

RAPPORT DE STAGE

MORITZ
Jordan

<https://mapiecedoccase.fr/>

2023-2024



mapiecedoccase

60 rue de la vallée
Amiens, 80000

BTS SIO

REMERCIEMENTS

Je tiens à remercier tout particulièrement Madame Caroline Michalik, Directrice de la société GLOBAL PRE SAS, de m'avoir permis de réaliser mon stage de fin d'année au sein de son équipe.

Je tiens également à remercier ma tutrice de stage Madame Stéphanie Couto, Cheffe de projet digital Web, de m'avoir accompagné et aidé durant ces 7 semaines de stage.

Ainsi, que Monsieur Vincent Nguyen, développeur PHP, pour tout l'aide qu'il m'a apporté.

Je les remercie chaleureusement pour la confiance qu'elles m'ont donné ainsi que pour les apports professionnels qu'elles m'ont apporté tout au long de mes 7 semaines de stage et d'apprentissage du métier développeur web.

I. INTRODUCTION.....	4
A) L'ENTREPRISE	4
B) LA MISSION	5
II. PRESENTATION DU PROJET	6
A - CONTEXTE PROFESSIONNEL DU PROJET.....	6
1) <i>Base de départ</i>	6
2) <i>Objectifs</i>	6
3) <i>Enjeux pour l'entreprise</i>	6
III. DEMARCHE SUIVIE	7
A- PROCESSUS SUIVI - METHODE	7
1) <i>Méthode retenue</i>	7
B- ORGANISATION DU PROJET.....	7
1) <i>Planning, compte-rendu, réunions, formation, Lecture de documents, tutoriaux</i>	7
IV. REALISATION DE LA MISSION	9
A- JUSTIFICATION DE SOLUTION RETENUE	9
1) <i>Comparatif logiciel et matériel Choix retenu(s)</i>	9
B- ÉTAPES ESSENTIELLES.....	9
1) <i>MISE EN PLACE : OUTILS MIS EN ŒUVRE, DEROULEMENT ET INCIDENTS</i>	9
V. ÉVALUATION DES REALISATIONS.....	19
1) <i>ADEQUATION DU TRAVAIL</i>	19
2) <i>REACTION DES DEMANDEURS ET INTERESSES</i>	19
3) <i>PROPOSITION D'AMELIORATION.</i>	19
VI. CONCLUSION	20
A - ANALYSE DES CONDITIONS DE TRAVAIL.....	20
B - APPORTS DE LA MISSION DE L'ENTREPRISE POUR LE STAGIAIRE (COMPETENCES PROFESSIONNELLES ACQUISES).....	20
VII. ANNEXES	21
BACK-OFFICE ET FRONT-OFFICE	21

I. Introduction

A) L'entreprise

Mapiècedoccase, fondée par GLOBAL PRE en 2021, opère en tant que marketplace spécialisée dans la revente en ligne de pièces automobiles de réemploi. Pour mieux appréhender Mapiècedoccase, il est essentiel de comprendre le contexte de GLOBAL PRE, une entreprise créée en 2011 par 89 centres Véhicules Hors d'Usage (VHU) français. Ces centres se sont unis pour créer une référence universelle en matière de pièces de réemploi, offrant ainsi une alternative aux pièces neuves.

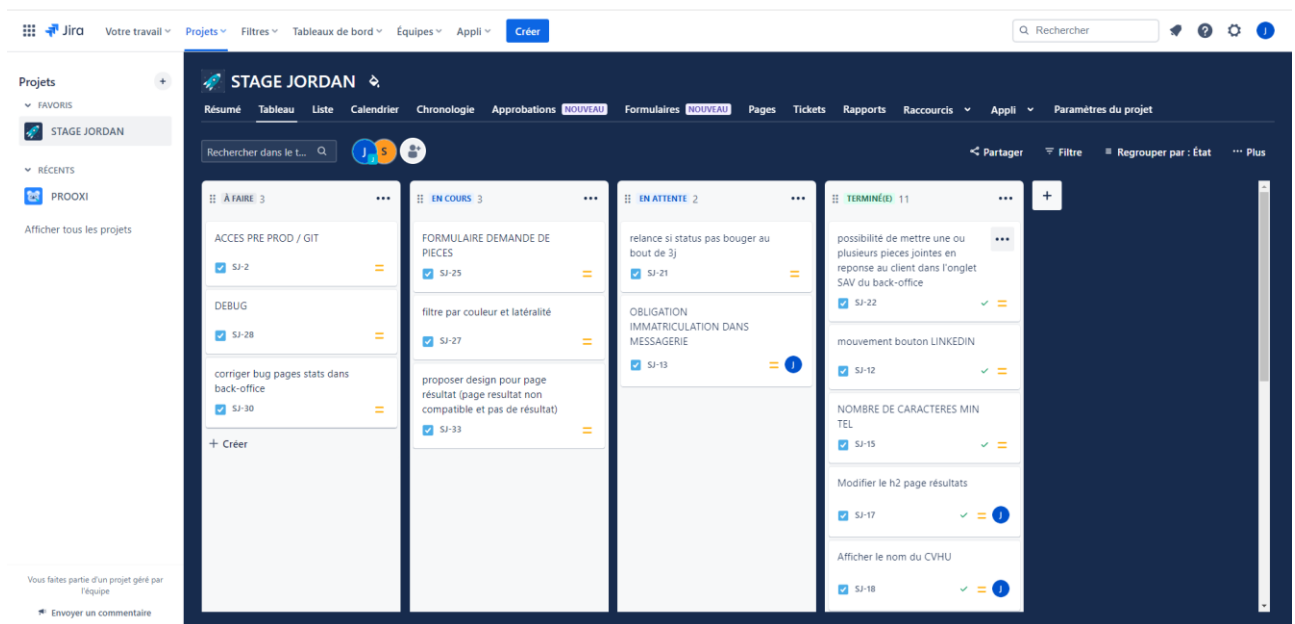
GLOBAL PRE, fort de son engagement commun, a établi un stock universel comprenant 1.1 million de pièces de réemploi, disponible pour tous les professionnels de l'automobile, qu'ils soient experts auprès des assureurs, réparateurs, clients professionnels.

Face à l'évolution des habitudes des consommateurs vers le numérique, GLOBAL PRE a lancé sa propre marketplace, Mapiècedoccase, en 2021. Cette plateforme en ligne permet la revente de pièces automobiles d'occasion, s'adressant aussi bien aux particuliers qu'aux professionnels. Le fonctionnement de Mapiècedoccase repose sur une collaboration étroite avec une trentaine de centres VHU. Ces centres numérisent leurs pièces de réemploi, les mettant en vente sur le site de Mapiècedoccase. Ainsi, la marketplace répertorie toutes les pièces provenant de ces centres partenaires, offrant aux clients la possibilité de trouver facilement les pièces nécessaires pour la réparation de leur voiture.

Ce lien étroit entre GLOBAL PRE et Mapiècedoccase se manifeste également au niveau du siège social, situé au 60 rue de la Vallée à Amiens.

B) La mission

A mon arrivée, on m'a expliqué l'importance des tâches qui allaient m'être données de réaliser, à savoir les statistiques du back-office de PrestaShop dans un premier temps, puis par la suite d'autres missions plus complexes et plus spécifiques. Afin d'arriver à organiser ces missions, Mme Caroline Michalik m'a créé un Jira (site web pour la gestion des tickets).



Dans ce site dédié à la gestion des tâches, était invité, Mme Stéphanie COUTO et Mr Vincent NGUYEN. Ils me donnaient les directives à suivre et les limites de mes développements.

II. Présentation du projet

A - Contexte professionnel du projet

1) Base de départ

La base de départ qui m'a été donnée se compose d'une base « école », dites preprod2, étant divisé en deux parties, le back-office, et le Front-office. M'a également été mis à disposition une base de données ainsi que des accès git et FTP via Filezilla. Le site est fonctionnel et a quasiment toutes les mêmes fonctionnalités que le site visible pour le grand public. Les modifications et développements que j'ai effectués ne s'en voit donc pas impacté par un potentiel changement dans les dossiers du site.

2) Objectifs

L'objectif principal de mon stage était de découvrir le monde professionnel par le fonctionnement en projet et découvrir comment se passait la vie en entreprise

Les objectifs de mon stage ont été d'aider la plateforme à se développer et à soulager Vincent des tâches les moins prioritaires car ce dernier travaillait sur plusieurs développements majeurs pour l'avenir du site.

Global pre étant un prestataire de Valorisoft.

L'objectif de Valorisoft est de se lier à la marketplace Mapiècedoccase et donc de générer du trafic en plus, permettant au site d'engranger des bénéfices conséquents et ainsi permettre aux Centres de véhicules hors d'usage de vendre leurs pièces plus facilement et à un plus grand public

Ce stage m'a également permis de découvrir le monde professionnel en mode projet avec la méthode AGILE et en mode dev, donc dans une démarche plus autonome et seul

3) Enjeux pour l'entreprise

Mes missions permettent à l'entreprise, qui dans un marché en constante évolution et face à de nombreux concurrents (opisto, car&co, FranceCasse, eBay, aniele, GPA26 etc..), de cibler spécifiquement les pièces les plus souvent commandées ou les marques de voitures les plus demandées, ainsi que les clients les plus fidèles.

Le second objectif de mes missions est d'aider la marketplace à évoluer et se frayer une place dans le top 4 le plus rapidement.

III. Démarche suivie

A- Processus suivi - méthode

1) Méthode retenue

Pendant mon stage, la méthodologie de travail était structurée autour d'une utilisation efficace de Jira, une plateforme de gestion de projets. Le processus démarrait par l'attribution de tâches spécifiques à accomplir. Ces missions étaient consignées sous forme de tickets dans Jira, détaillant les exigences, les priorités et d'autres informations pertinentes.

Après avoir reçu ces tâches, mon rôle consistait à les développer. Cela impliquait la rédaction de code, la conception, et d'autres aspects liés à la réalisation des objectifs définis. Une fois le travail achevé, le processus se poursuivait par une étape cruciale : la vérification par la cheffe de projet Mme Stéphanie Couto.

Une fois, la vérification effectuée, cette dernière me disait de marquer « à mettre en prod » et de mon côté j'envoyais les fichiers modifiés par rapport à la tâche sur GitHub, et Mr Vincent NGUYEN les récupérai pour les mettre en prod.

B- Organisation du projet

1) Planning, compte-rendu, réunions, formation, Lecture de documents, tutoriaux

Pendant la durée de mon stage, j'ai assumé des responsabilités importantes en prenant en charge l'environnement PrestaShop. Pour m'acquitter de mes missions, j'ai entrepris une démarche proactive en m'immergeant dans la documentation officielle de PrestaShop, ce qui m'a permis de comprendre en profondeur les fonctionnalités de cette plateforme de commerce électronique. Conscient des défis potentiels, j'ai également exploré des forums spécialisés pour identifier les principaux problèmes souvent rencontrés avec PrestaShop, cherchant ainsi à anticiper et résoudre des situations complexes.

L'une des clés de la réussite de mon stage a été la lecture de la documentation de PHP ainsi que celle de PrestaShop, ces dernières m'ont vraiment aidé à comprendre mes problèmes ainsi que répondre à mes interrogations.

L'une des compétences que j'ai développées au cours de cette période est ma maîtrise du langage Smarty, utilisé dans la création des fichiers Template de PHP. Afin de






garantir une manipulation efficace de cet outil, j'ai investi du temps dans une auto-formation approfondie. Cette compétence s'est avérée essentielle pour la personnalisation des aspects visuels et fonctionnels de PrestaShop, contribuant ainsi à l'amélioration de l'expérience utilisateur.

Collaborant étroitement avec Caroline Michalik, Stéphanie Couto et Vincent Nguyen, nous avons organisé des réunions régulières. Ces échanges étaient l'occasion de discuter des tickets en cours, d'explorer de nouvelles perspectives pour d'autres projets et de partager mes réalisations. Ces sessions ont également été l'occasion d'exprimer mon ressenti au sein de l'entreprise, favorisant ainsi une communication transparente et constructive.

Pour renforcer mes compétences et répondre aux besoins spécifiques du projet, j'ai suivi des tutoriels dédiés aux modules de PrestaShop. Ces modules étaient particulièrement cruciaux pour l'élaboration des statistiques, un aspect essentiel du suivi des performances et de la prise de décision stratégique dans le contexte du commerce électronique.

Dans l'ensemble, cette expérience a été une véritable opportunité d'apprentissage. En plus d'acquérir des compétences techniques, j'ai développé des compétences en gestion de projet, en communication d'équipe et en résolution de problèmes. Mon engagement dans l'auto-formation et ma collaboration étroite avec mes collègues ont contribué de manière significative à la réussite des missions qui m'ont été confiées au sein de l'entreprise.

Et comme dit précédemment, mon travail était organisé via des tickets sur Jira, l'organisation des tickets est très intuitive et pratique.

<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	SJ-7	Page meilleur client	TERMINÉ(E)				=
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	SJ-8	page meilleur ventes	TERMINÉ(E)				=
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	SJ-9	page meilleur fournisseurs	TERMINÉ(E)				=
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	SJ-11	Module reporting fin de mois	TERMINÉ(E)		Stéphanie		=
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	SJ-12	mouvement bouton LINKEDIN	TERMINÉ(E)				=
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	SJ-13	OBLIGATION IMMATRICULATION DANS MESSAGERIE	EN COURS		Jordan_Moritz		=
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	SJ-14	DOCUMENTATION	TERMINÉ(E)				=
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	SJ-15	NOMBRE DE CARACTERES MIN TEL	TERMINÉ(E)				=
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	SJ-16	Déplacer partager par mail	TERMINÉ(E)				=
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	SJ-17	Modifier le h2 page résultats	EN ATTENTE DE P...		Jordan_Moritz		=
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	SJ-29	supprimer "cette avis vous a t-il aidé" dans les pages d'avis s...	EN COURS				=
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	SJ-30	corriger bug pages stats dans back-office	TERMINÉ(E)				=
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	SJ-33	proposer design pour page résultat (page resultat non comp...	TERMINÉ(E)				=
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	SJ-34	Fix erreur 500 préprod2	TERMINÉ(E)		Vincent Nguyen		=
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	SJ-36	design page résultat	TERMINÉ(E)				=
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	SJ-37	page profil seller	TERMINÉ(E)				=
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	SJ-38	créer export onglet retrait mangopay	EN ATTENTE DE P...				=
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	SJ-39	afficher nbr produit dans tableau de bord seller	TERMINÉ(E)				=
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	SJ-40	Mise en prod CVHU, téléphone, stats	TERMINÉ(E)		Vincent Nguyen	13 févr. 2024	=
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	SJ-41	afficher sur piece bonnin "pièce reconditionné"	TERMINÉ(E)				=
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	SJ-42	champ reduction preprod	À FAIRE				=
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	SJ-43	essayer d'empêcher les particuliers de pouvoir acheter les pa...	À FAIRE				=

IV. Réalisation de la mission

A- Justification de solution retenue

1) Comparatif logiciel et matériel choix retenu(s)

Concernant les logiciels et les langages de programmation utilisés, il s'agissait à la base de PHP, HTML, Javascript, SQL et de langage Smarty. J'ai donc continué d'exploiter ces derniers.

Ces langages de programmation sont tout à fait logiques au vu des besoins du site (site interactif, animation, besoin de Template pour les pages et les mails etc...).

B- Étapes essentielles

1) Mise en place : outils mis en œuvre, déroulement et incidents

Mon stage a été séparé en deux grands axes, les améliorations servant les administrateurs du site et les améliorations visant à rendre le site plus optimisé, à revoir certaines fonctionnalités et certaines pages.

Je vais donc vous présenter les missions que j'ai pu réaliser durant mon stage, premièrement le back-office donc la partie Admin et ensuite le Front-office donc la partie utilisateur.

Back-office

Avant

PrestaShop 1.7.6.7 Accès rapide

Commandes

Commandes

Ajouter une commande Booster les ventes Aide

ID	Référence	Nouveau client	Livraison	Client	Société	Total	Paiement	État	Date	PDF
2514	ERPVPUEM	Oui	France	A. JAMAULT	ESPACE SAINT MAXIMIN	416,16 €	Paiement Mangopay sur la Marketplace	En attente de virement bancaire	15/01/2024 15:01:25	Afficher
2513	WPQITNYVO	Oui	France	J. ROMAIN		91,34 €	Paiement Mangopay sur la Marketplace	En cours de préparation	15/01/2024 13:14:23	Afficher
2512	ALKDNGWET	Oui	France	S. Moreira		316,10 €	Paiement Mangopay sur la Marketplace	Paiement accepté	15/01/2024 11:13:16	Afficher
2511	GCGVNTDZU	Oui	France	B. Clouet		56,50 €	Paiement Mangopay sur la Marketplace	Paiement accepté	15/01/2024 10:41:15	Afficher
2510	JJVGNAFGB	Oui	France	B. LIVOTI	AXXED/AUTO	200,11 €	Paiement Mangopay sur la Marketplace	Paiement accepté	14/01/2024 20:36:03	Afficher
2509	PXSBBVIGKX	Oui	France	c. laylle		112,00 €	Paiement Mangopay sur la Marketplace	Paiement accepté	14/01/2024 20:25:47	Afficher
2508	ZWEPSCMKA	Oui	France	J. DARNAL		60,84 €	Paiement Mangopay sur la Marketplace	Expédié	14/01/2024 20:00:41	Afficher
2507	YAKNWYTLI	Oui	France	F. Feudé		93,44 €	Paiement Mangopay sur la Marketplace	Paiement accepté	14/01/2024 16:31:08	Afficher
2506	KBNVYVCR	Oui	France	N. Prado		69,40 €	Paiement Mangopay sur la Marketplace	Expédié	14/01/2024 14:51:32	Afficher
2505	TIENDVZWQ	Oui	France	A. Giry		79,16 €	Paiement Mangopay sur la Marketplace	Expédié	14/01/2024 11:17:45	Afficher
2504	EQBBTCGLUA	Oui	France	K. Sow		151,66 €	Paiement Mangopay sur la Marketplace	Paiement accepté	14/01/2024 09:37:45	Afficher
2503	CGIYXRJX	Oui	France	J. CLAIR		51,66 €	Paiement Mangopay sur la Marketplace	Expédié	13/01/2024 20:31:34	Afficher
2502	EMMACYAIB	Non	France	p. gueldry		58,40 €	Paiement Mangopay sur la Marketplace	Paiement accepté	13/01/2024 11:55:03	Afficher

Après

PrestaShop 1.7.6.7 Accès rapide

Commandes

Commandes

Ajouter une commande Modules et services recommandés Aide

ID	Référence	Nouveau client	Client	Société	Total	Paiement	État	Date	CVHU
212	ETGTQJWST	Non	g. qersdytjfg	--	290,53 €	Paiement Mangopay sur la Marketplace	Paiement accepté	01/02/2024 15:23:21	SURPLUS AUTO Afficher
209	OQLVGSWJT	Non	S. Tech Pro	ProoXi	72,00 €	Paiement Mangopay sur la Marketplace	Annulé	13/12/2023 16:27:55	SARL CHATREIX Afficher
208	ASCCSEWBT	Non	S. Tech Pro	ProoXi	42,00 €	Paiement Mangopay sur la Marketplace	Annulé	13/12/2023 15:05:31	SARL CHATREIX Afficher
206	PMUCZSKVR	Oui	J. DRAUX	TEST IPDA	240,00 €	Paiement Mangopay sur la Marketplace	Awaiting mangopay bank wire payment	26/09/2023 17:23:06	ETS JP PEDRON SARL Afficher
205	UNJQWQTEV	Non	S. Tech Pro	ProoXi	220,00 €	Paiement différé	Paiement accepté	08/08/2023 10:22:03	JAMOT SAS Afficher
204	MHQDWKYCF	Non	S. Tech Pro	ProoXi	130,00 €	Paiement différé	Paiement accepté	26/07/2023 17:14:16	JAMOT SAS Afficher
203	MHQDWKYCF	Non	S. Tech Pro	ProoXi	80,00 €	Paiement différé	Paiement accepté	26/07/2023 17:14:16	SARL CHATREIX Afficher
202	MZAARFTAK	Non	S. Tech Pro	ProoXi	130,00 €	Paiement Mangopay sur la Marketplace	Paiement accepté	13/07/2023 11:03:30	JAMOT SAS Afficher
201	XIUXPICTX	Non	S. Tech Pro	ProoXi	54,00 €	Paiement Mangopay sur la Marketplace	Paiement accepté	12/07/2023 17:15:18	SARL CHATREIX Afficher
200	UJCZEGQII	Non	S. Tech Pro	ProoXi	21,82 €	Paiement Mangopay sur la Marketplace	En cours de préparation	15/03/2023 14:12:56	ProoXi Afficher
199	IYCLPMQVK	Non	S. Tech Pro	ProoXi	21,82 €	Paiement Mangopay sur la Marketplace	Paiement accepté	15/03/2023 14:05:52	ProoXi Afficher
198	FVESDOVQW	Non	S. Tech Pro	ProoXi	16,37 €	Paiement Mangopay sur la Marketplace	Awaiting mangopay bank wire payment	17/11/2022 15:41:07	SARL ETABLISSEMENTS GUY MARIN Afficher
197	LYTRJWZZL	Non	S. Tech Pro	ProoXi	16,37 €	Paiement Mangopay sur la Marketplace	Awaiting mangopay bank wire payment	17/11/2022 15:40:11	SARL ETABLISSEMENTS GUY MARIN Afficher
196	HIOKSWYII	Non	S. Tech Pro	ProoXi	16,37 €	Paiement différé	En attente du paiement par chèque	15/11/2022 19:59:01	SARL ETABLISSEMENTS GUY MARIN Afficher
195	IEIKNUVZU	Non	S. Tech Pro	ProoXi	10,91 €	Paiement différé	En attente du paiement par chèque	15/11/2022 19:57:02	GROUPE LGA Afficher
194	UPYZNDQRV	Non	S. Tech Pro	ProoXi	44,60 €	Paiement Mangopay sur la Marketplace	Paiement accepté	22/06/2022 15:08:35	SURPLUS AUTO Afficher
193	HLFDSUOEG	Non	A. Marc	--	100,84 €	Paiement Mangopay sur la Marketplace	Terminé	14/06/2022 12:16:48	JAMOT SAS Afficher
192	HLFDSUOEG	Non	A. Marc	--	85,34 €	Paiement Mangopay sur la Marketplace	Terminé	14/06/2022 12:16:48	SARL CHATREIX Afficher

Ci-dessous le module nommé, Meilleurs clients, j'avais comme directive première de faire la différence entre les clients professionnels (garage etc...) et les clients particuliers. Il m'a ensuite été demandé d'afficher le nom de ces clients ainsi que leur prénom, leur adresse email, leur société quand les clients sont professionnels, mais avant tout d'afficher leur nombre de commandes validées et le montant total de ces commandes. Ce qui permet à Stéphanie Couto de visualiser les clients les plus fidèles et de par la suite dans un second temps de pouvoir mieux les fidéliser.

Voici donc la requête SQL permettant de récupérer

```
public function getData()
{
    $this->query = 'SELECT c.`id_customer`, c.`lastname`, c.`firstname`, c.`email`, c.`company`,
    IFNULL((
        SELECT ROUND(SUM(IFNULL(op.amount, 0) / cu.conversion_rate), 2)
        FROM `'.DB_PREFIX.'`orders` o
        LEFT JOIN `'.DB_PREFIX.'`order_payment` op ON o.reference = op.order_reference
        LEFT JOIN `'.DB_PREFIX.'`currency` cu ON o.id_currency = cu.id_currency
        WHERE o.id_customer = c.id_customer
        AND o.`invoice_date` BETWEEN '.ModuleGraph::getDateBetween().')
    ), 0) as totalMoneySpent,
    IFNULL((
        SELECT COUNT(*)
        FROM `'.DB_PREFIX.'`orders` o
        WHERE o.id_customer = c.id_customer
        AND o.`invoice_date` BETWEEN '.ModuleGraph::getDateBetween().')
    ), 0) as totalValidOrders
    FROM `'.DB_PREFIX.'`customer` c
    WHERE LENGTH(c.company) ' . ($this->context->cookie->stats_company == 1 ? 'IS NULL OR LENGTH(c.company) < 1' : '> 1').'
    GROUP BY c.id_customer, c.`lastname`, c.`firstname`, c.`email`, c.`company`
    HAVING totalValidOrders > 0';
```

toutes ces infos et la petite particularité se situe au niveau de la clause WHERE où je récupère la valeur de

\$this->context->cookie->stats_company, quand cette valeur est égale à 1 soit au particulier la requête prend en compte « IS NULL OR LENGTH(c.company) < 1 qui affiche donc les clients dont le champ company est égal à null ou dont la longueur est inférieure stricte à 1.

J'ai dû modifier cette requête car certains clients au moment de l'inscription, dans le champ société, mettaient juste un espace et mon ancienne requête les considéraient comme des professionnels.

Et si, \$this->context->cookie->stats_company n'est pas égale à 1 alors on applique > 1 à LENGTH(c.company).

```
<form id="company" method="post" class="form-horizontal">
    <div class="row row-margin-bottom">
        <label class="control-label col-lg-3">
            '.$this->trans('type de client', array(), 'Modules.Statsbestcustomers.Admin').'
        </label>
        <div class="col-lg-2">
            <input type="hidden" name="submitCompany" value="1" />
            <select name="stats_company" onchange="this.form.submit();">
                <option value="1" '.$this->context->cookie->stats_company == 1 ? 'selected="selected"' : ''.'>'.$this->trans('Particulier', array(), 'Modules.Statsbestcustomers.Admin').'
                <option value="2" '.$this->context->cookie->stats_company == 2 ? 'selected="selected"' : ''.'>'.$this->trans('Professionnel', array(), 'Modules.Statsbestcustomers.Admin').'
            </select>
        </div>
    </div>
</form>
```

Ci-dessous, le résultat quand \$this->context->cookie->stats_company est égale à 1 soit aux clients particuliers.

Meilleurs clients

Guide

Fidéliser les clients

Garder un client peut être plus rentable que d'en conquérir un nouveau. Il est donc impératif de le fidéliser, c'est-à-dire de lui donner envie de revenir sur votre boutique. Le bouche à oreille est également un moyen d'avoir de nouveaux clients satisfaits, car un client récurrent n'en attirera pas de nouveaux.

Pour y parvenir, plusieurs moyens existent :

- Les opérations ponctuelles : les récompenses marchandes (offres promotionnelles ciblées et personnalisées, cadeaux - produit ou service offert), les récompenses non marchandes (traitement prioritaire d'une commande ou d'un produit), les récompenses pérennes (bons d'achat, de réduction, de remboursement).
- Les opérations pérennes : carte de fidélité, points de fidélité. Elles justifient la communication marchand-clients, mais offrent aussi des avantages aux clients (offres privatives, réductions).

Ces opérations encouragent vos clients à acheter vos produits et à se rendre sur votre boutique plus régulièrement.

Les montants suivants ne comprennent pas les taxes

type de client : Particulier

Nom	Prénom	E-mail	Société	Commandes valides	Argent dépensé (EUR)
Marc	Alex	amarcerou@proost.fr	null	55	7194.05
Tech Part	Service	servicetechnique@proost.fr	null	33	3801.87
Vitain	Margaux	margauxvitain@gmail.com	8	1701.86	
Chauvin	Jean-Christophe	admin@proost.fr	null	4	878.05
chauvin	christophe	jchauvin@proost.fr	null	11	805.97
Meesemaeker	Pierre	pierre.meesemaeker@sas-capnor.fr	2	451.28	
NguyenTEST	VincentTEST	contact2@nguyenvincent.com	null	13	412.25

Affichage de 1 - 7 de 7

Export CSV

Durant mon stage, j'ai aussi dû réaliser l'onglet des meilleurs fournisseurs de pièces, afin de voir quels centres VHU (véhicules hors d'usage) sont les plus productifs.

Meilleurs fournisseurs

Les montants suivants ne comprennent pas les taxes

Nom/Entreprise	Nombre de commandes	Total payé
Proost	235	16562.86
SAS SPOO	25	1573.37
JAMOT SAS	6	773.33
ETS JP PEDRON SARL	5	606.50
SAS MOLINS CREAUTO	6	607.28
BONAVIN SAS	4	513.36
SARL CHATELUX	6	376.34
STOPECES AUTO	2	330.00
SARL DUPOUR	5	316.24
SARL ETABLISSEMENTS GUY MARIN	6	287.30
DEJOLX SAS	4	253.00
ECOCASSE	4	250.00
ORNAUTO SARL	3	247.50
SARL PARIS RECYCLAGE AUTOMOBILE	1	244.00
SURPLUS AUTO	3	175.25
COPA SARL	2	157.66
CAPNOR SAS	1	152.00
FERT DEMOLITION HERAULT	1	150.00
AUGUSTIN SARL	1	95.33
SAS RECUP AUTO	1	87.46
SARL AUTO PIECES 79	1	84.80
SUD OUEST AUTOMOBILES SAS	1	80.00
CENTRE RECUPERATION AUTOMOBILE	1	73.34
SAS ETS POIRIER	1	66.00
ETS PRIEUR SARL	1	33.00
GROUPE LGA	1	10.91

Affichage de 0 - 0 de 0

Export CSV

J'ai donc fait cette requête SQL afin de récupérer le nom du CVHU, son nombre de commandes validées, ainsi que le total en € de ses commandes validées.

```
$this->query = 'SELECT
ms.shop_name_unique AS company,
COUNT(w.seller_customer_id) AS nb_commandes,
ROUND(SUM(w.quantity * w.price_ti), 2) AS sales
FROM `.`.DB_PREFIX.`wk_mp_seller` ms
INNER JOIN `.`.DB_PREFIX.`wk_mp_seller_order_detail` w ON w.seller_customer_id = ms.seller_customer_id
WHERE
w.date_add BETWEEN `.`.ModuleGraph::getDateBetween()`.`
GROUP BY ms.shop_name_unique';
```

De plus, j'ai dû faire l'onglet des meilleures ventes, en ajoutant une spécificité, les meilleures ventes de pièces de carrosserie, et les meilleures ventes de pièces mécaniques.

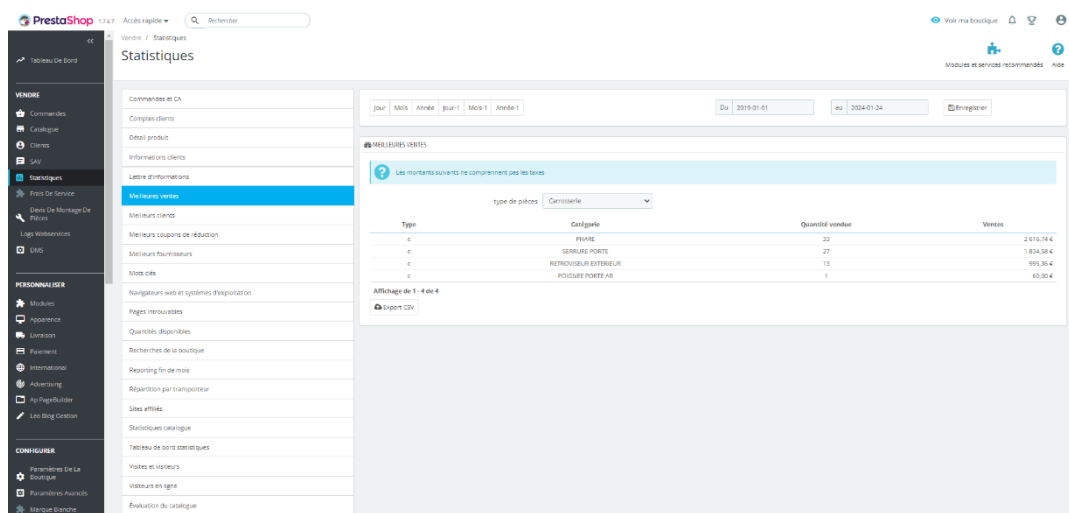
```
$this->query = 'SELECT ce.type, ce.original_name as label, IFNULL(SUM(od.product_quantity), 0) AS totalQuantitySold,
ROUND(IFNULL(SUM(od.product_price * od.product_quantity), 0), 2) AS totalPriceSold
FROM `.`.DB_PREFIX.`order_detail` od
INNER JOIN `.`.DB_PREFIX.`product_dms` pd ON pd.id_product_dms = od.product_id
INNER JOIN `.`.DB_PREFIX.`category_etail` ce ON ce.id_category_flux = pd.id_category_etail
INNER JOIN `.`.DB_PREFIX.`orders` o ON o.id_order = od.id_order
WHERE ce.type `.`.($this->context->cookie->stats_type == 1 ? " = 'c' " : " = 'm' ").`
AND o.`invoice_date` BETWEEN `.`.ModuleGraph::getDateBetween()`.`
GROUP BY ce.type, ce.original_name';
```

cf6)

J'ai donc fait cette requête SQL, permettant en fonction du choix de \$this->context->cookie->stats_type de sélectionner les pièces dont le champ type était soit carrosserie soit mécaniques.

Et dans la page du back-office, il y a une liste permettant de choisir le type de pièce.

Ci-dessous le résultat pour les pièces dites de carrosserie.



The screenshot shows the PrestaShop back-office interface. On the left is a sidebar with navigation menus. The main content area is titled 'Statistiques' (Statistics) and shows a section for 'Meilleures ventes' (Best Selling). A dropdown menu is set to 'Carrosserie' (Body parts). Below this, a table displays the top-selling items:

Type	Catégorie	Quantité vendue	Ventes
c	PIVOT	22	2 010,19 €
c	SERRURE PORTE	27	1 854,58 €
c	RETOUVREUR EXTERIEUR	13	995,36 €
c	POURCEUR PORTE-AR	1	63,02 €

At the bottom of the table, it indicates 'Affichage de 1 - 4 de 4' and provides a link to 'Export CSV'.

cf7)

Pour finir, Mme Stéphanie Couto, m'a demandé de faire un module appelé, reporting fin de mois, qui comprend toutes les commandes faites en un mois. Comprenant la référence de la commande, la date, le nom du vendeur, le nom du client, si c'est la première commande du client ou non, si ce client est un professionnel ou un particulier. Ensuite, il y avait le nom du produit, et plusieurs données économiques, comme le tarif Toute Taxe Comprise (TTC), le tarif Hors Taxe (HT), le tarif de livraison etc...

Nom CVRH	Date commande	ref commande	Nom client	nouveau client	1 = pro 2 = particulier	Nom produit	Ref dans cms	Prix base HT	Reduction	CA HT PRO ou CA TTC PART BRUT	frais de port
Prooix	2021-03-19	QHEVJULJ	chauvin	OUI	2	Anti brouillard gauche (feu)	40989764-123456789	9.270000		10.1970000	6.200000
Prooix	2021-03-22	QMFEDYCM	De Lavileon	OUI	1	Optique avant principal gauche (feu)(gauche)	24422440-123456789	83.460000	14.727600	68.7324000	0.000000
Prooix	2021-03-23	NSQGNWKL	Tech Pro	OUI	1	Anti brouillard gauche (feu)	40989764-123456789	10.550000	0.000000	10.5500000	6.200000
Prooix	2021-03-23	NSQGNWKL	Tech Pro	OUI	1	Anti brouillard gauche (feu)	40989764-123456789	10.550000	0.000000	10.5500000	6.200000
Prooix	2021-03-23	NSQGNWKL	Tech Pro	OUI	1	Anti brouillard gauche (feu)	40989764-123456789	10.550000	0.000000	10.5500000	6.200000
Prooix	2021-03-23	NSQGNWKL	Tech Pro	OUI	1	Anti brouillard gauche (feu)	40989764-123456789	10.550000	0.000000	10.5500000	6.200000
Prooix	2021-03-23	NSQGNWKL	Tech Pro	OUI	1	Anti brouillard gauche (feu)	40989764-123456789	10.550000	0.000000	10.5500000	6.200000
Prooix	2021-03-23	NSQGNWKL	Tech Pro	OUI	1	Anti brouillard gauche (feu)	40989764-123456789	10.550000	0.000000	10.5500000	6.200000
Prooix	2021-03-23	NSQGNWKL	Tech Pro	OUI	1	Anti brouillard gauche (feu)	40989764-123456789	10.550000	0.000000	10.5500000	6.200000
Prooix	2021-03-23	NSQGNWKL	Tech Pro	OUI	1	Anti brouillard gauche (feu)	40989764-123456789	10.550000	0.000000	10.5500000	6.200000
Prooix	2021-03-23	NSQGNWKL	Tech Pro	OUI	1	Anti brouillard gauche (feu)	40989764-123456789	10.550000	0.000000	10.5500000	6.200000
Prooix	2021-03-23	NSQGNWKL	Tech Pro	OUI	1	Anti brouillard gauche (feu)	40989764-123456789	10.550000	0.000000	10.5500000	6.200000
Prooix	2021-03-23	NSQGNWKL	Tech Pro	OUI	1	Anti brouillard gauche (feu)	40989764-123456789	10.550000	0.000000	10.5500000	6.200000
Prooix	2021-03-23	NSQGNWKL	Tech Pro	OUI	1	Anti brouillard gauche (feu)	40989764-123456789	10.550000	0.000000	10.5500000	6.200000
Prooix	2021-03-23	NSQGNWKL	Tech Pro	OUI	1	Anti brouillard gauche (feu)	40989764-123456789	10.550000	0.000000	10.5500000	6.200000

Voici le résultat ci-dessus, et pour chacune des pages de statistiques dont j'ai parlé, il y a la possibilité de les exporter sous format CSV et de l'ouvrir dans Excel. Ce qui est beaucoup plus simple pour après faire des calculs etc..

Front-office

FEU STOP SUPPLEMENTAIRE OCCASION POUR RENAULT CLIO V 1 5P 1.0i TURBO 90 FAP 265906516R

12 Feu Stop Supplémentaire occasion disponibles pour votre recherche

[Estimer les frais de livraison pour mon code postal](#)

Cette tâche était un petit ticket, c'était juste de rajouter le mot « occasion » après le nom de la pièce recherchée pour que les clients comprennent vraiment que la marketplace vendait des pièces auto d'occasion.

Mme Couto, m'a ensuite demandé de formater le numéro de téléphone dans la page

✓ INFORMATIONS PERSONNELLES [modifier](#)

2 ADRESSES

L'adresse sélectionnée sera utilisée à la fois comme adresse personnelle (pour facture) et comme adresse de livraison.

Prénom

Nom

Société Optionnel

Adresse

Complément d'adresse Optionnel

Code postal

Ville

Pays

Téléphone Optionnel

✗ Format non valide.

☒ Utilisez également cette adresse pour la facture

de commande d'une pièce. Son exigence était que les acheteurs devaient rentrer au minimum 10 chiffres car sinon un problème se posait dans le cas où le numéro de téléphone ne contenait que 9 chiffres.

J'ai donc modifié cette fonction javascript :

```
function validate_isPhoneNumber(s)
{
    var reg = /^[+0-9. ()-]+$/;
    return (reg.test(s) && s.length >= 10);
}
```

Cette dernière ne comprenait pas de taille minimale pour le numéro de téléphone j'ai simplement rajouté && s.length >= 10.

abcd@gmail.com

Votre numéro de téléphone

063082289

Merci de saisir un numéro de téléphone valide avec exactement 10 chiffres.

☒ J'ai lu et j'accepte les conditions générales d'utilisation.

Ici, c'est la page pour envoyer une demande de pièce à tous les CVHU. La même fonction Javascript est utilisé pour vérifier la longueur du numéro de téléphone.

Une autre de mes missions a été de rendre le champ immatriculation obligatoire afin de faciliter la prise en charge et le suivi des demandes de pièces.

Votre véhicule

N° d'immatriculation

Le champ immatriculation est obligatoire.

CHANGER DE VÉHICULE

J'ai donc fait de cette

```
if(empty($_POST['immatriculation'])){
    // If immatriculation is empty, set an error message
    $alerte['immatriculation'] = "Le champ immatriculation est obligatoire.";
    $immatriculation_faux='';
}
```

manière pour vérifier si ce champ était rempli ou pas au moment de l'envoi du formulaire, et s'il ne l'est pas alors on renvoie une erreur.

La tâche qui suit a été une demande des Centres VHU, il voulait savoir une approximation du total de pièces en ligne sur le site.

MON TABLEAU DE BORD

Bonjour, Annecc Berger, vous avez approximativement 144 pièces en ligne.

De votre compte Tableau de bord, vous pouvez voir un aperçu de l'activité de votre compte et mettre à jour des informations de votre compte.

Ensuite, m'a été demandé de faire la fonctionnalité d'export des données de transaction Mangopay, pour les Centres VHU, c'est donc ce que vous pouvez voir ci-dessus.

RETRAIT EFFECTUE

ID	Montant	ID wallet mangopay	ID User Mangopay	Etat commande	Date
1	80	4125	157985	EN COURS	08/02/2024
2	180	69857	897564	TERMINE	12/05/2023

Export depuis :

Jusqu'à

EXPORTER

```
public function exportCsv()
{
    $filename = 'test.csv';
    $fromDate = DateTime::createFromFormat("d/m/Y", Tools::getValue('from_date'));
    $toDate = DateTime::createFromFormat("d/m/Y", Tools::getValue('to_date'));

    header('Content-disposition: attachment; filename="export_transactions_' . $fromDate->format("d-m-Y") . '_' . $toDate->format("d-m-Y") . ".csv");
    header('Content-Type: application/force-download; charset=UTF-8');
    header('Content-Encoding: UTF-8');
    header('Cache-Control: no-store, no-cache');

    $output = fopen('php://output', 'w');

    $headers = array('ID', 'Montant', 'ID wallet mangopay', 'ID User Mangopay', 'Etat', 'Date');
    fputcsv($output, $headers, ';', '"');

    $data = array(
        array('1', '80', '4125', '789012', 'En cours', '08/02/2024'),
        array('2', '180', '69857', '897564', 'TERMINE', '12/05/2023'),
    );


    foreach ($data as $row) {
        // Correction : Utilisation de l'index 5 pour la date
        $rowDate = DateTime::createFromFormat("d/m/Y", $row[5]);
        if ($rowDate >= $fromDate && $rowDate <= $toDate) {
            // Correction : Utilisation de l'index 5 pour la date
            fputcsv($output, $row, ';');
        }
    }

    fclose($output);
    exit;
}
```

Voici donc comment je m'y suis pris :

cf9)

J'ai par la suite travaillé sur la page résultat des pièces en proposant ce design, mais malheureusement, cela ne sera pas retenu.



Pièces auto d'occasion garanties par les cotes auto agréées

Livraison en 24/72h FRANCE METROPOLITAINE*

Mon compte

🚚

ACCUEIL

CONTACTER NOS EXPERTS POUR TROUVER UNE PIÈCE


VÉHICULE D'OCCASION

DEMANDE D'ENLÈVEMENT DE VÉHICULE

SUPPORT

ACCÈS PRO

CHANGER DE VÉHICULE



Véhicule identifié
RENAULT CLIO V
Phase 1 (1P)
1.5 TURBO 90 FAP (1402_470)
01/10/2020

Pièce recherchée

Recherchez une pièce (3 caract. min): Capot, Rétrov.

FEU STOP SUPPLÉMENTAIRE OCCASION POUR RENAULT CLIO V 1 5P 1.0i TURBO 90 FAP 26590616R

12 Feu Stop Supplémentaire occasion disponibles pour votre recherche

[Estimer les frais de livraison pour mon code postal](#)


Trier par: Defaut

Localisation: Code postal

Couleur: Choisissez une couleur

GROUPE LGA

★★★★☆ Voir sa 2 avis



CARACTÉRISTIQUES PRODUIT

Fonction d'éclairage: Séma feu stop

Libellé divers: FEU STOP SUPPLÉMENTAIRE

Position amorce / feu / phase: Arrière

Position véhicule: Arrière

Type d'ampoule: Led

CARACTÉRISTIQUES GÉNÉRALES

Etat: Bon état

Année du véhicule: 2019

Garantie contractuelle: 12 mois

Reference registre: 42748379

44,00 € TTC
Frais de port 0 € TTC

[VOIR LA FICHE](#)

[AJOUTER AU PANIER](#)

RECYCLING CAR COIFFRIGNEZ SARL

★★★★☆ Voir sa 2 avis

CARACTÉRISTIQUES PRODUIT

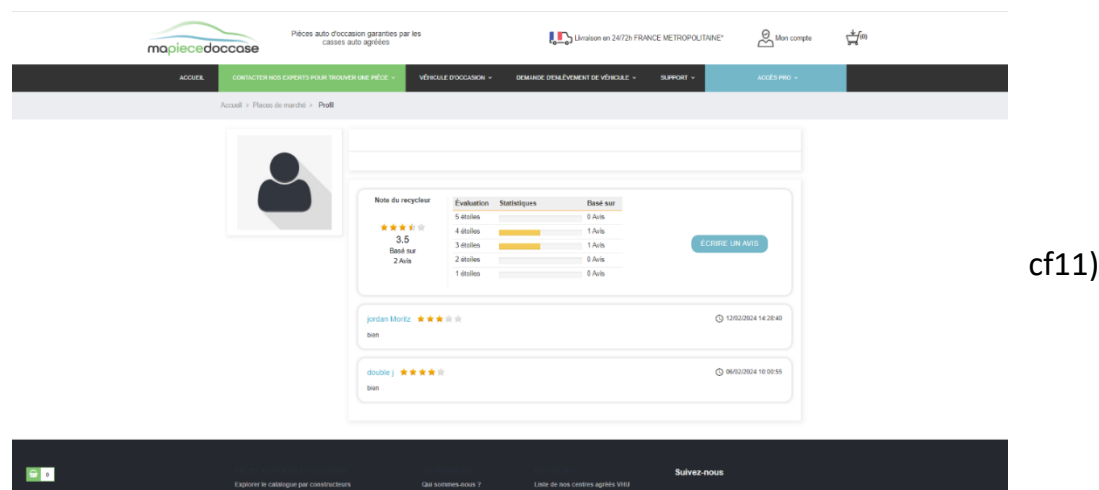
Fonction d'éclairage: Séma feu stop

CARACTÉRISTIQUES GÉNÉRALES

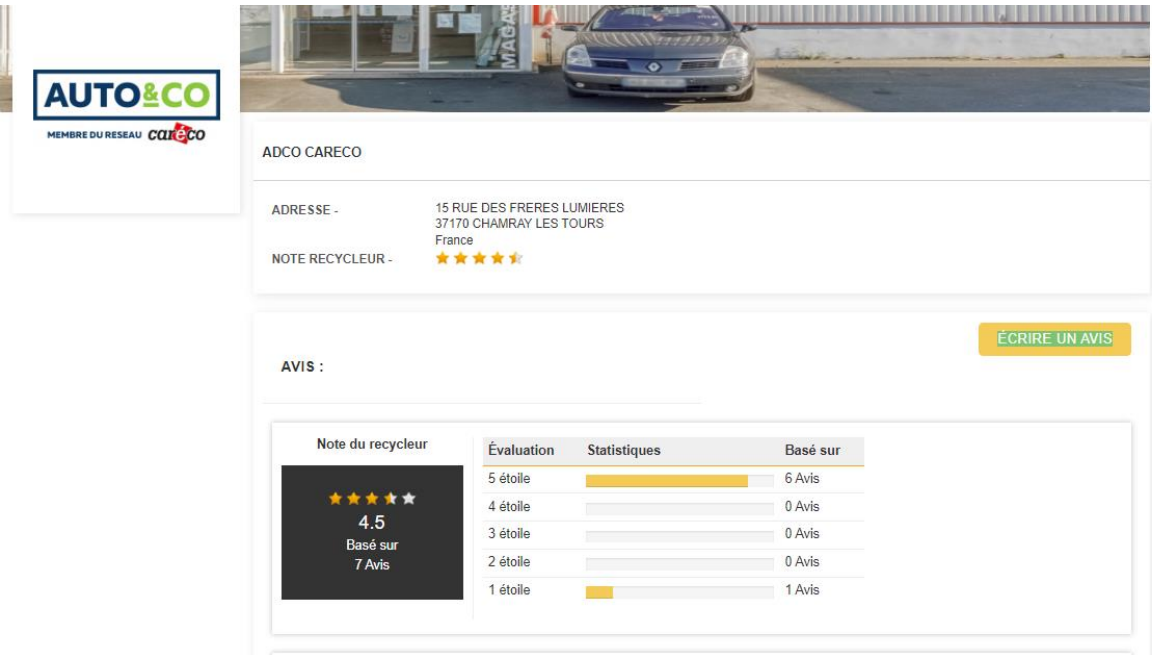
Année du véhicule: 2021

cf10)

Et j'ai aussi travaillé sur la page profil du revendeur, ce qui donne cela, Mme Stéphanie Couto a apprécié le résultat mais sa mise en prod n'est pas sûre car il faut l'aval du conseil d'administration...



Selon cette dernière la page profil avait vraiment besoin d'une refonte car voici à quoi ressemble la page actuelle :



V. Évaluation des réalisations

1) Adéquation du travail

J'ai réalisé en totale autonomie toutes les tâches qui m'ont été demandées d'accomplir.

Pendant cette mission, j'ai pu chercher et trouver moi-même certaines solutions aux problèmes techniques rencontrés, ce qui m'a permis d'enrichir mes compétences techniques.

Je suis fier d'avoir réussi à répondre aux attentes de mes différents interlocuteurs. Les résultats ont été appréciés par tous.

Je considère cette expérience comme étant très positive pour la continuité de mes études.

2) Réaction des demandeurs et intéressés

Au fur et à mesure de mes missions, je montrais à Mme Stéphanie COUTO mon avancement et cette dernière a vraiment été très contente de mes réalisations. Les choses les plus précieuses pour elle, sont les statistiques sur les meilleurs clients, les meilleures ventes, les meilleurs fournisseurs et le reporting de fin de mois. Elle m'a confié que cette tâche allait lui épargner deux à trois jours de travail par mois car jusqu'alors, elle était obligée de rentrer dans chaque commande pour récupérer chaque information et les reportait à la main.

Les réactions ont à chaque fois été positives ce qui est extrêmement gratifiant et encourageant pour la suite de mon parcours professionnel.

3) Proposition d'amélioration.

Je n'ai pas beaucoup de proposition d'amélioration mais la seule que je peux trouver est l'amélioration du temps de chargement des pages qui parfois dépasse les dix secondes. Mais de par l'architecture et le fonctionnement de leur site, Mapiècedoccase ne peut pas énormément améliorer ce temps de chargement.

C'est la seule grosse amélioration que je trouve pertinente d'améliorer.

VI. Conclusion

A - Analyse des conditions de travail

Durant mon stage, j'ai expérimenté différentes conditions de travail, les fortes chutes de neige et la présence de verglas m'ont obligé à faire du télétravail pendant 2 jours et à être forcément plus assidu et autonome.

Hormis ces deux jours de travail en distanciel dû à la météo, l'intégralité de mon stage s'est déroulée dans les bureaux de l'entreprise. L'environnement de travail était très agréable. Mon intégration s'est faite facilement auprès des salariés de la société. Les locaux sont neufs et pratique, même la position de l'entreprise dans Amiens est appréciable, elle se situe à 5 minutes à pied de la gare, de la gare routière et du point névralgique de la compagnie de bus d'Amiens.

B - Apports de la mission de l'entreprise pour le stagiaire (compétences professionnelles acquises).

Ce stage a été une grande chance pour moi car il me conforte dans mon choix de carrière.

Il m'a permis d'assimiler le fonctionnement en mode projet avec des tickets et des deadlines.

J'ai apprécié de travailler en open space, et la bonne ambiance de travail.

Ce stage m'a aussi appris l'autonomie, car Mr Vincent Nguyen de par sa charge de travail, n'était pas toujours disponible à l'instant T pour répondre à mes questions et m'aider.

Mais j'ai aussi développé ma compétence de travail en équipe par le biais des réunions avec Mr Vincent NGUYEN, Mme Stéphanie Couto, et Mme Caroline Michalik. J'ai eu la chance d'avoir un feedback régulier sur l'avancement de mes tâches.

VII. Annexes

Back-office et Front-Office

cf1)

```
public function getData()
{
    $this->query = 'SELECT c.`id_customer`, c.`lastname`, c.`firstname`, c.`email`, c.`company`,
    IFNULL((
        SELECT ROUND(SUM(IFNULL(op.amount, 0) / cu.conversion_rate), 2)
        FROM `.`.DB_PREFIX.`orders` o
        LEFT JOIN `.`.DB_PREFIX.`order_payment` op ON o.reference = op.order_reference
        LEFT JOIN `.`.DB_PREFIX.`currency` cu ON o.id_currency = cu.id_currency
        WHERE o.id_customer = c.id_customer
        AND o.`invoice_date` BETWEEN '.ModuleGraph::getDateBetween().'
    ), 0) as totalMoneySpent,
    IFNULL((
        SELECT COUNT(*)
        FROM `.`.DB_PREFIX.`orders` o
        WHERE o.id_customer = c.id_customer
        AND o.`invoice_date` BETWEEN '.ModuleGraph::getDateBetween().'
    ), 0) as totalValidOrders
    FROM `.`.DB_PREFIX.`customer` c
    WHERE LENGTH(c.company) ' . ($this->context->cookie->stats_company == 1 ? 'IS NULL OR LENGTH(c.company) < 1' : '> 1') . '
    GROUP BY c.id_customer, c.`lastname`, c.`firstname`, c.`email`, c.`company`
    HAVING totalValidOrders > 0';
```

cf2)

```
<form id="company" method="post" class="form-horizontal">
    <div class="row row-margin-bottom">
        <label class="control-label col-lg-3">
            '.$this->trans('type de client', array(), 'Modules.Statsbestcustomers.Admin').'
        </label>
        <div class="col-lg-2">
            <input type="hidden" name="submitCompany" value="1" />
            <select name="stats_company" onchange="this.form.submit();">
                <option value="1" ' . ($this->context->cookie->stats_company == 1 ? 'selected="selected"' : '') . '>'.$this->trans('Particulier', a
                <option value="2" ' . ($this->context->cookie->stats_company == 2 ? 'selected="selected"' : '') . '>'.$this->trans('Professionnel'
            </select>
        </div>
    </div>
</form>
```

cf3)

Vendre / Statistiques

Statistiques

Commandes et CA

Comptes clients

Détail produit

Informations clients

Lettre d'informations

Meilleures ventes

Meilleurs clients

Meilleurs coupons de réduction

Meilleurs fournisseurs

Mots clés

Navigateurs web et systèmes d'exploitation

Pages introuvables

Quantités disponibles

Recherches de la boutique

Reporting fin de mois

Répartition par transporteur

Sites affiliés

Statistiques catalogue

Tableau de bord statistiques

Visites et visiteurs

Visiteurs en ligne

Évaluation du catalogue

Meilleures ventes

Meilleurs clients

Meilleurs coupons de réduction

Meilleurs fournisseurs

Mots clés

Navigateurs web et systèmes d'exploitation

Pages introuvables

Quantités disponibles

Recherches de la boutique

Reporting fin de mois

Répartition par transporteur

Sites affiliés

Statistiques catalogue

Tableau de bord statistiques

Visites et visiteurs

Visiteurs en ligne

Évaluation du catalogue

Jour Mois Année Jour-1 Mois-1 Année-1

Du 2019-01-01 au 2024-01-24 Enregistrer

MEILLEURS CLIENTS

Guide

!

Fidéliser les clients

Garder un client peut être plus rentable que d'en conquérir un nouveau. Il est donc impératif de le fidéliser, c'est-à-dire de lui donner envie de revenir sur votre boutique. Le bouche à oreille est également un moyen d'avoir de nouveaux clients satisfaits ; car un client mécontent n'en attirera pas de nouveaux.
Pour y parvenir, plusieurs moyens existent :

- Les opérations ponctuelles : les récompenses marchandes (offres promotionnelles cibées et personnalisées, cadeaux -produit ou service offert-), les récompenses non marchandes (traitement prioritaire d'une commande ou d'un produit), les récompenses pécuniaires (bons d'achat, de réduction, de remboursement).
- Les opérations pérennes : carte de fidélité, points de fidélité. Elles justifient la communication marchand-clients, mais offrent aussi des avantages aux clients (offres privatives, réductions).

Ces opérations encouragent vos clients à acheter vos produits et à se rendre sur votre boutique plus régulièrement.

?

Les montants suivants ne comprennent pas les taxes

type de client

Particulier

Nom	Prénom	E-mail	Société	Commandes valides	Argent dépensé (EUR)
Marc	Alex	amarcerou@prooxi.fr	null	55	7194.05
Tech Part	Service	servicetechnique@prooxi.fr	null	33	3801.87
Villain	Margaux	margauxvill94@gmail.com		8	1701.86
Chauvin	Jean-Christophe	administratif@prooxi.fr	null	4	878.05
chauvin	jchristophe	jchauvin@prooxi.fr	null	11	805.97
Meesemaeker	Pierre	pierre.meesemaeker@sas-capnor.fr		2	451.28
NguyenTEST	Vincent	contact2@nguyenvincent.com	null	13	412.25

Affichage de 1 - 7 de 7

Export CSV

cf4)

Vendre / Statistiques

Statistiques

Comptes clients

Détail produit

Informations clients

Lettre d'informations

Meilleures ventes

Meilleurs clients

Meilleurs coupons de réduction

Meilleurs fournisseurs

Mots clés

Navigateurs web et systèmes d'exploitation

Pages introuvables

Quantités disponibles

Recherches de la boutique

Reporting fin de mois

Répartition par transporteur

Sites affiliés

Statistiques catalogue

Tableau de bord statistiques

Visites et visiteurs

Visiteurs en ligne

Évaluation du catalogue

Meilleures ventes

Meilleurs clients

Meilleurs coupons de réduction

Meilleurs fournisseurs

Mots clés

Navigateurs web et systèmes d'exploitation

Pages introuvables

Quantités disponibles

Recherches de la boutique

Reporting fin de mois

Répartition par transporteur

Sites affiliés

Statistiques catalogue

Tableau de bord statistiques

Visites et visiteurs

Visiteurs en ligne

Évaluation du catalogue

Jour Mois Année Jour-1 Mois-1 Année-1

Du 2019-01-01 au 2024-01-24 Enregistrer

MEILLEURS FOURNISSEURS

?

Les montants suivants ne comprennent pas les taxes

Nom/Entreprise	Nombre de commandes	Total payé
Prooxi	235	16562.86
SAS SPDO	25	1573.37
JAMOT SAS	6	773.33
ETS JP PEDRON SARL	5	608.50
SAS MOLINS CREAUTO	6	607.28
BONNIN SAS	4	513.36
SARL CHATREIX	6	376.34
STOPIECES AUTO	2	330.00
SARL DUFOUR	5	316.24
SARL ETABLISSEMENTS GUY MARIN	6	287.30
DEJOUX SAS	4	253.00
ECOCASSE	4	250.00
ORNAUTO SARL	3	247.50
SARL PARIS RECYCLAGE AUTOMOBILE	1	244.00
SURPLUS AUTO	3	175.25
COPA SARL	2	157.66
CAPNOR SAS	1	152.00
FERT DEMOLITION HERAULT	1	150.00
AUGUSTIN SARL	1	95.33
SAS RECUP AUTO	1	87.46
SARL AUTO PIECES 79	1	84.80
SUD OUEST AUTOMOBILES SAS	1	80.00
CENTRE RECUPERATION AUTOMOBILE	1	73.34
SAS ETS POIRIER	1	66.00
ETS PRIEUR SARL	1	33.00
GRUPE LGA	1	10.91

Affichage de 0 - 0 de 0

Exoort CSV

22


cf5)

```
$this->query = 'SELECT
ms.shop_name_unique AS company,
COUNT(w.seller_customer_id) AS nb_commandes,
ROUND(SUM(w.quantity * w.price_ti), 2) AS sales
FROM ' . DB_PREFIX . 'wk_mp_seller ms
INNER JOIN ' . DB_PREFIX . 'wk_mp_seller_order_detail w ON w.seller_customer_id = ms.seller_customer_id
WHERE
w.date_add BETWEEN ' . ModuleGraph::getDateBetween() . '
GROUP BY ms.shop_name_unique';
```

cf6)

```
$this->query = 'SELECT ce.type, ce.original_name as label, IFNULL(SUM(od.product_quantity), 0) AS totalQuantitySold,
ROUND(IFNULL(SUM(od.product_price * od.product_quantity), 0), 2) AS totalPriceSold
FROM `'. DB_PREFIX . 'order_detail` od
INNER JOIN `'. DB_PREFIX . 'product_dms` pd ON pd.id_product_dms = od.product_id
INNER JOIN `'. DB_PREFIX . 'category_etail` ce ON ce.id_category_flux = pd.id_category_etail
INNER JOIN `'. DB_PREFIX . 'orders` o ON o.id_order = od.id_order
WHERE ce.type ' . ($this->context->cookie->stats_type == 1 ? "'c'" : "'m'").'
AND o.`invoice_date` BETWEEN ' . ModuleGraph::getDateBetween() . '
GROUP BY ce.type, ce.original_name';
```

cf7)

 1.7.6.7 Accés rapide

Vendre / Statistiques

Statistiques

VENDEUR

- Commandes
- Catalogue
- Clients
- SAV
- Statistiques
- Frais De Service
- Droits De Montage De Pièces
- Logos Webservices
- DMS

PERSONNALISER

- Modules
- Apparence
- Livraison
- Paiement
- International
- Advertising
- Ap PageBuilder
- Logo Blog Gestion

CONFIGURER

- Paramètres De La Boutique
- Paramètres Avancés
- Marque Blanche

Commandes et CA

Comptes clients

Détail produit

Informations clients

Lettre d'informations

Meilleures ventes

Meilleurs clients

Meilleurs coupons de réduction

Meilleurs fournisseurs

Mots clés

Navigateurs web et systèmes d'exploitation

Pages introuvables

Quantités disponibles

Recherches de la boutique

Reporting fin de mois

Répartition par transporteur

Sites affiliés

Statistiques catalogue

Tableau de bord statistiques

Visites et visiteurs

Visiteurs en ligne

Évaluation du catalogue

Jour Mois Année Jour:1 Mois:1 Année:1

Du 2019-01-01 au 2024-01-24 Enregistrer

MEILLEURES VENTES

Les montants suivants ne comprennent pas les taxes

type de pièces Carrosserie

Type	Catégorie	Quantité vendue	Ventes
c	PHARE	33	2 616,74 €
c	SERRURE PORTE	27	1 834,58 €
c	RETROVISEUR EXTERIEUR	13	955,36 €
c	POIGNEE PORTE AIR	1	60,00 €

Affichage de 1 - 4 de 4

Export CSV

cf8)

[illegible]

cf9)

```

public function exportCsv()
{
    $filename = 'test.csv';
    $fromDate = DateTime::createFromFormat("d/m/Y", Tools::getValue('from_date'));
    $toDate = DateTime::createFromFormat("d/m/Y", Tools::getValue('to_date'));

    header('Content-disposition: attachment; filename="export_transactions_' . $fromDate->format("d-m-Y") . '_' . $toDate->format("d-m-Y") . '.csv"');
    header('Content-Type: application/force-download; charset=UTF-8');
    header('Content-Encoding: UTF-8');
    header('Cache-Control: no-store, no-cache');

    $output = fopen('php://output', 'w');

    $headers = array('ID', 'Montant', 'ID wallet mangopay', 'ID User Mangopay', 'Etat', 'Date');
    fputcsv($output, $headers, ';', '"');

    $data = array(
        array('1', '100', '123456', '789012', 'En cours', '09/02/2024'),
        array('2', '180', '69857', '897564', 'TERMINE', '12/05/2023'),
    );

    foreach ($data as $row) {
        // Correction : Utilisation de l'index 5 pour la date
        $rowDate = DateTime::createFromFormat("d/m/Y", $row[5]);
        if ($rowDate >= $fromDate && $rowDate <= $toDate) {
            // Correction : Utilisation de l'index 5 pour la date
            fputcsv($output, $row, ';');
        }
    }

    fclose($output);

    exit;
}

```


cf10)

mapiecedoccase

Pièces auto d'occasion garanties par les casses auto agréées

Livraison en 24/72h FRANCE METROPOLITAINE*

Mon compte

ACCUEIL

CONTACTER NOS EXPERTS POUR TROUVER UNE PIÈCE


VÉHICULE D'OCCASION

DEMANDE D'ENLÈVEMENT DE VÉHICULE

SUPPORT

ACCÈS PRO

CHANGER DE VÉHICULE



Véhicule identifié
RENAULT CLIO V
Phase 1 SP ()
1.0i TURBO 90 FAP (H4D_470)
01/12/2020

Pièce recherchée

FEU STOP SUPPLÉMENTAIRE OCCASION POUR RENAULT CLIO V 1 5P 1.0i TURBO 90 FAP 265906516R

12 Feu Stop Supplémentaire occasion disponibles pour votre recherche

[Estimer les frais de livraison pour mon code postal](#)


Trier par
Default

Localisation
Code postal

Couleur
Choisissez une couleur

GRUPE LGA

★★★★☆ Voir les 2 avis



CARACTÉRISTIQUES PRODUIT

Fonction d'éclairage : **3ème feu stop**
Libellé divers : **FEU STOP SUPPLÉMENTAIRE**
Position ampoule / feu / phare : **Arrière**
Position véhicule : **Arrière**
Type d'ampoule : **Led**

CARACTÉRISTIQUES GLOBAL

Etat : **Bon état**
Année du véhicule : **2019**
Garantie contractuelle : **12 mois**
Référence recycleur : **42748379**

44,00 € TTC
Frais de port 0 € TTC

VOIR LA FICHE

AJOUTER AU PANIER

RECYCLING CAR COFFIGNIEZ SARL

★★★★☆ Voir les 2 avis

CARACTÉRISTIQUES PRODUIT

Fonction d'éclairage : **3ème feu stop**

CARACTÉRISTIQUES GLOBAL

Année du véhicule : **2021**

cf11)

mapiecedoccase

Pièces auto d'occasion garanties par les casses auto agréées

Livraison en 24/72h FRANCE METROPOLITAINE*

Mon compte

ACCUEIL

CONTACTER NOS EXPERTS POUR TROUVER UNE PIÈCE


VÉHICULE D'OCCASION

DEMANDE D'ENLÈVEMENT DE VÉHICULE

SUPPORT

ACCÈS PRO

Accueil > Places de marché > Profil



Note du recycleur

★★★★☆

3,5

Basé sur
2 Avis

Évaluation	Statistiques	Basé sur
5 étoiles	<div></div>	0 Avis
4 étoiles	<div></div>	1 Avis
3 étoiles	<div></div>	1 Avis
2 étoiles	<div></div>	0 Avis
1 étoile	<div></div>	0 Avis

ÉCRIRE UN AVIS

Jordan Moritz ★★★★★

12/02/2024 14:28:40

bien

double j ★★★★★

09/02/2024 10:00:55

bien

Explorer le catalogue par constructeurs

Qui sommes-nous ?

Liste de nos centres agréés VHU

Suivez-nous

25