

PROJET - Bases de Données - 1^{ère} année

J. Fessy

Base de Données SOLVETOUT

Les laboratoires SOLVETOUT produisent et commercialisent des produits pour nettoyer et entretenir la maison comme les nettoyeurs pour sol, détachants, cires,... Actuellement ils proposent environ 400 produits différents. Certains pouvant être équivalents au niveau de leurs effets, c'est souvent le cas pour les détachants. Pour développer leur action commerciale auprès des quincailliers, ils demandent une modélisation conceptuelle des données nécessaires.

L'action commerciale est assurée par environ 100 conseillers, qui suivent une population d'environ 1500 quincailliers répartis sur une vingtaine de secteurs géographiques. Un secteur est couvert par une dizaine de commerciaux et sous la direction d'un commercial principal qui a la charge d'organiser les enquêtes sur ce secteur. L'action commerciale se concrétise d'une part par l'envoi régulier d'échantillons de produits aux quincailliers et d'autre part par la prospection assurée par les commerciaux, qui transmettent environ 400 rapports de visite (enquête sur l'utilisation des échantillons reçus) par mois.

Chaque mois les opérations commerciales sont coordonnées. SOLVETOUT sélectionne trois séries de plusieurs produits, sur lesquelles doit porter l'effort de diffusion

Chacune des séries est envoyée à une partie des quincailliers, sélectionnés en fonction de certains critères :

Date de la dernière visite, Année d'installation
Type de clientèle (particulier, collectivité...)
Type d'environnement (grande ville, petite ville, campagne,...)
Secteur (OUEST, REGION PARISIENNE, NORD, NORD EST, ...)

Et en même temps sont préparés et expédiés aux commerciaux des imprimés « rapports de visite pour chacun des quincailliers sélectionnés, ces rapports de visite seront à remplir sur place lors de l'entretien entre un commercial et un quincaillier.

Les rapports de visite sont renvoyés ultérieurement par les commerciaux complétés, ils sont dépouillés et saisis pour obtenir des statistiques (Taux d'utilisation, ...).

TRAVAIL à REALISER en binôme du même groupe:

1. Transformation du Modèle Conceptuel de Données fourni en annexe en schéma relationnel.
2. Implanter sous ACCESS le schéma relationnel obtenu.
3. Insérer un jeu d'essai permettant de vous assurer de la bonne exploitation du schéma implanté.

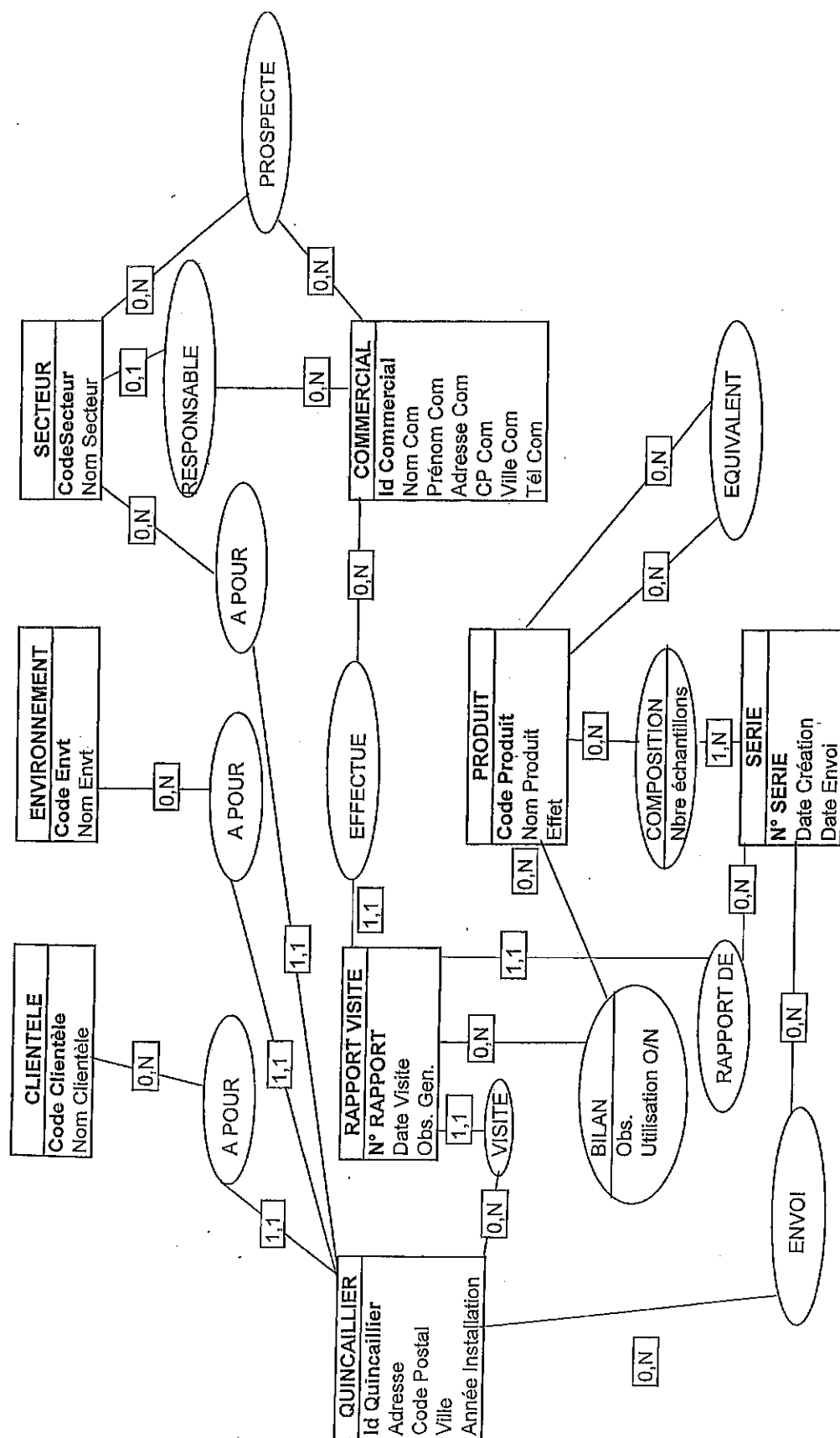
DOSSIER à RENDRE :

1. Le modèle relationnel
2. L'écran des relations sous ACCESS
3. Impression du jeu d'essai
4. Les commentaires pour mettre en évidence les contraintes d'intégrités implantées (valeurs nulles, clés primaires étrangères, index ...) et les points importants de ce projet.

Vous serez jugés sur la clarté de vos explications qui doivent mettre en exergue votre compréhension de la technique d'implantation d'un MCD.

Exemple de rapport de visite :

| | | | |
|------------------------------|---------------------------------------|--------------------|-------------------------------|
| RAPPORT DE VISITE | | N° 03/05/4050 | |
| SERIE | | N° 03/12/51 | |
| Commercial: | DURANTEAU | MAEL | Secteur : Région Ouest |
| Id : 39 | 12, Allée J.B. Lulli 14400 BAYEUX | | |
| Quincaillier: | RENOUF | DOMINIQUE | |
| Id : 123 | 122, Bd Weygand 61000 ALENCON | | |
| DESIGNATION | OBSERVATIONS | UTILISATION | NON |
| PRODUIT: | | OUI | |
| SOLVA2 | | X | |
| CARROSEL | Utilise CARRIER produit équivalent | | X |
| CIREX13 | | X | |
| DETACHEXD2 | Utilise produit autre laboratoire | | X |
| INSETIChoc1 | Utilise produit autre laboratoire | | X |
| Date VISITE: 20/05/03 | | | |
| Observations | Général : | | |
| Test incomplet. | N'utilise que les cires naturelles | | |



ANNEXE PROJET