



Guide : Documentation de structure de la boutique intégrée Moodle



Automatiser l'accès aux formations suite à un achat, introduction

La boutique Moodle est un organe complexe et complet permettant de monétiser un grand nombre “d'objets” numériques de la plate-forme.

Moodle en tant que LMS est une plate-forme qui une fois assemblée et remplie, peut représenter un ensemble riche de services pédagogiques monétisables.

L'enregistrement dans une formation et l'obtention de son compte d'apprenant pour une période donnée est un élément monétisable classique des activités propres aux centres de formation dématérialisés. Il existe plusieurs situations dérivées distinctes, selon la modalité d'achat de la formation, son contexte social ou de financement.

La flexibilité et la modularité de la plate-forme permet d'envisager de nombreux cas de figure dont voici quelques exemples.

Inscription à un cours (Achat d'un cours pour son compte)

Une personne achète une formation pour son propre compte car elle souhaite pouvoir se former à ses frais sur un sujet ou une compétence donnée. Cet acheteur accèdera donc en principe :

- Comme apprenant à la formation achetée
- Comme client au cours “support” qui sert d'interface de gestion de sa formation

L'achat pour compte de tiers (Mise en place d'une session de formation)

Un responsable de formation ou un chef d'entreprise souhaite former un ou plusieurs de ses salariés. Si le nombre est connu, il peut alors "mettre en place une formation" pour le compte de l'entreprise, et acheter les sièges (places) nécessaires à la mise en place de la session. C'est l'entreprise qui paye les sièges, la facture peut être complétée par une convention de formation standard permettant le remboursement des formations par les organismes financeurs.

Les inscriptions obtenues par ce type d'achat peuvent être illimitées, ou au contraire renouvelables au delà d'une certaine durée.

Attribution de rôle sur contexte

La société de formation Y construit un dispositif de cours à double étage, utilisant deux rôles Étudiant et Etudiant+ pour accéder à des parties plus ou moins développées du cours. Il est possible d'acquérir une "augmentation" de statut pour une inscription déjà active, ou d'accéder à un statut augmenté pour tous les cours de la plate-forme.

Libération d'un certificat

Dans la modalité des MOOCs, l'accès à la formation est gratuite, mais le retrait de la preuve formelle de participation et d'obtention des objectifs peut être soumise à un paiement. La boutique permet de forger des produits de ce type.

Extension d' inscription

La société de formation X propose un cours de préparation à un examen difficile de finance, avec des dispositifs d'aide à la révision, du coaching. L'inscription est vendue initialement pour une période de 3 mois, et peut être librement prolongé par périodes d'un mois.

Achat de crédits pédagogiques

Une société propose une très grande variété de modules de formation et souhaite que les client puissent librement constituer leur portefeuille de contenus. La boutique est utilisée pour recharger un compte virtuel de crédits de formation qui seront utilisés pour choisir les modules de cours dans le catalogue interne.

Cette méthode est plus simple à utiliser pour les apprenants qui ne font qu'une seule opération financière au début.

Les grands éléments de la boutique

La boutique Moodle est constitué de deux grandes parties :

- Un Front-Office qui est la projection au consommateur de l'offre commerciale
- Un Back-Office qui permet :
 - La configuration de l'offre
 - La gestion des transactions

Accessoirement, il est possible (conseillé) de construire un espace client sous forme d'un cours spécifique équipé de blocs de service de la boutique, et qui permettront aux clients de suivre leurs achats.

Le back-office

Les classes et objets métiers

- [Le concept des objets métiers](#)
- [Le concept de boutique](#)
- [Le concept de catalogue](#)
- [Le concept de catégorie \(ou ligne de produit\)](#)
- [Le concept d'élément de catalogue](#)
- [Le concept de commande/facture](#)
- [Le concept d'élément de facture](#)
- [Le concept de compte client](#)
- [Le concept d'instance produit](#)
- [Le concept d'événement de produit](#)
- [Le concept de zone de livraison](#)
- [Le concept de formule de livraison](#)  A FAIRE

Les services techniques

- [Le traçage des transactions](#)  A compléter
- [La notification par courriel](#)
- [Le test des configurations de produits](#)

Le front office

- [Les conditions de vente](#)
- [La séquence d'achat](#)  a faire

Les étapes d'achat

- [La sélection des produits](#)
- [La collecte de paramètres de commande](#) (si nécessaire)
- [La saisie des bénéficiaires \(mode siège\)](#) (si nécessaire)
- [La collecte des informations client](#)

- [La confirmation de commande](#)
- [La validation du paiement](#)
- [La production des produits](#)
- [La visualisation de facture](#)

Sous Plugins

Les gestionnaires de traitement ou handlers (mise en œuvre)

- [Structure générale](#)
 - Gestionnaires standard (version de base) :
 - [Inscription à un cours](#)
 - [Attribution de rôle sur contexte](#)
 - [Extension d'inscription](#)
 - Gestionnaires additionnels
 - [Mise en place d'une session de formation](#)
 - [Ajout de sièges non affectés](#) (PRO)
 - [Ajout d'un accès LTI](#) (PRO)
 - [Libération d'un certificat \(Attestation Pro/PDCertificate\)](#) (PRO)
 - [Achat de tentatives de test](#) (PRO)
 - [Achat de crédits pédagogiques \(ou crédit de formation\) \(Inscriptions par crédits pédagogiques\)](#) (PRO)
 - [Produit générique enregistré -licence](#)(PRO)* a faire
 - Gestionnaires spéciaux
 - [Création d'une catégorie de cours Moodle](#) (PRO)
 - [Création d'un espace de cours Moodle](#) (PRO)
 - [Achat d'une instance Moodle \(VMoodle\)](#) (PRO)

Les interfaces de paiement

- [interfaces de paiement](#)
 - interfaces standard (version de base)
 - [Interface de test local](#)
 - [Pseudo interface pour commande gratuite](#)
 - [Paiement par chèque](#)
 - [Paiement par transfert bancaire manuel](#)
 - [Paiement par Paypal](#)
 - Interfaces additionnelles (PRO)
 - [Interface de paiement Mercanet \(BNP/SOGE\)](#)
 - [Interface de paiement Systempay \(CE/BP\)](#)
 - [Interface de paiement Ogone/Ingénico \(broker\)](#)

(PRO) Uniquement disponible dans la version professionnelle associée à un contrat de TMA.

Autres éléments "extensibles"

Il s'agit d'autres éléments bénéficiant d'une architecture extensible, par ajout de classes répondant à

un modèle abstrait. Cependant, dans l'état actuel, ces éléments ne bénéficient pas d'une architecture de sous-plugins à part entière.

Les classes de remises

- Principe de base des remises
- Remise inconditionnelle
- Remise sur code promo
- Remise sur code promo (multiple)
- Remise sur codes promo "partenaires"
- Remise sur seuil minimal de commande
- Remise sur présentation de capacité (connectés)
- Remise sur institution (profil)
- Remise sur nombre minimal de commandes
- Remise sur identité de partenaire(s)

Prévisions (roadmap)

- Remise sur identité de comptes client(s)
- Remise sur nombre minimal de commande du partenaire (global)
- Remise sur nombre minimal de commande du partenaire / produit
- Remise sur chiffre d'affaire minimal du partenaire (global)
- Remise sur chiffre d'affaire minimal du partenaire / produit

Crédits

- Valéry Frémaux (valery@activeprolearn.com) Conception - Développements
- Florence Labord (florence@activeprolearn.com) Revue Fonctionnelle - Tests

[Revenir au sommaire du composant Local Shop \(Boutique\)](#) - [Revenir au catalogue](#)

From:

<https://docs.activeprolearn.com/> - **Documentation Moodle ActiveProLearn**

Permanent link:

<https://docs.activeprolearn.com/doku.php?id=local:shop:structure>

Last update: **2026/01/13 07:19**

