

Etude de Cas :Happy cars

On désire exploiter un logiciel de gestion Commercial pour gérer les entrées et les sorties dans le domaine de la vente des véhicules Automobiles

Le système à mettre en place devra résoudre les problèmes rencontrés dans la gestion actuelle

des ressources et prendre en compte les perspectives d'évolution et les besoins des utilisateurs.

Pour ce faire, notre travail consistera à mettre en place un système dont les fonctionnalités.

- 1. Une bonne gestion du personnel du Magasin.**
- 2. Une gestion efficace des documents.**
- 3. Un accès et une circulation des informations en temps réel.**
- 4. La rapidité, la fiabilité et la facilité des traitements.**
- 5. L'archivage, la sécurité et la confidentialité des données.**

Une voiture est identifiée par un numéro de série, et a un modèle, une couleur et un prix affiché et un coût (prix auquel la voiture est revenue). Des clients ayant acheté une voiture au magasin, on connaît par un identifiant, le nom, le prénom et l'adresse. Lorsqu'une vente est réalisée, on en connaît le vendeur (dont on connaît le nom, le prénom, l'adresse et le salaire fixe) et le prix d'achat réel (en tenant compte d'un rabais éventuel). Chaque vendeur touche une prime de 5% de la différence entre le prix d'achat affiché et le coût de la voiture avec un modèle concerné. L'entreprise est répartie sur un certain nombre de magasins et chaque vendeur opère dans un magasin unique. Chaque voiture est, ou a été, vendue dans certains magasins. On garde trace des dates d'arrivée dans et de départ des magasins. Un transfert de voiture entre deux magasins se fait dans la journée, après la gestion du bénéfice de l'entreprise chaque magasin aura son profit, pour les magasins qui ont un montant moins élevé une liquidation de voiture contrairement aux autres magasins du haut montant vont profiter d'une prime jusqu'à 10% pour chaque vendeur en plus. Un modèle de voiture est décrit par un identifiant, une date modèle.

A fin de réaliser une conception va falloir tout d'abord calculer le résultat comptable positif dégagé par cette entreprise sur les 12 mois. Lorsque la différence entre les produits et les charges est positive, le résultat affiche un max bénéfice, du coup les magasins concernés profitent des remises tout dépend du taux des ventes. Quand cette différence est négative, on parle de perte ce qui nous pousse vers une liquidation dont on peut se décharger du déficit.

L'entreprise dégageant un bénéfice est soumise à l'impôt sur la société. Ce bénéfice est réparti, dans la société sous forme de dividendes et l'entreprise elle-même pour accroître sa capacité d'autofinancement ce qui désigne l'ensemble des ressources restantes qui permet à l'entreprise de se développer en assumant elle-même ses besoins d'investissement.