Demande de crédit

Client

Commission des crédits

Acteur externe

Domaine étudié

Acteur principal

|  |  |
| --- | --- |
| Nom | Demande de crédit |
| Déclencheur | Le client fait une demande de crédit |
| Acteur principal | Client |
| Acteur secondaires | Gérant, collaborateur du service crédit, responsable des crédits hypothécaires, commission des crédits |

**Flot de base**

1. Le gérant reçoit une nouvelle demande de crédit
2. Le gérant enregistre la demande de crédit en complétant les informations du client
3. Le gérant transmet la demande de crédit au collaborateur du service crédit
4. Le collaborateur du service crédit octroie la demande de crédit
5. Le collaborateur du service crédit fait parvenir par courrier recommandé avec accusé de réception la décision concernant la demande de crédit au client

**Flot alternatif**

2a. Le client est un nouveau client.

2a.1 Le gérant utilise le module « création client » afin d’enregistrer le client dans le système

2a.2 Le gérant complète la demande de crédit avec les informations du client

2a.3 Poursuivre au point 3

**Flot** alternatif **2**

4a. Le collaborateur du service crédit refuse la demande de crédit

4a.1 Poursuivre au point 5

Flot alternatif 3

4b. Le collaborateur du service crédit transmet la demande de crédit au responsable de crédit car celle-ci dépasse 500'000.-.

4b.1 Le responsable crédit octroie le crédit qui ne dépasse pas la somme de 1'000'000.-

Flot alternatif 4

4b.c Le responsable crédit transmet la demande à la commission des crédits car la demande dépasse 1'000'000.-

4b.c.1 La commission des crédits refuse la demande

4b.c.2 La commission des crédits fait parvenir la décision au collaborateur du service crédit

4b.c.3 Poursuivre au point 5

Flot alternatif 5

4.b.c.d.1 La commission des crédits accepte la demande

4.b.c.d.2 Poursuivre au point 4.b.c.2

Le demandeur du crédit : Client riche, Le client doit avoir la plus grande facilité à déposer sa demande de crédit et ne doit pas avoir de frein lorsqu’il veut en faire une auprès de notre banque.

**Non**, le client riche n’est pas le mieux pour les aspects de la performance.

**Oui**, car le but est que la demande de crédit soit facile à faire

**Non**, Il va falloir faire des maintenances régulières sur notre produit pour éviter les cyberattaques

**Oui**, une application riche pour le client est facilement sécurisable.

Le personnel de CASH SA : Client riche, avec la démocratisation du télétravail il est souhaitable pour le personnel d’être capable d’être flexible et se mouvoir. De plus, cela donne l’avantage au gérant de pouvoir lors d’un déplacement directement chez le client d’accepter la demande de crédit du tac au tac.

**Non**, Le client riche n’est pas le meilleur en termes de performances

**Oui**, nous misons sur la flexibilité du personnel

**Non**, Il faudra des maintenances régulières pour éviter les failles de sécurités

**Oui**, l’application sera hébergée sur le réseau interne de l’entreprise et les collaborateurs y auront accès via le VPN (solution déjà largement répandue dans l’entreprise). Un endpoint sera disponible avec une clé SSH pour la réception des demandes de crédits des clients.