

TP7 : Cycle de vie d'objet

Art à vendre

Veillez rendre les réponses dans un fichier pdf et le déposer sur Moodle au dossier Devoir TP7. La date limite est le **10 décembre 2025**.

Nous sommes de retour chez *Art-à-vendre* pour poursuivre la modélisation. Cette fois-ci, nous modéliserons les aspects dynamiques de son système d'information. Nous nous concentrons sur la gestion des ventes d'art, et plus précisément sur le cycle de vie d'une œuvre.

Exercice : CVO des œuvres d'art

Lorsqu'un client souhaitant vendre une œuvre d'art soumet une offre de vente, l'œuvre est enregistrée dans la base de données d'*Art-à-vendre*. Cependant, elle n'est pas immédiatement mise en vente. Un expert est consulté afin de vérifier son authenticité et sa conformité au règlement de vente d'*Art-à-vendre*. Si l'expert confirme l'authenticité et la conformité de l'œuvre, celle-ci est mise en vente. Dans le cas contraire, elle est refusée. Après l'établissement d'un rapport expliquant le refus, l'œuvre est restituée au client.

Lorsqu'un client soumet une offre d'achat pour une œuvre d'art, celle-ci est examinée par le responsable des ventes d'*Art-à-vendre*, qui peut l'accepter ou la refuser. Si l'offre est proche du prix demandé par le client, elle est généralement acceptée et l'œuvre devient réservée. Dans le cas contraire, l'œuvre reste en vente. L'offre acceptée par le responsable doit ensuite être validée par le vendeur. Si le vendeur accepte l'offre, l'œuvre est vendue. Dans le cas contraire, elle est remise en vente.

Tant que l'œuvre est en vente, son propriétaire peut décider de retirer son offre. L'œuvre est alors retirée de la vente et ensuite restituée à son propriétaire.

Si l'œuvre reste trop longtemps en vente, *Art-à-vendre* la juge invendable. La vente est annulée et l'œuvre est restituée à son propriétaire.

Modélisez le cycle de vie de l'objet « Œuvre » correspondant à la description ci-dessus.

- Identifiez les états, les événements et les transitions.
- Dessinez le diagramme d'états-transitions.