**Règles de gestion**

**Règles de gestion : Gestion commerciale.**

* Un matériel est identifié par son numéro de série et caractérisé par la date de sa vente, la date de son installation, son prix de vente et son emplacement dans le magasin du client.
* Un matériel appartient à un et un seul type, caractérisé par une référence interne et le libellé du type.
* Un type de matériel est rattaché à une famille de produits.
* Une famille de produits est identifiée par le code de la famille et possède un libellé (ex : PC = petite caisse ; CP = caisse avec processeur ; SE = serveur ; LO = lecteur optique ; CB = Lecteur de cartes ; MO = modem)
* Un client peut souscrire à un contrat de maintenance pour la totalité ou une partie des matériels acquis auprès de cette société.
* Un client est identifié par son numéro et se caractérise par sa raison sociale, son numéro de SIREN, son code APE, son adresse postale, un numéro de téléphone et un numéro de télécopie. Certains clients possèdent également une adresse de courrier électronique.
* Un contrat de maintenance est repéré par un numéro de contrat et mentionne la date de signature et la date d’échéance. Un contrat couvre un ou plusieurs matériels achetés.
* Un contrat couvre un ou plusieurs matériels achetés.  
  La procédure de renouvellement d’un contrat se caractérise par l’enregistrement de la date du renouvellement et la modification de la date d’échéance du contrat a été signé pour la première fois.

**Règles de gestion : Gestion des interventions.**

* Un client est rattaché à une agence.  
  Chaque agence est localisée dans l’une des dix régions géographiques couvertes par la société Cash Cash.
* Une agence est décrite par un numéro d’agence, qui l’identifie au sein de sa région, ainsi que par son nom, son adresse postale, son numéro de téléphone, son mail et son numéro de télécopie.
* Chaque région (ou centre régional) est identifiée par son code et caractérisée par son nom.