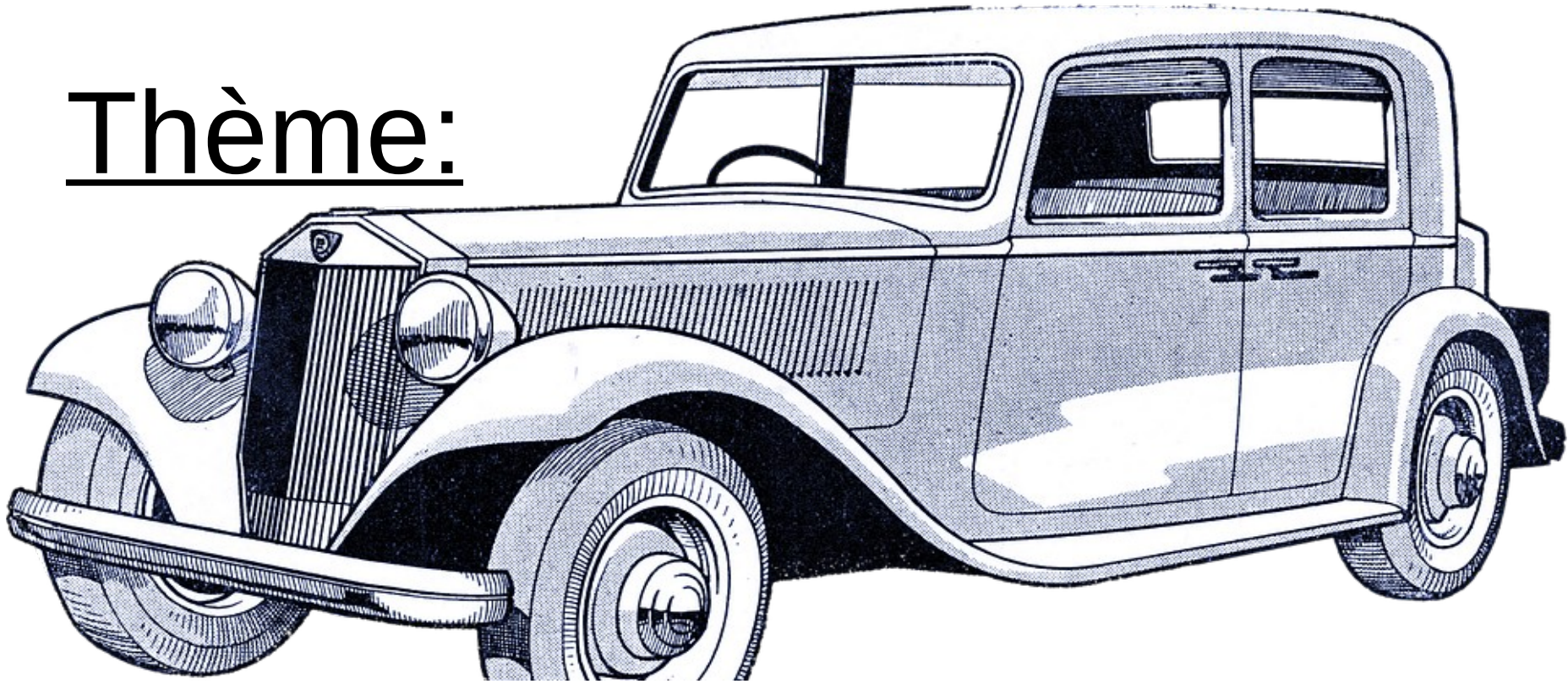


# Thème:



Evolution du chiffre d'affaire d'une entreprise automobile.

# Problématique

Comment obtenir un CA en croissance “continue” dans le domaine de l’automobile?

- travaux existants : des thèses, des business plan généraux (3/4 ans)

Exemples : la société Botwine simple et société Gashgen complexe

- conditions : nécessaires avant le lancement de l’activité. Prévisions indispensables.
- points faibles et forts : Tous les facteurs ne sont pas modélisables, ils ne sont pas tout à fait fiables. Ils se rapprochent le plus possible de la réalité.
- Mots clé : entreprise, acteurs, production, ventes, prévisions, réalisme.
- Pertinence : validée. L’automobile est un domaine intéressant. On simplifiera tout en restant les plus réalistes possible.
- Faisabilité : Plusieurs cas et scénarios existent, notre modélisation sera une de plus.



# Hypothèse principale :

La stratégie commerciale est le principal pivot du chiffre d'affaire

## hypothèses secondaires :

- client, salarié : On prendra en compte l'âge, la personnalité, le goût, le budget.
- considérer les postes principaux uniquement.



# Objectif:

**Trouver le scénario qui assure le meilleur CA possible.**

## Méthodologie :

**Critères d'évaluation :** clients (besoins, désirs), salariés (capacité), capital (matériel et immatériel), produit "automobile" (coût de production, ventes), médiatisation (pub, scandale ou autres)