

# Partie I

## Estimation des besoins clients

### Diagrammes de Cas d'Utilisation

### Cas d'Utilisation

---

***TP 1 : Gestion des EPI (équipement de protection individuelle) chez Jardiservice.***

***Cas typique du logiciel de gestion métier***

---

#### **Le TP**

Jardiservice est une grosse PME (500 collaborateurs) spécialisée dans l'aménagement et l'entretien des espaces verts. Sa clientèle se compose de collectivités locales et d'entreprises.

Le directeur de Jardiservice est venu vous consulter car il souhaite adapter ses procédures aux normes de sécurité actuelles.

En effet, la réglementation relative à la protection des salariés est très contraignante et complexe à ses yeux.

Le chef d'entreprise est tenu de mettre à disposition, pour chaque salarié, et en fonction de son activité, les EPI nécessaires. De plus, les salariés doivent être formés à l'utilisation desdits EPI.

Chaque salarié doit, en fonction de ses activités, posséder l'ensemble des équipements de protection individuelle. Ces équipements doivent être à jour et les collaborateurs doivent être formés et à jour de leur formation.

Certains équipements sont :

- Jetables. Comme les bouchons d'oreille, qui doivent être remplacés dès qu'ils ont été utilisés.
- Utilisent des consommables. Par exemple certains masques de protections respiratoires utilisent une cartouche qui doit être remplacée toutes les 3 heures.
- Soumis à une vérification annuelle. Comme les harnais utilisés pour se protéger des chutes en hauteur.
- Sont jetables (mais liés « à l'usure »). Leur durée de vie étant réglementaire (harnais, gants isolants électriques) ou fixée en interne en collaboration avec les instances du personnel (vêtements).

Le cas se complexifie car certains EPI peuvent, à la fois, être soumis à vérification annuelle (comme le harnais) et , en plus, être remplacés tous les 5 ans.

L'utilisation de certains équipements (harnais, chariot de transport, soudure....) oblige le collaborateur à posséder la formation correspondante et qu'il soit à jour de cette formation.

Multipliez ce problème par 500 collaborateurs et vous obtenez une usine à gaz.

Le directeur de JardiService avoue n'avoir actuellement aucune visibilité de sa gestion des EPI.

Cette absence de visibilité est grave à plus d'un égard car elle impute sa responsabilité. Notre directeur est incapable :

- de détecter les abus en terme d'affectation d'équipement
- de suivre les équipements utilisés par chacun
- d'être sûr que tous ses collaborateurs sont correctement équipés
- de pouvoir suivre et mettre à jour les équipement et formations de ses collaborateurs
- de prouver qu'il est en accord avec la loi (conformité réglementaire)

Ce dernier point lui donne des sueurs froides. En effet, si un employé venait à se blesser, ou pire à mourir, alors que sa formation (harnais par exemple) n'est pas à jour – ou que son équipement n'a pas été vérifié à la date légal – il s'agirait d'un homicide par négligence à une obligation de sécurité (amende et prison).

La gestion du respect des lois et des maladies professionnelles (à court mais aussi à long terme), de la gestion des accidents sont la priorité n°1 de votre client. La priorité n°2 est la bonne gestion des stocks d'EPI.

Votre client désire un logiciel qui puisse gérer le suivi des affectations des EPI. JardiService étant une entreprise très éclatée (elle travaille sur 5 départements) les collaborateurs ne peuvent venir au siège social pour venir chercher une simple boîte de bouchons d'oreille.

En collaboration avec votre client, il a été décidé d'établir la procédure suivante.

- Les demandes d'EPI passent par le responsable de département (1 responsable par département) qui « prend les commandes » lors de ces visites aux équipes
- Le rôle du responsable de département est justement d'être en permanence à l'écoute des collaborateurs sur le terrain en « faisant, en permanence, le tour » de toutes les équipes de son département.
- Le responsable de département transmet (via le logiciel) sa demande d'EPI pour la semaine suivante
- Le dépôt prépare sa commande
- Le responsable de département livre ses commandes et fait contresigner pour chaque collaborateur un bon de réception
  - Il faut être sûr que l'employé sera présent le jour de la livraison
- Le dépôt doit pouvoir lister les « commande » des chefs de département
- La comptabilité, et certains membre du siège, doivent pouvoir établir des statistiques. Le directeur n'a pas encore d'idées sur le domaine, il vous confie une mission de conseil sur ce thème
  - Il ne faut pas oublier les priorités de votre client
- Le service formation doit pouvoir établir simplement une liste nominative des collaborateurs à former sur une période donnée (1 mois, 6 mois, 1 an... ?)
- Le service maintenance à pour mission de gérer le contrôle des EPI soumis à vérification
- Le client a sûrement oublié plein de choses qui sont indispensables à son logiciel

## Votre mission

### Partie 1 : gestion du risque

- Identifiez les points positifs (pour vous) du projet
- Identifiez les risques (pour vous) du projet
- Tentez de diminuer les risques

### Partie 2 : périmétrie du système

- Etablissez la périmétrie du système
  - Ce qui fait partie du système
  - Ce qui ne fait pas partie du système

### Partie 3 : conseil

- Etablissez la liste des tableaux de bord (statistiques ou non) que vous souhaitez proposer au client.

### Partie 4 : Diagrammes de Cas d'Utilisation

- Etablissez la liste des Diagrammes de Cas d'Utilisation
- Etablissez leurs priorités et dépendance
  - Détourner un Diagramme visuel ?
- Modélisez les Diagrammes de Cas d'Utilisation
- Proposez les Diagrammes de Cas d'Utilisation
- Modélisez les (pas forcément tous en fonction de la vitesse de progression du TP) Cas d'Utilisation

### Partie 5 : qualité et normalisation

- Penser à établir un (mini) plan d'assurance qualité pour justifier votre nomenclature.

Proposez une réponse écrite à ce problème.

---

## **TP 2 : modélisation d'un site marchand**

### **Cas du logiciel de gestion clients&articles**

---

#### **TP**

La société xxxxxxxx, spécialisée dans la vente par VPC de produit fitness, vous a mandaté car elle souhaite développer un site Internet marchand.

Après visite des locaux de votre client, vous avez établi quelques éléments particuliers de son mode de vente.

- Certains articles sont « compatibles » avec certains accessoires. Par exemple une barre de levée peut être utilisée avec une certaine gamme de poids.
  - Certains articles sont donc régis par une « gamme de compatibilité »
- Chaque article appartient à une catégorie
- Certains articles sont très proches (par exemple seule la couleur change) d'articles déjà enregistrés.
  - Votre client voudrait un système lui évitant de ressaisir les informations (communes avec un autre article) du nouvel article.

Le client, ayant soumis son projet à étude auprès d'un consultant en eBusiness, insiste particulièrement sur le concept de « panier anonyme »

- Un client peut commencer à remplir son panier sans s'être enregistré. S'il désire valider sa commande il doit se connecter (s'il est déjà client) ou créer un compte (s'il n'est pas encore client)
- Le client insiste aussi particulièrement sur le concept « d'auto login ». Si un client s'est déjà connecté depuis son navigateur et qu'il revient sur le site (moins de 2 heures après et qu'il ne s'est pas déconnecté), il est automatiquement connecté sur son profil. S'il dépasse ce délai il n'est pas auto-connecté et son panier est détruit.
- Soucieux de son image « à l'écoute du client » votre client désire que ses clients puissent modifier facilement leur profil, suivre leur colis (coliposte), consulter l'ensemble de leurs factures...

## **Votre mission**

Partie 1 : gestion du risque

- Identifiez les points positifs (pour vous) du projet
- Identifiez les risques (pour vous) du projet
- Tentez de diminuer les risques

Partie 2 : périmétrie du système

- Etablissez la périmétrie du système
  - Ce qui fait partie du système
  - Ce qui ne fait pas partie du système

Partie 3 : Diagrammes de Cas d'Utilisation

- Etablissez la liste des Diagrammes de Cas d'Utilisation
- Etablissez leurs priorités et dépendance
  - Détourner un Diagramme visuel ?
- Modélisez les Diagrammes de Cas d'Utilisation
- Proposez les Diagrammes de Cas d'Utilisation
- Modélisez (pas tous en fonction de l'avancée du TP dans le temps) les Cas d'Utilisation

Partie 4 : qualité et normalisation

- Pensez à établir un (mini) plan d'assurance qualité pour justifier votre nomenclature.

Proposez une réponse écrite à ce problème.

PS : Pensez à modéliser le Front Office mais aussi le BackOffice

---

## **TP 3 : Un DailyMotion like**

### **Application aux applications Web B2C**

#### **Votre client « veut la même chose que.... »**

---

#### **Le TP**

La société StandMedia est une agence de communication parisienne très privée. Ces clients ont vu émerger la vidéo sur Internet par le biais de service comme DailyMotion, YouTube... Elle sait que les grands médias ont commencé à s'emparer de ce nouveau canal de communication (Wat.tv pour TF1, Wideo.fr pour M6...).

Un de ses clients, spécialisé dans l'hébergement de contenu Internet Entreprise, désire proposer un service « premium » calqué sur DailyMotion.

Le cahier des charges (très succinct) de son client est le suivant :

- « Je veux le même système que DailyMotion » mais, chez moi, pour poster des vidéos, il faut ouvrir un compte payant »
- « Mon but est de me calquer sur le business model de Typepad qui vend des blogs (alors qu'il existe des services gratuits) »
- « Leur clientèle est haut de gamme, ce sont des chefs d'entreprise, avocats, consultants... »
- « Ce qu'ils apprécient sur notre service, c'est la qualité offerte car notre service est payant, mais, c'est aussi appartenir à une communauté ou ont ne parle pas le langage SMS. Bref ils se sentent à part »
- « Je veux le même principe avec la vidéo. Un truc facile, comme DailyMotion, mais où chaque posteur de vidéo est clairement identifié et paît pour son abonnement. En échange, on lui offre un service premium : taille des fichiers vidéo jusqu'à 1Go, bande passante illimitée, hotline 24h/24 via un chat Internet »

Vous savez que vous devez « faire comme DailyMotion » mais votre client ne vous a pas apporté d'éléments précis sur les fonctions qu'il attend du logiciel. C'est donc à vous de rédiger les besoins de votre client et de lui soumettre.

## Votre Mission

### Partie 1 : Analyse de la concurrence

- Observez le site DailyMotion.com puis rédigez (de manière informelle) un court paragraphe expliquant « à quoi sert ce site »

### Partie 2 : analyse du risque

- Quels sont vos points fort pour ce projet
- Quels sont vos points faibles pour ce projet
- Comment réduire les risques/coûts

### Partie 3 : périmétrie du système

- Etablissez la périmétrie du système
  - Ce qui fait partie du système
  - Ce qui ne fait pas partie du système
- Proposez votre périmétrie au client

### Partie 4 : Diagrammes de Cas d'Utilisation

- Etablissez la liste des Diagrammes de Cas d'Utilisation
- Etablissez leurs priorités et dépendances
- Modélisez les Diagrammes de Cas d'Utilisation
- Proposez les Diagrammes de Cas d'Utilisation
- Modélisez (pas tous en fonction du temps) les Cas d'Utilisation

### Partie 5 : qualité et normalisation

- Penser à établir un (mini) plan d'assurance qualité pour justifier votre nomenclature.

### PS :

- Pensez aux notions de BackOffice
- En qualité d'hébergeur, votre client sera responsable du contenu (vidéo) posté par ses clients ainsi que des commentaires postés. Pensez à la notion de « ce contenu peut offenser »
- N'hésitez pas à interroger votre client sur ces besoins, mais évitez de trop le questionner sur les « bases de l'Internet » : si vous avez accepté ce marché, c'est que vous êtes un « pro » de l'Internet ;=)
- PS : la vidéo « pourquoi faire ? »