

TD4 : Associations n:m ; associations réflexives

Un grand négociant en vins de Bourgogne vous demande de concevoir une base de données pour gérer ses stocks de vins et les commandes de ses clients. Son travail consiste dans le stockage en cuves, la mise en bouteilles et la vente de vins de différents producteurs de la région.

Voici un extrait de son catalogue à destination de sa clientèle constituée uniquement de restaurateurs en France ou à l'étranger (environ la moitié de sa clientèle).

vin : PMD9723	nom de cru : Le Clos Micot	appellation : Pommard
couleur : rouge franc	goût : ample et généreux, légèrement capiteux	
année : 1997	maturité : 5 à 7 ans	
cépages : pinot noirien		
quantité entrée : 120 hl	quantité en stock : 12 cartons	
conditionnement : carton de 12 bouteilles		
producteur : Maison Bouchard père et fils		
	Route d'Auxey	
	215820 Pommard	
prix : 120,00 F		

vin : PMD9702	nom de cru : Le Clos-Blanc	appellation : Pommard
couleur : rouge léger	goût : bouqueté et charpenté	
année : 1997	maturité : 4 à 7 ans	
cépages : pinot noirien, chardonnay		
Quantité entrée : 100 hl	quantité en stock : 15 cartons	
conditionnement : carton de 6 bouteilles		
producteur : Maison Albert Bichot		
	château de Pommard	
	BP 25	
	215820 Pommard	
prix : 140,00 F		

Le cépage représente la variété de vigne utilisée pour fabriquer le vin. On peut mélanger plusieurs cépages pour produire un vin.

Le nom du cru est le nom d'un vin dont la production est délimitée sur une parcelle de terrain. Certains vins n'en ont pas.

L'appellation est un nom commercial garant d'une origine contrôlée. On parle d'appellation d'origine contrôlée (AOC). Pour bénéficier d'une appellation, un vin doit avoir été produit sur une des parcelles de terrains délimitées et ne pas dépasser une production totale annuelle en hectolitres. Tous les vins d'une même appellation ne sont pas toujours produits avec la même combinaison de cépages.

Ainsi, pour chacun des vins d'une appellation, (donc pour chacune de ses parcelles), si la production est supérieure à une quantité plafond fixée chaque année par l'organisme de contrôle des appellations, le vin est déclassé et vendu sous une autre appellation générique géographiquement plus large : ainsi chaque appellation possède une appellation de déclassement. Par exemple le Pommard sera déclassé en Bourgogne Grand Ordinaire. Il est à noter que certains vins produits sur des parcelles hors origine contrôlée sont toujours vendus sous ce type d'appellation générique.

Les commandes de vins :
voici un exemple de bon de commande :

BON DE COMMANDE N° 215				
date : 12/08/98		Restaurant Au Bec Fin		
date livraison souhaitée : 01/09/98		M. Nezfin, sommelier		
mode de transport : train <input type="checkbox"/>		5, rue du Parc		
bateau <input type="checkbox"/>		13001 Marseille		
transporteur routier <input type="checkbox"/>		04.25.65.32.00		
référence	nom cru	quantité	prix 1 carton	total ligne
PMD9702	Le Clos-Blanc	10	840,00	8400,00
PMD9723	Le Clos Micot	2	1440,00	2880,00
----	----	----	----	
	total commande HT			11280,00
	TVA 30%			3384,00
	total commande TTC			14664,00
<i>Noter que le port sera payable au transporteur à réception (à titre indicatif, ci-joint des tarifs comparatifs vous concernant)</i>				

Le négociant possède pour chaque mode de transport un partenaire dont il possède toutes les coordonnées (raison sociale, adresse, n° de téléphone, n° de fax, nom d'un contact)

Nous limiterons notre étude au contexte de la gestion des stocks et des commandes clients pour une année de production, tout le vin mis en bouteilles étant vendu dans l'année.

TRAVAIL A FAIRE :

Réaliser le Modèle Entités-Associations ; montrer votre démarche et commenter-le si nécessaire.

Présenter un extrait du dictionnaire de données concernant les paramètres, les rubriques calculées, et les attributs non triviaux

Expliquer les cardinalités de 3 associations typiques