**Etude de Cas :Happy cars**

**On désire exploiter un logiciel de gestion Commercial pour géstionner les entrés et les  
sorties dans le domaine du 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 efficiente 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 identité 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 concernant. L'entreprise est  
repartie 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 on 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 bahut .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 concerné profit 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 la désigne l'ensemble des ressources restant  
qui permet à l'entreprise de se développer en assumant elle-même ses besoins  
d'investissement.**