Exercice Front-end: La bibliothèque d'Henri Potier

L'énoncé

Il était une fois, une collection de cinq livres racontant les histoires d'un formidable héros nommé Henri Potier. Tous les enfants du monde trouvaient les histoires de cet adolescent fantastiques. L'éditeur de cette collection, dans un immense élan de générosité (mais aussi pour booster ses ventes ;)), décida de mettre en place des offres commerciales aussi aléatoires que l'issue des sorts de Ron Weasley.

L'éditeur vous demande de développer un site web de e-commerce comprenant deux interfaces. La première permet de choisir les livres que l'on veut acheter. La seconde récapitule le panier, où sera appliquée **la meilleure offre commerciale possible**.

Les ressources

La liste des livres Henri Potier est accessible à l'adresse http://henri-potier.xebia.fr/books en GET.

Les offres commerciales associées sont disponibles (depuis n'importe quel domaine) en GET à l'adresse suivante: http://henri-potier.xebia.fr/books/{ISBN1,ISBN2, ...}/commercialOffers

Un exemple

Par exemple pour deux livres (à 35 et 30€), la requête ressemblera à : http://henri-potier.xebia.fr/books/c8fabf68-8374-48fe-a7ea-a00ccd07afff,a460afed-e5e7-4e39-a39d-c885c05db861/commercial0ffers

Et le service vous renverra alors les offres applicables à ce panier sous le format :

Le prix attendu pour ce panier devra être alors 50€.

Ouelques explications

- La première offre identifiée par un type 'percentage' est une réduction s'appliquant sur le prix de l'ensemble des livres. Le montant de la réduction est dans 'value';
- La deuxième offre identifiée par un type 'minus' est une déduction directement applicable en caisse d'un montant de 'value';
- La troisième offre identifiée par un type **'slice'** est un remboursement par tranche d'achat. Dans cet exemple, on rembourse 12€ par tranche de 100€ d'achat.

Au-delà de « l'exercice imposé », toute idée originale supplémentaire sera appréciée.