

# Gestion des Promotion Marjane

SOMMAIRE

1. Présentation de l’entreprise
2. Les spécificités et les livrables   
   B.1. Les contraintes techniques  
   B.2. Les livrables  
   B.3. Le planning
3. Contact du projet



A. PRÉSENTATION DE L’ENTREPRISE

**Marjane** est un groupe [marocain](https://fr.wikipedia.org/wiki/Maroc) du secteur de la [grande distribution](https://fr.wikipedia.org/wiki/Grande_distribution).

Fondé en 1990, Marjane devient la plus grande entreprise de distribution généraliste du Maroc dès la fin des années 1990, remplaçant ainsi l'autre géant marocain [Aswak Assalam](https://fr.wikipedia.org/wiki/Aswak_Assalam). La société-mère, Marjane Holding, se divise en trois enseignes : Marjane, Electroplanet et Acima. Le [siège social](https://fr.wikipedia.org/wiki/Siège_social) de la compagnie se situe à [Sidi Maârouf](https://fr.wikipedia.org/wiki/Sidi_Maârouf), [Casablanca](https://fr.wikipedia.org/wiki/Casablanca) au [Maroc](https://fr.wikipedia.org/wiki/Maroc). En 2013, le chiffre d’affaires de Marjane est de 13,5 milliards de dirhams.

B. LES SPECIFICITES ET LES LIVRABLES

B.1. Les contraintes

* L’admin général du groupe Marjane va prendre en charge la gestion de chaque admin du centre par ville.
* Une ville peut avoir 1ou plusieurs centres et chaque centre est géré par un seul Admin.
* L’admin de centre à partir de son interface **(déjà crée par l’admin général email et mot de passe provisoire envoyé par email)** crée une liste des promotions par catégorie des produits chaque jour.
* Un responsable de rayon se connecte à son interface pour consulter sa liste des promotions pour accepter ou refuser selon la quantité du stock disponible dans le centre.
* Marjane exige que toutes les promotions soient consultables par les responsables des rayon seulement entre 8h-12h00 du matin, si un responsable de rayon se connecte hors cet intervalle les promotions seront indisponible et si le responsable du rayon ne fait aucune action la promotion sera non traitée est affichée chez l’admin.
* Chaque promotion ne de pas dépasser 50% du prix du produit Chaque 5% de réduction vaut 50dhs de points de fidélité gagnés.
* La promotion des produits multimédia ne doit pas dépasser 20%.
* Chaque opération faite dans le système est enregistrée dans fichier de journalisation et dans la base de données.
* L’Admin général du groupe Marjane souhaite visualiser les statistiques des promotions appliquées et non appliquées sur son interface.
* Chaque Promotion est valable selon la quantité du stock disponible et consultable une fois entre 8h-12h , si par exemple un Admin lance une application à 8h00, elle sera vue seulement par le responsable du rayon de 8hà 12h s'il n'a pas traité sera non appliqué dans le système.

B.2. Les livrables

- Réalisation d’une Api Rest pour la gestion des promotions

- les formulaires d'authentification : Admin générale, admin centre, admin rayon

- Réalisation de la front-end

B.3. Les technologies

- Node js

- Rest api

- jwt

- mysql

**C. CONTACT DU PROJET**

**Nom :** Ayoub Chouqfi, Rkhis Imane

**Fonction :** développeurs web