information informatisé?

6. Qui sont les personnes impliquées dans les phases du modèle Waterfall ?

7. Qu'est-ce que le DFD de niveau 0?

8. Selon vous, quelle est la phase la plus créative et la plus difficile du cycle de vie du système?

9. Les corrections de bogues peuvent-elles également inclure la maintenance du logiciel?

10. Le coût de la correction des erreurs est le moins élevé à quelle étape du cycle de vie de développement logiciel?

**Exercice 1**

La SARL BURO+ est spécialisée dans la vente par correspondance de consommables bureautiques. Son siège social est situé à Abidjan. Tous les trimestres, la société édite un nouveau catalogue et l'envoie à ses clients.

Les dirigeants de la SARL envisagent le développement d’une application client-­serveur permettant aux clients de consulter le catalogue des produits et de saisir en ligne des commandes.

*Travail à faire:*

1.Quel est le nom de type d’application? Quels sont les risques?

2. Proposer une architecture client appropriée (2 tiers; 3 tiers N tiers) en vous appuyant sur un schéma et en justifiant votre choix.

3. Structurer et spécifier le module de saisie de commande selon l’architecture MVC (algorithme, modèle de données et IHM)

**Exercice 2 : Produire le DFD conceptuel et détaillé**

Soit le processus ci-dessous :

Le processus de gestion de marché commence lorsque l'acheteur émet une demande de marché (DM) vers son ingénieur commercial local. Cette demande de marché consiste en une ou plusieurs quantités de produits, une durée et un tarif négocié. On considère que la négociation a été effectuée au préalable.

L'ingénieur commercial local contrôle l'existence et la solvabilité de l'acheteur. L'ingénieur commercial local transmet la demande de marché au Directeur régional pour avis. Le Directeur régional étudie la demande de marché face au Plan de fabrication et à la politique tarifaire. Il analyse aussi le risque client.

Il transmet son avis (positif) à l'ingénieur commercial local. Ce dernier envoie une proposition (accusé de réception ARM) à l'acheteur pour signature. Sur signature de l'acheteur, l'ingénieur commercial local active le marché.

Exercice 3

On veut représenter par un automate à états finis (diagramme d’états), la vie d’un exemplaire de livre dans une bibliothèque. Quand un exemplaire est créé, il entre dans le « hors-prêt » (consultation sur place seulement) s’il est le seul exemplaire de l’ouvrage ou devient disponible pour le prêt sinon.

Quand il y a plusieurs exemplaires le bibliothécaire peut décider de changer l’exemplaire en « hors prêt ». Quand un exemplaire prêté ne revient pas après les relances il est considéré comme perdu et retiré de la base un an après. S’il est retrouvé, il redevient disponible pour le prêt. En cas de détérioration, l’exemplaire est sorti des rayons et marqué « à enlever ». Il peut être renouvelé ou retiré de la base. Il n’y a pas de notion de réservation d’un ouvrage non disponible.

*Dessiner l’automate en donnant un nom à chaque événement associé aux transitions d’état. Commentez la signification de chacun de ces événements*