

TPs

MCDC - PCO

Partie 1 - Modélisation du domaine métier	3
Partie 2 - Modélisation du processus métier	4
Partie 3 - Identifier les limites	6
Identifier les acteurs	6
Partie 4 - Identifier les fonctionnalités	6
Identifier les activités pertinentes	6
Filtrer les fonctionnalités potentielles	6
Partie 5 - Modéliser le périmètre fonctionnel	7

Partie 1 - Modélisation du domaine métier

Client particulier :

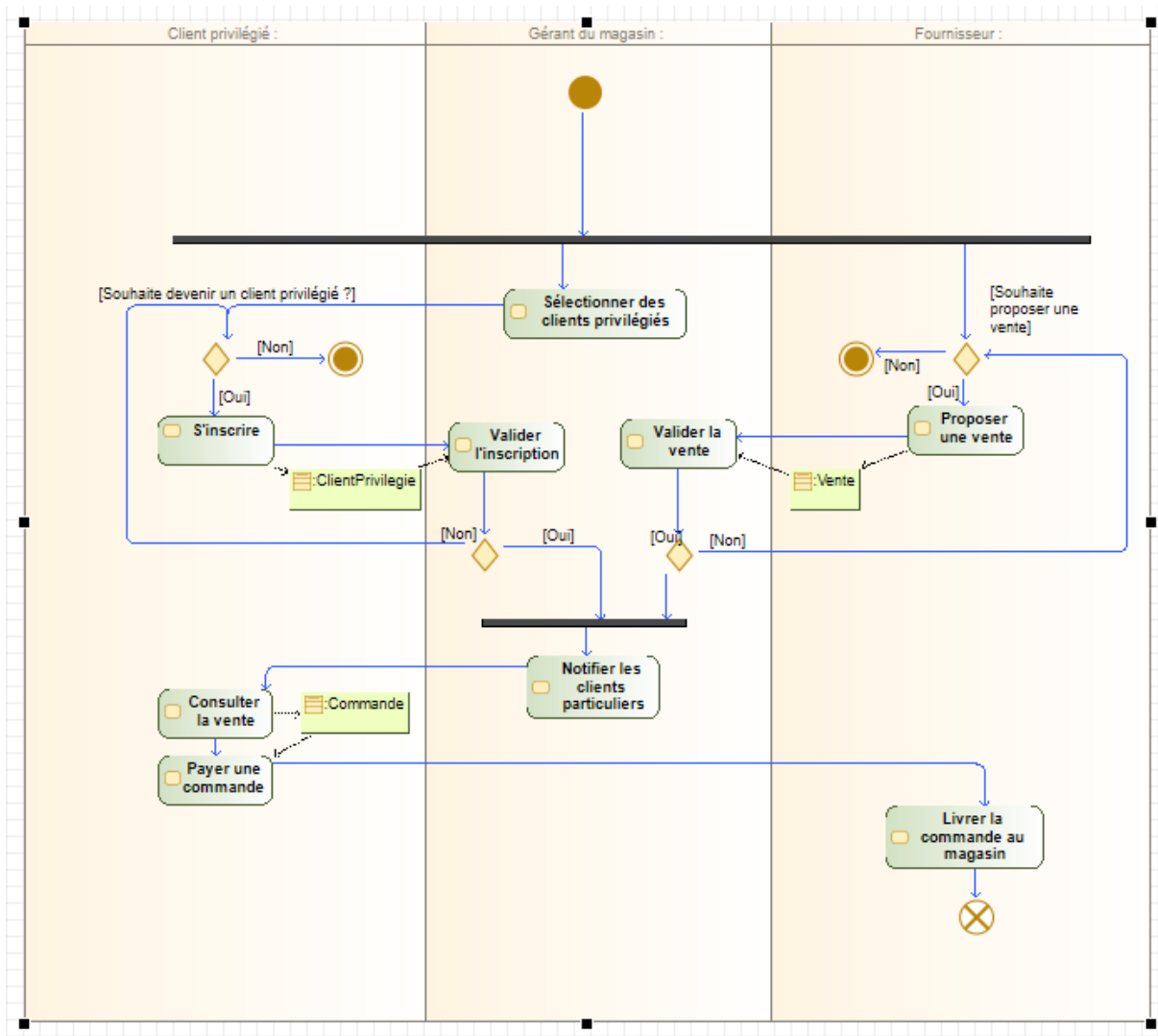
- S'inscrire : Permet à un client de fournir ses informations afin de devenir client particulier
- Consulter la vente : Peut consulter une vente et choisir d'y participer en faisant une commande
- Payer une commande : Valide une commande en effectuant un paiement paypal, cette action envoie une information au fournisseur afin qu'il puisse faire la livraison

Gérant du magasin :

- Sélectionner des clients privilégiés : le gérant choisit parmi ses clients des personnes qui pourraient être intéressées pour devenir un client particulier
- Valider l'inscription : Il vérifie si les informations fournies par le client lors de son inscription sont conformes à ses attentes et valide l'inscription
- Valider la vente : Il vérifie si les informations fournies par le fournisseur lors de sa proposition de vente sont conformes à ses attentes et valide la vente
- Notifier les clients particuliers : Informe les clients particuliers inscrits pouvant être intéressés par une vente en fonction de leurs centres d'intérêt

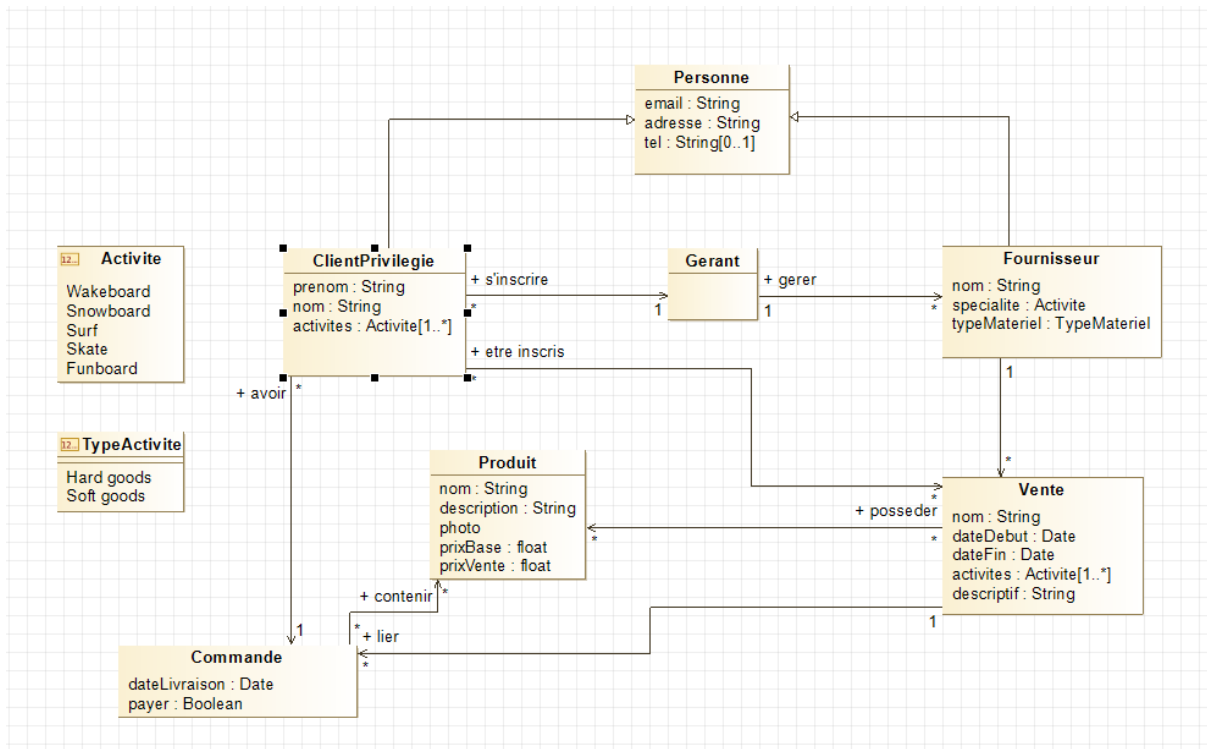
Fournisseur :

- Proposer une vente : Propose une vente à la validation
- livrer la commande au magasin : Lorsqu'il reçoit une commande, il se charge du nécessaire afin de livrer la commande au magasin.



Partie 2 - Modélisation du processus métier

Suite au diagramme d'activité précédent nous avons mis en place le diagramme de classe suivant :



- Pour commencer, la classe Client Privilégié est associée à la classe Gérant car afin de s'inscrire le client doit être sélectionné par le gérant ensuite son inscription doit être validée par ce dernier.
- Nous avons aussi décidé de ne pas prendre en compte les clients non privilégiés étant donné qu'on a aucune information sur ces derniers.
- Nous avons associée produits a vente afin de connaître les produits de chaque vente. En effet, en cas de non vente d'un produit, l'association produit-commande sera insuffisante pour détailler les produits d'une commande.
- Pour l'association vente-commande, nous supposons que pour un produit donné, la somme des quantités du produit de toutes les commandes d'une vente n'excédera pas la quantité du produit dans la vente.
- Nous avons décidé de présenter les activités et le type de matériel par des énumérations.

Partie 3 - Identifier les limites

Identifier les acteurs

[Clients privilégiés, Fournisseur, Gérant]

Partie 4 - Identifier les fonctionnalités

Identifier les activités pertinentes

Client particulier :

- S'inscrire
- Consulter la vente
- Payer une commande

Gérant du magasin :

- Sélectionner des clients privilégiés
- Valider l'inscription
- Valider la vente
- Notifier les clients particuliers

Fournisseur :

- Proposer une vente
- Livrer la commande

Filtrer les fonctionnalités potentielles

Client particulier :

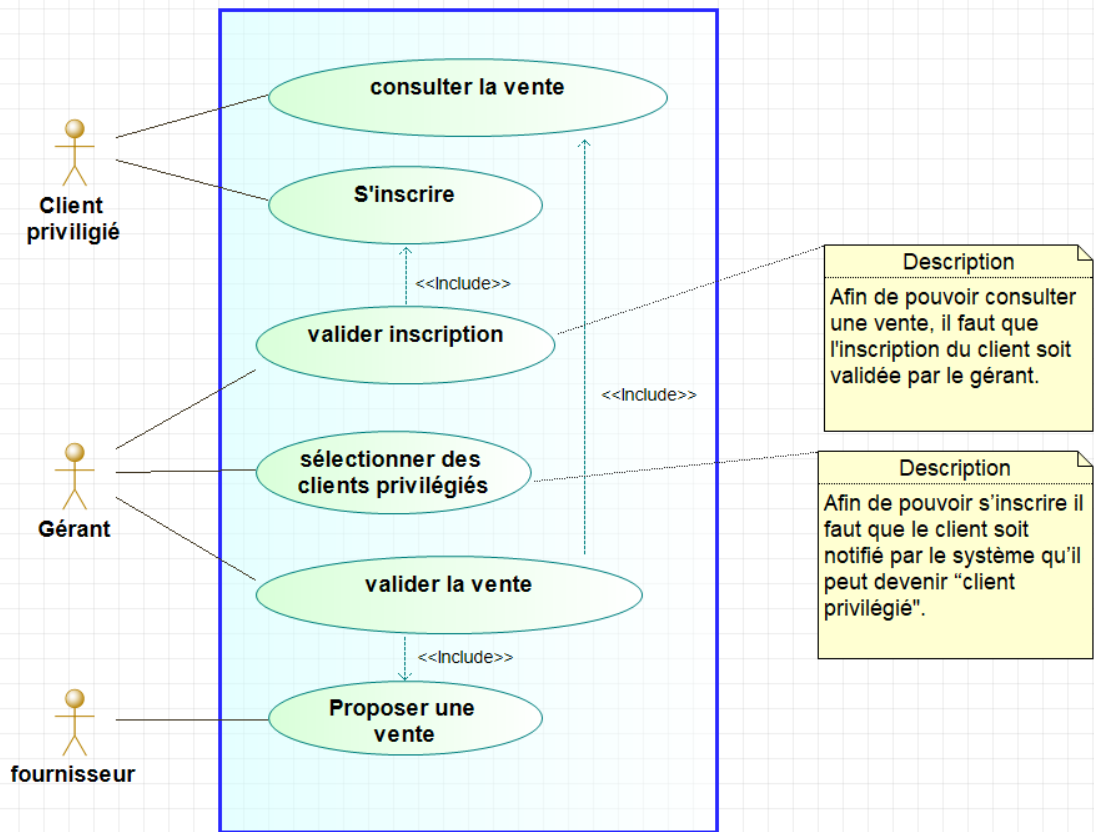
- S'inscrire
- Consulter la vente
- Payer une commande (Ne respecte pas 1)
-

Gérant du magasin :

- Sélectionner des clients privilégiés
- Valider l'inscription
- Valider la vente
- Notifier les clients particuliers (Ne respecte pas 1, 4)
-

Fournisseur :

- Proposer une vente
- Livrer la commande (Ne respecte pas 4)



Partie 5 - Modéliser le périmètre fonctionnel

- Recevoir une proposition de vente qui ne concerne pas le client.
- Devenir un client privilégié sans inscription.
- Un fournisseur propose une vente qui n'est pas en adéquation avec la spécialité de son activité.
- Une vente est mise en ligne sans la validation du gérant.

Template de Description Détaillée de Cas d'Utilisation

Nous considérons comme faisant partie de la proposition à un client de devenir client privilégié, l'inscription de celui-ci ainsi que la validation du gérant, car celle-ci peut renvoyer à l'état initial de la proposition.

Titre

Un gérant propose à un client de devenir privilégié

But

Création d'un nouveau client privilégié

Description

Le client remplit un formulaire d'inscription et le gérant du magasin étudie le formulaire et vérifie s'il est complet, s'il l'est alors le client deviendra "client privilégié", sinon il lui sera proposé de refaire la procédure d'inscription.

Acteur Primaire

Le gérant et le client sont des acteurs primaires.

[Acteurs secondaires]

Aucun acteur secondaire.

Relations à d'autres CU (Inclusion/Extension/Généralisation)

Ce cas d'utilisation est relié à :

- celui de l'inscription du client (inclusion).
- celui de la sélection des clients qui vont devenir privilégiés par le gérant (inclusion).

Pré-condition

Le client n'est pas un "client privilégié"

Post-condition

Le client devient un "client privilégié".

Exigences non fonctionnelles

La notification du client et du gérant doit être envoyée moins d'une minute après respectivement la fin de l'envoi du formulaire ou de la validation

Règles de gestion métier

Aucunes

Description du scénario nominal

- 1- Le gérant sélectionne un client pour devenir "client privilégié".
- 2- Le client est notifié qu'il peut devenir un "client privilégié".
- 3- Le client accepte ou refuse de devenir "client privilégié" en remplissant un formulaire d'adhésion (son nom, son prénom, adresse, e-mail, téléphone, activités).
- 4- Le gérant est notifié que le client sélectionné a rempli le formulaire.

5- Dans le cas où le formulaire est complet, le gérant accepte l'inscription du client.

Description des alternatives

Aucunes

Description des scénarios d'erreur

Dans le cas où le client a mal rempli le formulaire:

1- Le gérant refuse l'inscription de client, en renvoyant le formulaire.

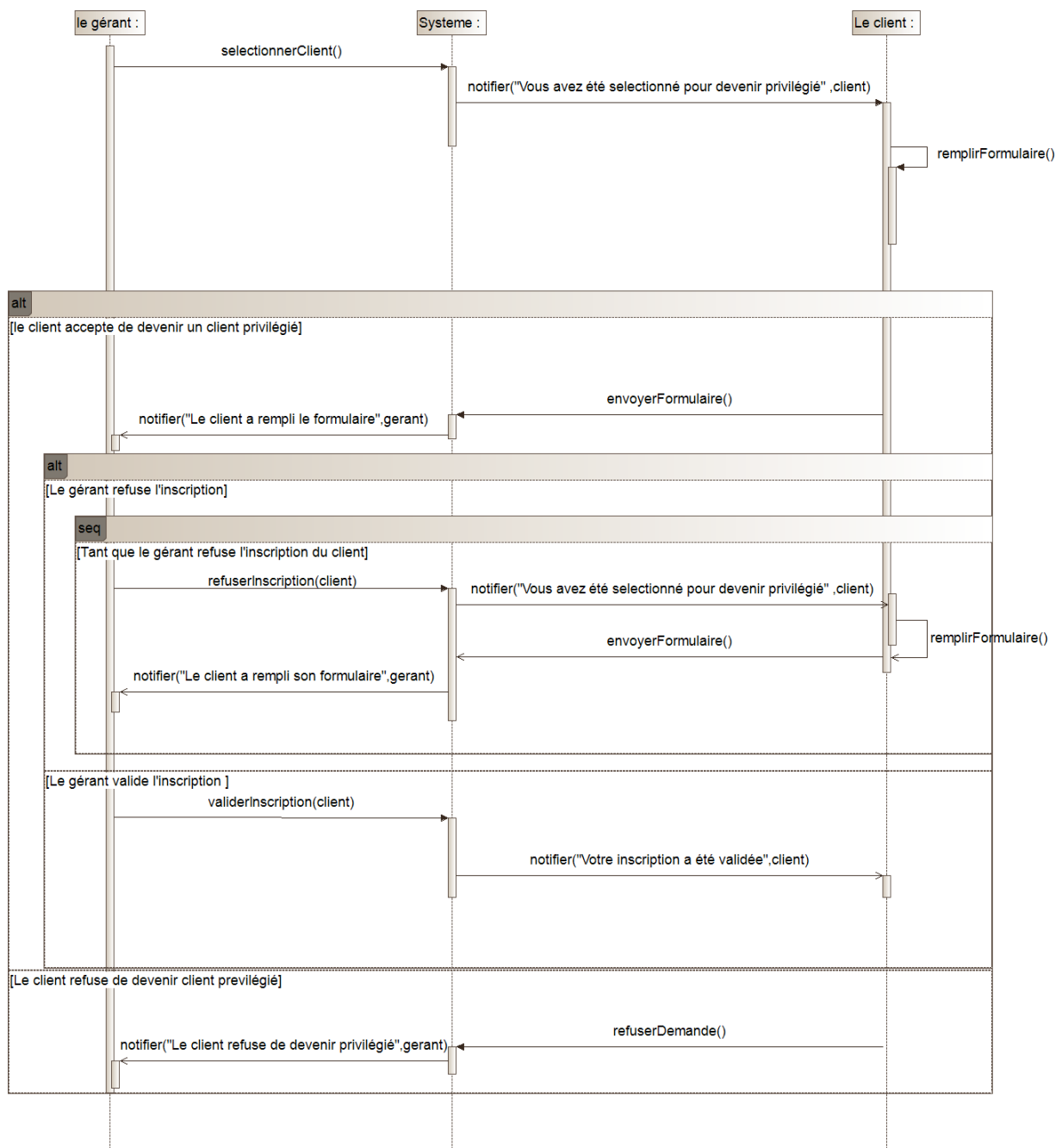
2- Le client est notifié.

3- Le client a donc le choix de :

- Abandonner l'inscription

ou

- Remplir le formulaire qui sera de nouveau envoyé au gérant.



Template de Description Détaillée de Cas d'Utilisation

Nous considérons comme faisant partie de la proposition de vente, la validation du gérant, car celle-ci peut renvoyer à l'état initial de la proposition

Titre

Un fournisseur propose une nouvelle vente

But

Création d'une nouvelle vente

Description

Lorsque le fournisseur souhaite vendre ses produits au magasin, il peut choisir de faire une vente pour les clients privilégiés. Cette vente est proposée au gérant..

Acteur Primaire

Le Fournisseur, le gérant.

[Acteurs secondaires]

Aucun acteur secondaire.

Relations à d'autres CU (Inclusion/Extension/Généralisation)

Aucunes

Pré-condition

Lorsque le fournisseur propose une certaine quantité d'un produit donné, il possède cette dite quantité.

Post-condition

Un objet vente sera créé.

Exigences non fonctionnelles

La notification du fournisseur doit être envoyée moins d'une minute après la fin de l'envoi de la description de la vente au gérant.

Règles de gestion métier

Aucunes

Description du scénario nominal

- 1- Le fournisseur propose une vente en envoyant la description au gérant.
- 2- Le gérant est notifié qu'un fournisseur propose une vente.
- 3- Le gérant accepte la proposition de la vente.
- 4- Le fournisseur est notifié que la vente a été validée.
- 5- Les clients privilégiés concernés par les produits de cette vente sont notifiés.

Description des alternatives

Aucunes

Description des scénarios d'erreur

Certains produits de la vente ne sont pas validés par le gérant:

- Le fournisseur envoie le contenu de la vente au gérant pour une validation.
- Le gérant remarque au moins un produit qu'il ne souhaite pas vendre.
- Le gérant refuse la vente, le fournisseur est alors notifié
- Le fournisseur peut choisir de modifier sa vente avant de la reproposer

Voici ci-dessous le diagramme de séquence de la CU “Un gérant propose à un client de devenir privilégié”

