*Classe téléphone :*

**/points\_telephone = floor(prix\_base)**: (nombre de point prime obtenu lors de la vente d’un téléphone, nombre de point prime = partie entière du prix de base du téléphone)

**+prix final() : numeric** (si le téléphone est vendu avec un forfait et où engagement, le prix sera moins élevé)

*Classe Engagement :*

**/bonus\_engagement** : (engagement suivant 12 ou 24 mois, plus l’engagement est long plus aura des points de primes) (pas d’engagement = 1 point, 12mois = 1.2 points, 24mois= 1.5 points)

*Classe forfait :*

**/point\_forfait =floor(prix\_final\* /bonus engagement)** (nombre de point prime obtenu lors de la vente d’un forfait) (nombre de point prime = prix final du forfait \* le nombre de point suivant l’engagement)

**Engagement : enum**  : trois valeurs : Si pas d’engagement : 1

Engagement 12 mois : 0.9

Engagement 24 mois : 0.8

**+prix final() : numeric** (si le forfait est vendu avec engagement, le prix sera moins élevé)

*Classe Vente :*

**Attribuer\_point()** (pour chaque vente un certain nombre de points est attribué au vendeur.)

**+Nb\_tel\_vendu : int**

**+Nb\_forfait\_vendu : int**

**+Nb\_accessoire\_vendu : int**

*Classe Vendeur :*

**/score\_prime : int** =**/point forfait + /point\_telephone** (total des points collectés par chaque vendeur)

**/prime ? : boolean** (si le vendeur atteint un certain nombre de point il aura une prime qui sera calculée en fonction de ce même nombre)

*Produit physique :*

**+dec\_stock()** (produits restant)

*Classé gérant* :

**+gestion\_planning() : void** : Permet au gérant de gérer le planning (changer les créneaux horaires, changer les équipiers présents sur un créneau horaire).