

# Rapport de laboratoire #2

LOG1000

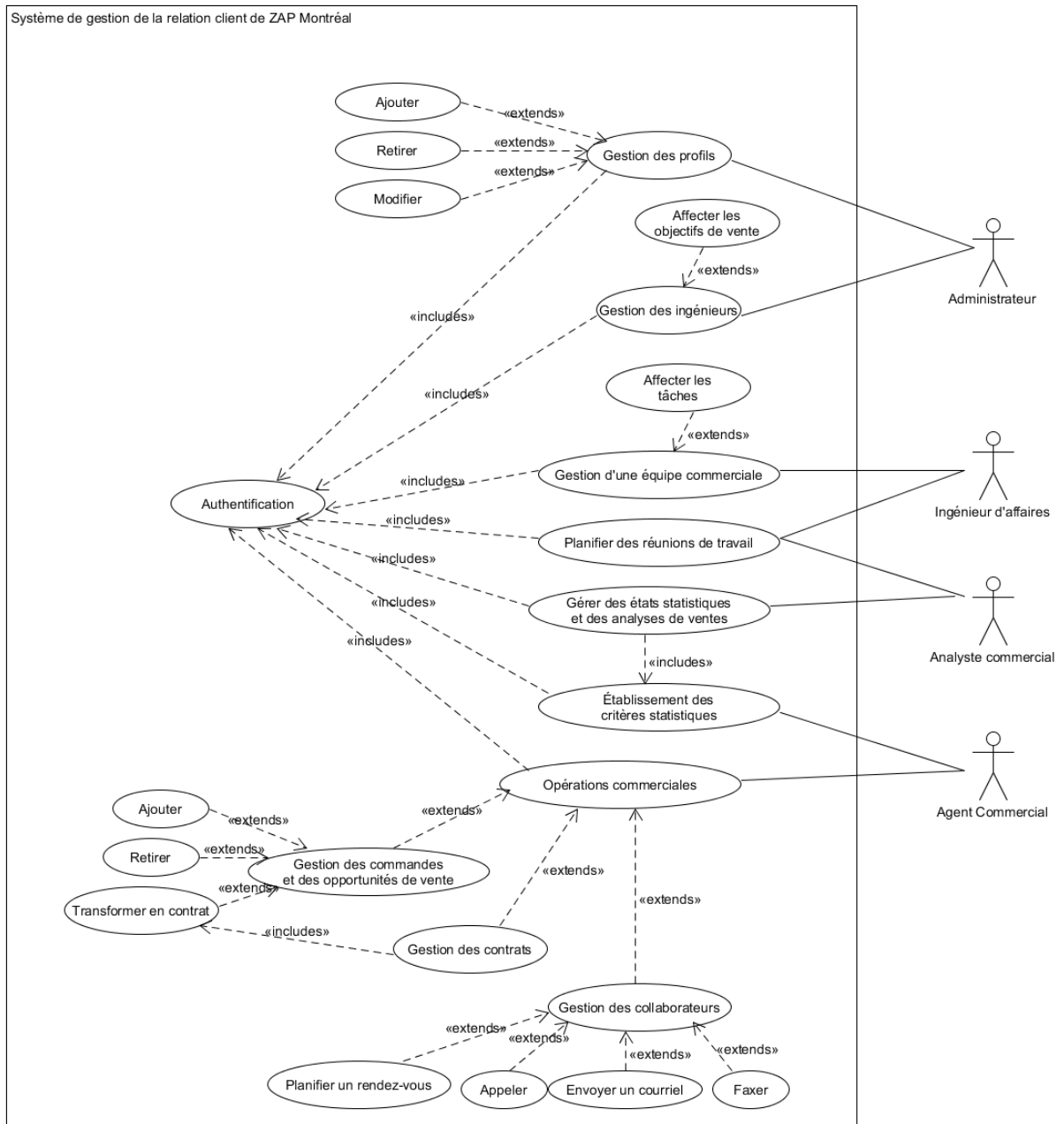
Par:

Brandon Roberge

Nicolas Dean

Le lundi 12 octobre 2015

# Question #1



## Cas #1

Authentification	
Résumé	Permet de s'assurer que les actions possibles dans le système peuvent seulement être produites par un utilisateur qui est sensé y avoir accès.
Acteurs impliqués	Administrateur, ingénieur d'affaire, agent commercial, analyste commercial.
Préconditions	Doit être enregistré dans le système avec un nom d'utilisateur et un mot de passe.
Utilisation normale	1. L'utilisateur entre son nom d'utilisateur et son mot de passe aux endroits demandés. 2. L'utilisateur se déconnecte du système et quitte..
Postconditions	<u>Succès</u> : L'utilisateur a accès aux actions qui lui sont permises. <u>Échec</u> : L'utilisateur n'a pas accès au système.
Scénarios d'exception	1.1 Le système ne reconnaît pas l'utilisateur. 1.1.1 Le système recommande à l'utilisateur de contacter l'administrateur. 1.2 Le système ne reconnaît pas le mot de passe. 1.2.1 L'utilisateur peut demander au système de lui envoyer un courriel avec un lien pour changer son mot de passe.

## Cas #2

Gestion des profils	
Résumé	L'administrateur peut gérer tous les profils des utilisateurs du CRM et des contacts.
Acteurs impliqués	Administrateur
Préconditions	Doit être enregistré dans le système en tant qu'administrateur,

	Pour modifier ou retirer un profil, le profil doit être déjà existant.
Utilisation normale	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. L'administrateur se connecte au système (voir le cas #1 «Authentification»).</li> <li>2. L'administrateur parcourt les profils.</li> <li>3. L'administrateur apporte les changements nécessaire aux profils.</li> <li>4. L'administrateur se déconnecte du système et quitte.</li> </ol>
Postconditions	<p><u>Succès:</u> Les modifications sont sauvegardées dans le système.</p> <p><u>Échec:</u> L'administrateur n'a pas accès à la modification des profils.</p>
Scénarios d'exception	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.1 La connexion ne fonctionne pas (voir le cas #1 «Authentification»).</li> <li>3.1 Les changements apportés aux profils sont invalides, ou ajout d'un profil déjà existant.</li> <li>3.1.1 L'administrateur doit corriger son erreur ou annuler les changements.</li> </ol>

### Cas #3 #4 #5

En ce qui concerne . « Ajouter », « Modifier » et « Retirer », consulter le cas #2 «Gestion des profils».

### Cas #6

Gestion des ingénieurs
------------------------

Résumé	L'administrateur peut gérer les ingénieurs d'affaires de l'entreprise.
Acteurs impliqués	Administrateur
Préconditions	Doit être enregistré dans le système en tant qu'administrateur,
Utilisation normale	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. L'administrateur se connecte au système (voir le cas #1 «Authentification»).</li> <li>2. L'administrateur accède à son équipe d'ingénieur.</li> <li>3. L'administrateur peut faire des actions de gestion comme affecter des objectifs de vente.</li> <li>4. L'administrateur se déconnecte du système et quitte.</li> </ol>
Postconditions	<p><u>Succès:</u> Les ingénieurs de l'équipe reçoivent les directions.</p> <p><u>Échec:</u> L'administrateur n'a pas accès à la gestion des ingénieurs.</p>
Scénarios d'exception	1.1 La connexion ne fonctionne pas (voir le cas #1 «Authentification»).

## Cas #7

Pour le cas « Affecter les objectifs de vente », consulter le cas #6 « Gestion des ingénieurs ».

## Cas #8

Gestion d'une équipe commerciale	
Résumé	L'ingénieur d'affaires peut gérer une équipe commerciale.
Acteurs impliqués	Ingénieur d'affaires
Préconditions	Doit être enregistré dans le système en tant qu'ingénieur d'affaires,

Utilisation normale	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. L'ingénieur se connecte au système (voir le cas #1 «Authentification»).</li> <li>2. L'ingénieur accède à son équipe commerciale.</li> <li>3. L'ingénieur peut fait des actions de gestion comme affecter des tâches.</li> <li>4. L'ingénieur se déconnecte du système et quitte.</li> </ol>
Postconditions	<p><u>Succès:</u> L'équipe commerciale reçoit les directions.</p> <p><u>Échec:</u> L'ingénieur n'a pas accès à la gestion de son équipe.</p>
Scénarios d'exception	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.1 La connexion ne fonctionne pas (voir le cas #1 «Authentification»).</li> </ol>

## Cas #9

Pour le cas « Affecter des tâches », consulter le cas #8 « Gestion d'une équipe commerciale ».

## Cas #10

Planifier des réunions de travail	
Résumé	L'ingénieur d'affaires et l'analyste commercial peuvent planifier une réunion avec l'équipe commerciale.
Acteurs impliqués	Ingénieur d'affaires, analyste commercial
Préconditions	Doit être enregistré dans le système en tant qu'ingénieur d'affaires ou analyste commercial.
Utilisation normale	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. L'ingénieur ou l'analyste se connecte au système (voir le cas #1 «Authentification»).</li> <li>2. L'ingénieur ou l'analyste accède à l'équipe commerciale.</li> <li>3. L'ingénieur ou l'analyste planifie choisissent une date et une heure de réunion.</li> </ol>

	4. L'ingénieur ou l'analyste se déconnecte du système et quitte.
Postconditions	<u>Succès:</u> L'équipe commerciale reçoit la date et l'heure de la réunion. <u>Échec:</u> L'ingénieur ou l'analyste n'a pas accès à la planification des réunions.
Scénarios d'exception	1.1 La connexion ne fonctionne pas (voir le cas #1 «Authentification») 3.1 La date ou l'heure choisie est invalide. 3.1.1 L'ingénieur ou l'analyste doit choisir une autre date ou heure, ou bien annuler l'action.

## Cas #11

Générer des états statistiques et des analyses de vente	
Résumé	L'analyste commercial peut générer des états statistiques ou des analyses de vente à l'aide des critères statistiques.
Acteurs impliqués	Analyste commercial
Préconditions	Doit être enregistré dans le système en tant qu'analyste commercial.
Utilisation normale	1. L'analyste se connecte au système (voir le cas #1 «Authentification») 2. L'analyste accède aux critères statistiques. 3. L'analyste génère un état statistique ou une analyse de vente à l'aide des critères. 4. L'analyste sauvegarde son travail et le publie . 5. L'analyste se déconnecte du système et quitte.
Postconditions	<u>Succès:</u> L'équipe commerciale peut voir l'état statistique ou l'analyse de vente. <u>Échec:</u> L'analyste ne peut pas générer ses documents.

Scénarios d'exception	1.1 La connexion ne fonctionne pas (voir le cas #1 «Authentification»).
-----------------------	---

## Cas #12

Établissement des critères statistiques	
Résumé	L'analyste ou l'agent commercial peut établir des critères statistiques utiles à la génération des états statistiques et des analyses de vent.
Acteurs impliqués	Analyste commercial, agent commercial
Préconditions	Doit être enregistré dans le système en tant qu'analyste ou agent commercial.
Utilisation normale	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. L'analyste ou l'agent se connecte au système (voir le cas #1 «Authentification»).</li> <li>2. L'analyste ou l'agent accède aux critères statistiques.</li> <li>3. L'analyste ou l'agent ajoute, retire ou modifie des critères tel qu'entendu dans la réunion.</li> <li>4. L'analyste ou l'agent sauvegarde son travail.</li> <li>5. L'analyste ou l'agent se déconnecte du système et quitte.</li> </ol>
Postconditions	<p><u>Succès:</u> L'équipe commerciale a accès aux critères statistiques.</p> <p><u>Échec:</u> L'analyste ou l'agent ne peut pas gérer les critères statistiques.</p>
Scénarios d'exception	1.1 La connexion ne fonctionne pas (voir le cas #1 «Authentification»).

## Cas #13

Pour le cas « Opérations commerciales », consulter le cas #14 « Gestion des commandes et des opportunités de vente ».

## Cas #14



Gestion des commandes et des opportunités de vente	
Résumé	L'agent commercial peut gérer des commandes ou des opportunités de vente apportés par un prospect.
Acteurs impliqués	Agent commercial
Préconditions	Doit être enregistré dans le système en tant qu'agent commercial.  Pour être retirée ou transformée en contrat, l'opportunité ou la commande doit exister.
Utilisation normale	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. L'agent se connecte au système (voir le cas #1 «Authentification»).</li> <li>2. L'agent accède au menu d'opérations commerciales.</li> <li>3. L'agent accède aux commandes et aux opportunités de vente.</li> <li>4. L'agent ajoute ou retire une commande ou opportunité de vente.</li> <li>5. L'agent transforme une commande en contrat.</li> <li>6. L'agent sauvegarde son travail.</li> <li>7. L'agent se déconnecte du système et quitte.</li> </ol>
Postconditions	<p><u>Succès</u>: Les commandes et les opportunités de vente sont à jour, ou il y a des nouveaux contrats à gérer.</p> <p><u>Échec</u>: L'agent ne peut pas gérer les commandes et les opportunités de vente.</p>
Scénarios d'exception	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.1 La connexion ne fonctionne pas (voir le cas #1 «Authentification»).</li> <li>3.1 L'opportunité de vente ou la commande ajoutée est invalide. <ol style="list-style-type: none"> <li>3.1.1 L'agent commercial peut corriger son erreur ou annuler l'ajout.</li> </ol> </li> <li>4.1 Il manque l'information nécessaire à la transformation en contrat.</li> </ol>

	4.1.1 L'agent peut ajouter l'information requise ou annuler la transformation.
--	--

### Cas #15 #16 #17

Pour les cas « Ajouter », « Retirer » et « Transformer en contrat », consulter le cas #14 « Gestion des commandes et des opportunités de vente ».

### Cas #18

Gestion des contrats	
Résumé	L'agent commercial peut gérer les contrats qui sont créés à partir des commandes et des opportunités de vente.
Acteurs impliqués	Agent commercial
Préconditions	Doit être enregistré dans le système en tant qu'agent commercial.
Utilisation normale	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. L'agent se connecte au système (voir le cas #1 «Authentification»).</li> <li>2. L'agent accède au menu d'opérations commerciales.</li> <li>3. L'agent accède à la gestion des contrats pour pouvoir les visualiser.</li> <li>4. L'agent efface un contrat qui n'a pas été accepté par un client.</li> <li>5. L'agent se déconnecte du système et quitte.</li> </ol>
Postconditions	<p><u>Succès</u>: Les contrats sont à jour.</p> <p><u>Échec</u>: L'agent ne peut pas gérer les contrats.</p>
Scénarios d'exception	1.1 La connexion ne fonctionne pas (voir le cas #1 «Authentification»).

### Cas #19

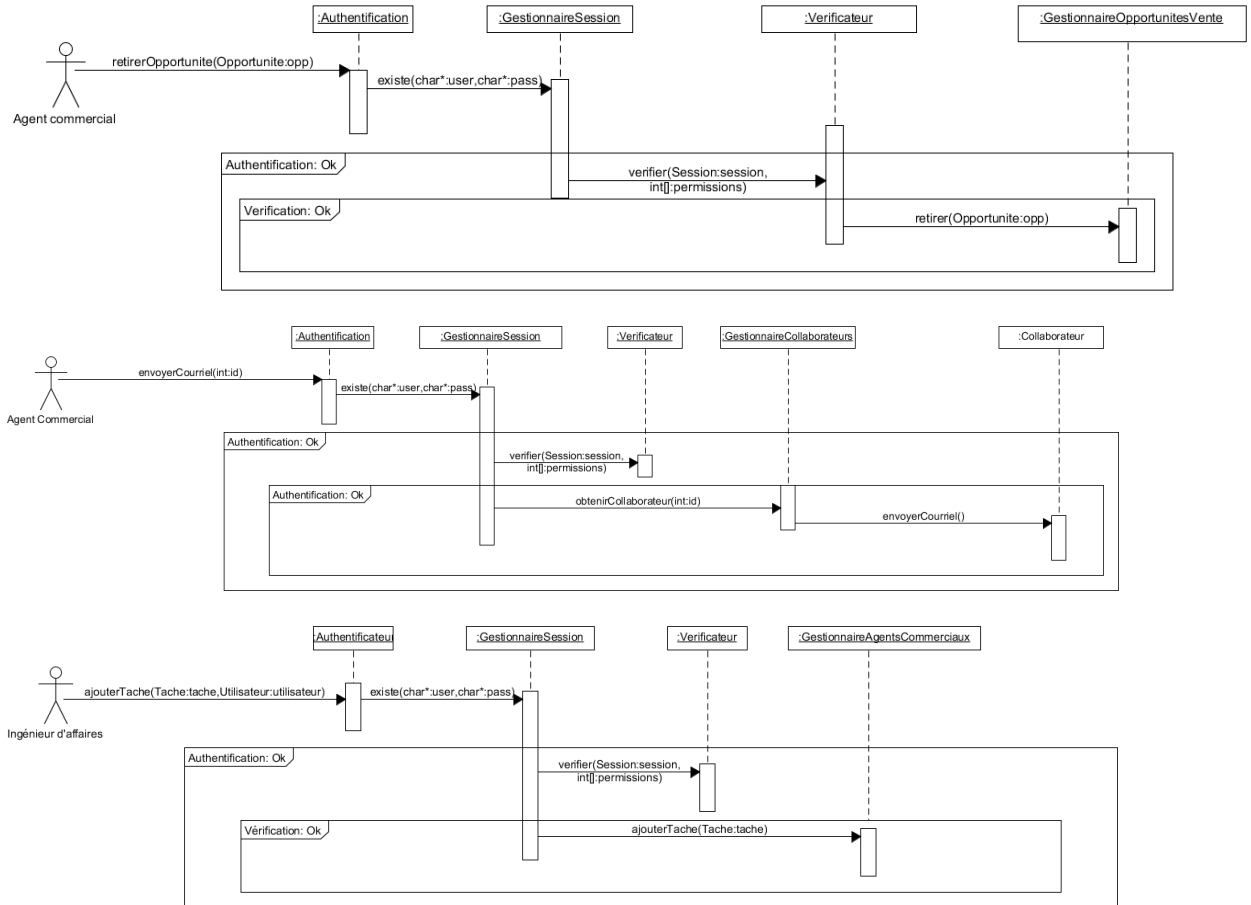
Gestion des collaborateurs
----------------------------

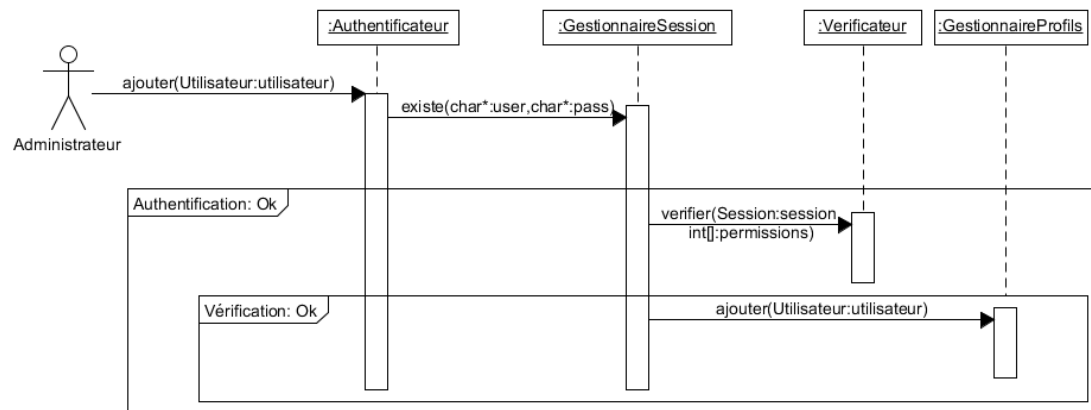
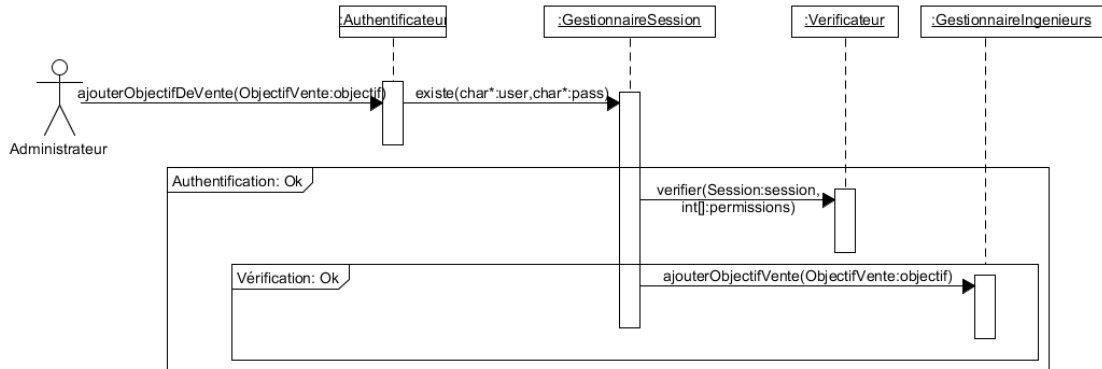
Résumé	L'agent commercial peut gérer la communication avec les collaborateurs qui font partie du système soit, les contacts, les prospects et les clients.
Acteurs impliqués	Agent commercial
Préconditions	Doit être enregistré dans le système en tant qu'agent commercial.  Le collaborateur avec lequel on veut communiquer doit être enregistré dans le système.
Utilisation normale	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. L'agent se connecte au système (voir le cas #1 «Authentification»).</li> <li>2. L'agent accède au menu d'opérations commerciales.</li> <li>3. L'agent accède à la gestion des collaborateurs pour pouvoir les visualiser.</li> <li>4. L'agent planifie un rendez-vous avec un prospect pour discuter d'une commande</li> <li>5. L'agent appelle un prospect sur « Skype » pour discuter d'une opportunité de vente.</li> <li>6. L'agent envoi un courriel à un contact pour lui proposer des services.</li> <li>7. L'agent envoi un fax à un prospect qui voulait une copie papier du contrat à signer.</li> <li>8. L'agent se déconnecte du système et quitte.</li> </ol>
Postconditions	<p><u>Succès:</u> La communication avec le client se passe bien.</p> <p><u>Échec:</u> L'agent ne peut pas communiquer avec le client.</p>
Scénarios d'exception	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.1 La connexion ne fonctionne pas (voir le cas #1 «Authentification»).</li> <li>5.1 Le collaborateur ne répond pas à l'appel.</li> <li>5.1.1 L'agent choisi d'envoyer un courriel pour savoir quand il pourrait rappeler le client.</li> </ol>

**Cas #20 #21 #22 #23**

Pour les cas « Planifier un rendez-vous », « Envoyer un courriel », « Appeler » et « Faxer », consulter le cas #19 « Gestion des collaborateurs ».

## Question #2





### Question #3

Q1 :

#### Identification des classes

**GestionnaireProfils:** Classe qui contient tous les profils des utilisateurs, permet d'en ajouter, d'en retirer et d'en modifier.

**Authentification :** Classe qui permet de vérifier si un utilisateur existe dans le gestionnaire de profil et qui retourne l'utilisateur dans le cas où celui-ci existe.

**Utilisateur :** Classe représentant un utilisateur du système avec son nom, son mot de passe et ses permissions.

**GestionnaireSession :** Classe qui contient l'instance de la classe utilisateur de la personne qui utilise le système en ce moment.

**Verificateur :** Classe qui vérifie si un utilisateur possède les permissions pour effectuer une action.

**GestionnaireIngenieurs :** Classe qui permet de gérer les ingénieurs et leurs objectifs de vente. Permet d'en ajouter, d'en retirer et d'en modifier.

GestionnaireAgentsCommerciaux : Classe qui permet de gérer les agents commerciaux et leurs tâches. Permet d'en ajouter, d'en retirer et d'en modifier.

GestionnaireStatistiques : Classe qui permet de d'ajouter et de retirer des critères statistiques et d'y ajouter des études statistiques.

GestionnaireOpportunitésVente : Classe qui permet la gestion des opportunités de vente et des commandes, permet d'en ajouter, d'en retirer et d'en modifier.

OpportunitéVente : Classe exprimant une opportunité de vente et son état (contrat ou non).

GestionnaireCollaborateurs : Classe permettant l'ajout, le retrait et la modification de collaborateurs.

Collaborateur : Classe représentant un collaborateur par son téléphone, son fax et son courriel. Permet de le rejoindre.

Q2 :

