الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
اللجنة الوطنية التنسيقية لمتابعة الإبتكار
وحاضنات الأعمال الجامعية

دليل مشروع



للحصول على شهادة مؤسسة ناشئة
في إطار القرار الوزاري 1275

مذكرة تخرج للحصول على
شهادة جامعية "ماستر قانون دولي عام"- مؤسسة اقتصادية
في إطار القرار رقم 008 المعدل و المتمم للقرار رقم 1275

"Alinea Consulting"

Business/Investment, Administration & IT Services

1- فريق الاشراف



فريق الاشراف	
المشرف الرئيسي **الدكتور بلقاسم بلعربي**	التخصص **الحقوق**

2- فريق العمل



فريق المشروع	التخصص	الكلية
الطالب **فريد سيدمو**	قانون دولي عام	حقوق



المحور الأول
تقديم المشروع



Alinea Consulting
Business/investment, Administration & It Services

1- تقديم المشروع (الحل مقترح): مكتب خدمات متكامل

➢مجال النشاط: خدمي

- خدمات تجارية، إدارية و رقمية

I -خدمات البزنس/التجارة/تسيير الشركات

المشكلة / المشاكل

أ-عدم وجود تصور لدى الاعوان الاقتصاديين المفترضين قبل بدأ النشاط حول أوضاع السوق، و بيئة الاعمال عموما. الكثيرون، يلاحظون النشاطات المربحة و يتجهون للتقليد دون دراسة للسوق و سلوك الزبائن و العادات الاستهلاكية و دون مراعاة الفروقات الفردية و خصوصيات الافراد/المنطقة...الخ.

ب-الممارسة الفوضوية للنشاط التجاري anarchie تؤدي في الغالب لغرامات مالية مؤلمة، و عقوبات تصل للغلق او اكثر. هفوات تبدو في ظاهرها تافهة لكن نتائجها و خيمة مثل شروط النظافة، عدم و ضع التسعيرات، القيام بتخفيضات بدون الطرق القانونية... و عموما يتناول هذه التجاوزات بالدرجة الأولى قانون الممارسات التجارية، يليه القانون التجاري و قانون حماية المستهلك أما بالنسبة للشركات التجارية فقانون المنافسة فهو ذا أهمية قصوى لها.

ج-الحملات التسويقية العشوائية للمنتجات / الخدمات: دون مراعاة الشرائح الاجتماعية، توقيت طرح المنتج، طريقة طرح المنتج في السوق...

د -التوظيف العشوائي: يعمد الكثير من ارباب الاعمال لتوظيف عمال على أساس غير الكفاءة و دون مراعاة تشريع العمل، الامر الذي يعرضهم للمساءلة القانونية.

هـ - صعوبة الوصول للمزودين بالخدمة، المواد الأولية، الناقلين: بدون سلسلة الإنتاج و التوزيع فلا معنى للنشاط من أصله.

و -**صعوبة الوصول للأسواق، لتصريف المنتجات و الوصول طالبي الخدمات:** فبدون تسويق، مآل النشاط الركود و التوقف.

ي-**سرعة تغير القوانين و التشريعات:** خاصة في الميدان التجاري حيث التحرك باستمرار.

- **يمكن حل المشكلة/المشاكل المحددة سابقا عن طريق تقديم الخدمات:**

1- دراسات السوق و التحليل الاقتصادي:

أ-دراسة العرض و الطلب و الفرص المتاحة.

ب-تحليل المنافسة و تحديد نقاط القوة و الضعف.

ج-تحديد المناطق أو الشرائح المستهدفة.

2- دراسات الجدوى الاقتصادية للمشاريع:

أ-جدوى فنية، مالية، و تسويقية قبل إطلاق مشروع أو منتج جديد.

ب-تقييم الاستثمار و العائد المتوقع و المخاطر المحتملة.

3-**التخطيط الاستراتيجي و التجاري:**

أ-إعداد خطة العمل.(Business Plan)

ب-استراتيجية التسويق و المبيعات.

ج-تحسين العلاقة مع الزبائن و رضاهم و قياس ذلك.

4-**كل نشاطات مكتب الاعمال:** المتمثلة في كل نشاطات الوساطة في الميدان الإقتصادي و التجاري باستثناء النشاطات المقننة ؛ التمثيل التجاري و الوكالة التجارية ؛ مركز التسويق عن بعد ؛ كل نشاط التفاوض، الربط بين مختلف المتعاملين الاقتصاديين Mise en relation des acteurs économiques

5- إستشارة، دراسات و مساعدة لإعداد و إنجاز كل مشاريع الإستثمار، الإستشارة في التكوين.

6-رفع الكفاءة التسييرية: من خلال تحليل الأداء الداخلي و تقديم توصيات لتحسين الإدارة و التخطيط.

7-مساعدتهم على اتخاذ قرارات استراتيجية مستنيرة :اعتمادًا على دراسات و تحليلات سوقية و اقتصادية دقيقة.

8-دعم النمو والتوسع :سواء في السوق المحلية أو الدولية، من خلال استراتيجيات تسويق و تصدير مدروسة.

9-تقليل المخاطر القانونية و المالية :الاستشارات و التكوين حول الامتثال للتشريعات و تفادي الغرامات أو المشاكل القانونية مع الإدارة.

10-الوصول إلى التمويل أو الدعم الحكومي :عبر تحضير ملفات المشاريع حسب المتطلبات التقنية.

11-التكوين و التدريب: تنظيم دورات في مجالات مثل إدارة الزبائن، التسويق الرقمي، المحاسبة، إدارة المخزون...

12-كل خدمات الوكالات الإشهارية لصالح الاعوان الاقتصاديين: غير الاشهار الرقمي

II -نشاط تخليص المعاملات الإدارية و المرافقة القانونية

المشكلة / المشاكل

أ-نقص الوقت: يشتكي اغلب اصحاب الشركات، المؤسسات الاقتصادية و عموم الاعوان الاقتصاديين من **عدم تفرغهم للقيام بإنهاء المعاملات الإدارية** كمصلحة الضرائب، البنوك، المركز الوطني للسجل التجاري، مديرية التجارة، مصالح الضمان الاجتماعي، مديرية السياحة، و مصالح إدارية أخرى قد تخص نشاطات محددة مثل مديريات البيئة، النقل، الصحة، الصناعة، مصالح أملاك الدولة...

ب- عدم او نقص المام الاعوان الاقتصاديين بتعقيدات الإجراءات الإدارية و المعرفة القانونية المتخصصة المرتبطة بنشاطاتهم ككيفية تكوين الملفات الإدارية constitutios de dossier و كيفيات ملأ الوثائق و الاستمارات.

ج- عدم المعرفة بتوقيت و أيام عمل الإدارات و المصالح الحكومية المعنية.

د-تشعبات المصالح الإدارية التي ينبغي الاتصال بها: التي تم الاستشارة لها سابقا على سبيل المثال.

ه-قلة الاتصالات و العلاقات الشخصية داخل الإدارات...

و-عدم تواجد قسم إدارة بالمعنى الحقيقية للكلمة لدى بعض المؤسسات و الاكتفاء بسكرتاريا لبعض المهام الروتينية.

❖ قد يتعرض الاعوان الاقتصاديين حال التصدي للأمر بأنفسهم، من التعرض الى:

1- المخاطر القانونية، الجبائية أو المالية

2- عدم مواكبة التشريعات و الأنظمة المتغيرة باستمرار، ما يعني التعرض لمخالفات أو تفويت فرص الاستفادة من امتيازات جبائية، شبه جبائية، عقارية...

3- بقاء أنشطتهم في حدودها المحلية دون آفاق التطوير و التوسع و النمو.

• يمكن حل المشكلة/المشاكل المحددة سابقا عن طريق تقديم الخدمات:

1-السكرتاريا الإدارية: و تشمل العديد من المهام و هي أكثر من ان تحصر و أهمها

✓ أولا-المهام الإدارية اليومية:

أ-**إدارة المراسلات:** استقبال وتسجيل البريد الوارد والصادر، تحرير الرسائل الإدارية الرسمية (إرسال، طلبات، شكاوى...)، متابعة إرسال واستلام الوثائق عبر البريد الإلكتروني أو البريد التقليدي.

ب-**تنظيم الأرشيف:** حفظ الوثائق الإدارية والمالية (عقود، فواتير، مراسلات...)، تنظيم الملفات حسب التصنيفات و تحديث الأرشيف بانتظام.

ج-**إعداد وتنسيق الوثائق:** إعداد محاضر الاجتماعات والتقارير الإدارية، تنسيق الوثائق الرسمية و العروض التقديمية و العقود.

✓ ثانيا- الدعم الإداري و التنظيمي:

أ-**تنظيم المواعيد والاجتماعات:** تنظيم جداول الأعمال الخاصة بالإدارة، تنسيق الاجتماعات الداخلية و الخارجية، إرسال الدعوات وتحضير الوثائق اللازمة للاجتماعات، الرد على المكالمات الهاتفية و توجيهها حسب الاختصاص، استقبال الشكاوى أو الاستفسارات الأولية.

✓ ثالثا-المتابعة و المراقبة:

أ-**متابعة الملفات الإدارية:** متابعة رخص، اشتراكات، و تجديد الوثائق الرسمية، التأكد من احترام آجال تسليم المهام أو الردود.

ب-**إعداد التقارير الإدارية:** تجميع بيانات من مختلف المصالح لصياغة تقارير دورية، تقديم ملخصات عن الأداء الإداري للإدارة العليا.

✓ رابعا-المساهمة في التسيير الإداري للموارد البشرية:

أ-**إدارة ملفات الموظفين:** حفظ السير الذاتية، عقود العمل، شهادات العمل، متابعة العطل، الغيابات، و المستندات الإدارية للموظفين.

ب-المساهمة في تنظيم التوظيف والتكوين: تنظيم مواعيد المقابلات، إرسال الدعوات أو التواصل مع المرشحين، إعداد ملفات التكوين أو التدريب المهني.

✓ **خامسًا-استخدام الأدوات الرقمية والإدارية:**

العمل على برامج.Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint, Outlook)

استعمال برامج إدارة الوثائق أو برامج ERP إذا توفرت.

التفاعل مع المنصات الرقمية الخاصة بالإدارة (البريد الإلكتروني المهني، بوابات حكومية...).

2-إعداد الأنظمة الأساسية و القانون الداخلي للشركات.

3-تقديم استشارات و مرافقة قانونية في إنشاء النشاط التجاري حول الشكل القانوني الأنسب (شركة ذات المسؤولية المحدودة ش.ذ.م.م ذات شخص وحيد او لا ، شركة مساهمة، شخص طبيعي... إلخ)، أو تغيير الشكل القانوني...

4-اختيار التسمية، رموز النشاطات المسموحة و المتناسقة homogènes

5-المساعدة و تسريع إجراءات استخراج السجلات التجارية / بطاقة الحرفي، انشاء المؤسسات و الشركات التجارية و ما يتطلبه ذلك من التراخيص و التصاريح البيئية أو الصحية (إن كانت مطلوبة حسب النشاط)

6-التصريح لدى مختلف المصالح: الضرائب، الضمان الاجتماعي Casnos..

7- إعداد العقود contrats و الاتفاقيات conventions، فيما بين الاعوان الاقتصاديين كعقود التوريد، عقد تمثيل شركة اجنبية، عقد نقل، اتفاقيات شراكة، عقد توزيع منتج أو عقود داخلية كعقود العمل، الإيجار، البيع، و كذا مراجعة العقود للتأكد من توافقها مع القوانين التجارية. إضافة لإعداد و متابعة مختلف الملفات الإدارية.

8- تغيير عنوان الشركة، تغيير المدير، تعديل رأس المال، إجراءات تحويل شكل الشركة، إضافة لإعداد محاضر الجمعيات العامة وتوثيقها...

9-المساعدة في كل مراحل انجاز / تجسيد المشاريع الاستثمارية و ما يتطلبه من اتصال بالادرات المعنية: الوكالة الجزائرية لترقية الاستثمار(AAPI) ، وزارة الصناعة / وزارة القطاع المعني بالمشروع، الولاية/البلدية، مديرية أملاك الدولة، الوكالة الوطنية للعقار الصناعي(ANIREF) ، الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (ANDPME) ...

10-المساعدة في كل مراحل انجاز / تجسيد المشاريع بالنسبة للمؤسسات الاقتصادية الناشئة Startups في التسجيل للتكوين، الحصول عل القبول و التمويل اللازمين و الحصول على الوسم Label.

11-تحرير مختلف الطلبات، الشكاوي، الطعون... لصالح الاعوان الاقتصاديين في مواجهة الإدارة.
12-التوسط او تولي بالنيابة تسوية النزاعات أو الدعاوى التجارية.
13-الدعم في التفاوض قبل ابرام مختلف العقود و الاتفاقيات.

III -خدمات رقمية

المشكلة / المشاكل

أ-عدم الملم أو عدم اهتمام بعض رجال الاعمال/الاعوان الاقتصاديين/ الشركات التجارية بالتقنية الرقمية و المعلوماتية و عدم مواكبة التطورات في المجال: قد يخرجهم من السوق و يصعب عليهم الاتصال بموردي المواد الأولية/السلع/الخدمات و العملاء، كما أن بطئ الوصول للمعلومة و بطيء تدفقها داخل مختلف مستويات الإدارة في المؤسسات او بين فروع الشركات يؤخرها في اتخاذا القرارات الصحيحة في الوقت المناسب خاصة في ظل المنافسة و كوننا في عصر حيث المعلومة في الوقت المبكر هي بنفس قيمة رأس المال ان لم تكن أهم.

ب- خلو بعض المؤسسات/الشركات التجارية من قسم للمعلوماتية: أي الاكتفاء بأساليب الإدارة القديمة archaïque التي تهدر الوقت و الجهد و المال، و يجعل الاعمال دون فعالية.

ج-عدم الاهتمام بجانب الامن السيبيراني: يعرض الشركات و عموم الاعوان الاقتصاديين لمخاطر لا حصر لها من: التعرض للنصب و الاحتيال، سرقة الهوية الرقمية، سرقة بيانات الموردين و العملاء التي لا تقدر بثمن، سرقة البيانات البنكية و المالية و بيانات أخرى حساسة، سرقة بيانات العمال لتحويلهم لصالح منافسين، تعطيل الشبكة الداخلية و بالتالي بطء أو قطع تبادل المعلومات.

د- عدم تحديث التجهيزات و البرامج او عدم استغلال الإمكانيات الموجودة بفعالية.

- **يمكن حل المشكلة/المشاكل المحددة سابقا عن طريق:**

1-استشارات في التسويق الرقمي و تطوير الأعمال:

أ-إعداد استراتيجية التسويق الرقمي.
ب-تحليل السوق الرقمي و المنافسين.
ج-تحسين الظهور في محركات البحث.(SEO)
د-إدارة الحملات الإعلانية الرقمية.(Google Ads, Meta Ads) شبكات اجتماعية و التسويق الالكتروني بصفة عامة

هـ-بناء الهوية الرقمية.(Branding & UX) ، موقع إلكتروني، متجر إلكتروني...

2-الاستشارات في أنظمة الدفع الإلكتروني و التجارة الالكترونية: مع الاخذ بعين الاعتبار الجانب القانوني من خلال قانون التجارة الالكترونية رقم 18-05

3-المساعدة في التحول الرقمي من خلال رقمنة الأرشيف...

4-توفير و تثبيت مختلف برامج الاعلام الآلي و تكنولوجيا المعلومات IT المتعلقة خاصة بالمجال التجاري و المؤسسات:

ERP, CRM, Gestion de stock, Gestion d'inventaire, Gestion du personnel, Gestion de projets, Gestion de Parc...

5-خدمات في الذكاء الاصطناعي:

أ-استشارات في استخدام الذكاء الاصطناعي لتحسين الأداء المؤسسي.

ب-تطوير حلول ذكاء اصطناعي مخصصة.

6-خدمات أخرى متنوعة مرتبطة بالإعلام الآلي و تكنولوجيا المعلومات: مساعدة في تركيب أو وضع تجهيزات أو معدات الإعلام الألي، تركيب شبكات الإعلام الآلي؛ معالجة و تصفيف المعطيات للغير، وضع معدات و توريدات في متناول الزبائن، كراء تجهزات الإعلام الألي و ملحقاتها و المكتب، كراء الأليات الراقنة و عتاد النسخ.

7-الاستشارة / تقديم ورشات تكوين حول الامن السيبراني.

الخطوات/ كيفية عمل المنتج/الخدمة الخاصين بي

أ- بالنسبة للراغب في عموم الخدمات

طريقة الحصول على المنتج / الخدمة غير معقدة :

1-يتصل المهتم باي بأي خدمة، عن طريق احدى وسائل الاتصال: الموقع / البريد الالكتروني / تليغرام/وات اب بيزنس، صفحة الفايسبوك... مع توضيح طلبه و الخدمة او الخدمات الراغب بها مع بعض التفصيل.

2-يتم الرد حسب وسيلة الاتصال التي يرغب بها في اقرب الآجال، مع الاخذ بعين الاعتبار الخدمة/الخدمات المرغوبة و تفاصيلها و ما يتطلبه وقت دراسة الطلبات و تقدير تقريبي للتكاليف.

3- عند الاتفاق على مختلف الجوانب: طبيعة الخدمة/الخدمات المطلوبة، كيفية تسليم العمل و آجاله، طرق دفع الثمن. يطلب من العميل إيداع مبلغ اولي acompte مقابل وصل للتعبير عن الجدية، البدأ في العمل و يسدد باقي المبلغ عند تسليم العمل النهائي او على مراحل اذا كانت الخدمة/الخدمات متشعبة.

4- خلال كل مراحل الإنجاز يبقى المكتب على اتصال بالعميل لتأكيد و إقرار ما أنجز و الانتقال للمرحلة اللاحقة.

ملاحظة: يمكن للعميل المفترض الحضور للمكتب للقاء شخصي أولي، كما يمكن الذهاب لمكان عمل العميل تحت طلبه.

ب- بالنسبة للفنانين (للراغب في تصدير لوحته الفنية)

1- يرسل الراغب في الحصول على شهادة المطابقة صورة للوحة او اللوحات المراد تصديرها عبر موقع المؤسسة على النت.

2- باستعمال الذكاء الصناعي يتم التعرف و التأكد ان اللوحة ليست مسروقة او عليها أي تحفظ على المستوى الدولي.

3- التأكد ان اللوحة ليست داخل في قائمة التراث الوطني المادي المحفوظ.

4- القيام بمعاينة فنية اولية فعلية للوحة لمطابقة المعايير في الميدان (استعمال خامات ذات قيمة، تقديم نصائح و ملاحظات لتعديل ما يجب اذا كان الامر ضروريا)، التأكد ان موضوع اللوحة لا يعارض النظام العام و الاداب العامة و لا يحتوي على اسقاطات سياسية لاي جهة أو شخصيات في العالم و لا يهاجم الاديان ، الاقليات....

5- المساعدة على تحرير وثائق خاصة باللوحة لقبولها عند المنافذ الحدودية / الجمارك والجهة الموجهة لها ، على سبيل المثال: Certificat d'authenticité و وثائق اخرى بلغة الجهة الموجهة لها و في حالة صعوبة ذلك بالانجليزية كلغة عالمية

6- في كل المراحل يراعى الجانب القانوني (التشريعات، اللوائح و القوانين و حتى الاعراف في الميدان الفني) لحفظ حقوق ك الاطراف: الفنان، الطرف المصدر له، الجمارك

المهارات المطلوبة / المزيات التنافسية للمؤسسة –بالنسبة لكل الخدمات:

- ✓ تحكم في الاعلام الالي و تقنيات الويب/ الانترنت و الاشهار الالكتروني و استعمال الذكاء الصناعي.
- ✓ **إلمام باللغات الأجنبية:** انجليزية، فرنسية، اسبانية، برتغالية مع مستوى متوسط إيطالية، ألمانية، مبتدأ سويدية، روسية و إمكانية ترجمة الوثائق لعدد من اللغات عن طريق شركاء مقربين متمكنين من عدد من اللغات الاخرى.. بجانب العربية.
- ✓ **معرفة بالجانب القانوني و اطلاع على القوانين و التشريعات الوطنية و الدولية:** المتعلقة بنشاطات المكتب الاساسية بحكم ماستر قانون الاعمال+ التكوين الحالي ماستر قانون دولي عام و منها: قانون الممارسات التجارية، قانون المنافسة و حماية المستهلك، شركات الاموال / الأسهم، عقود التجارة الدولية، تحرير العقود الدولية، التحكيم التجاري، قانون الاستثمار، القانون البنكي، الملكية الصناعية، قانون المنازعات الضريبية، قانون التجارة الالكترونية، قانون الصفقات العمومية، عقود الاعمال، القانون الجمركي، قانون مكافحة الفساد، بورصة القيم المنقولة، اعلام و اتصال، قانون جنائي للاعمال، القانون الدولي للبحار، قانون الدولي للعمل، قانون دولي للبيئة...
- ✓ **معرفة بالفن التشكيلي و الحرف (بطاقة فنان، بطاقة حرفي و بطاقة مقاول ذاتي)**
- ✓ **شبكة علاقات و شراكات مع مؤسسات و إدارات في مختلف التخصصات:** إضافة لشركاء احترافيين من انفوغرافر، وكالات اتصال، مكاتب أعمال، مستشارين ماليين...

2- القيم المقترحة:

- ✓ **المساهمة في ادخال العمل الصعبة للبلد:** من خلال مساعدة المستثمرين الأجانب للقدوم للجزائر، تشجيع التصدير للمنتجات الجزائرية للخارج و من خلال مساعدة باقي الفنانين على تصدير لوحاتهم الفنية.
- ✓ المساهمة في الحفاظ على العملة الصعبة: من خلال النشاط الفني، أي شراء أعمال محلية
- ✓ عمل موثوق من ناحية النوعية، احترام الزمن المنجز فيه العمل فالأمران دعامة لربح الوقت، المصاريف و الجهد فصاحب المشروع / التجارة سينشغل فقط بالامور المتعلقة بتحسين انتاجه/ تصريفه...الخ دون الالتفات للتعقيدات الإدارية.
- ✓ Accessibilité من خلال سهولة الوصول للعميل و امكانية التعامل عن بعد.
- ✓ إمكانية الانتقال للزبون بالنسبة للتجار/الشركات/الصانع التي تود ذلك.

- ✓ السهولة و المرونة في الحصول على المعلومة حول الخدمة/المنتج، طلبها و وصولها دون عناء التنقل من خلال منصات مختلفة... web 3.0 -
- ✓ مساعدة الإدارات في الاستجابة لطلبات التجار فمن جهة نقص توافد التجار للادارات لانه سبب للفوضى و ضغط على العمال أي ربح الوقت من العمال لخدمة التجار بشكل افضل و اسرع.
- ✓ تسهيل تجربة الشركات الأجنبية في الجزائر و بالتالي تشجيع الاستثمار الأجنبي من خلال سهولة الاتصال الكترونيا و بلغات اجنبية للحصول على صورة متكاملة عن مناخ الاستثمار قبل القدوم و هو بدوره يساهم في ادخال العملة الصعبة للبلاد من خلال ضخ التمويلات اللازمة عند بدأ النشاط.
- ✓ خدمات متكاملة في مكان واحد بدل عدة مكاتب خدمات
- ✓ التسهيلات المذكورة تساهم في تحسين الحياة الاقتصادية و بالتالي إمكانية التوظيف.

3- فريق العمل:

المشروع مرتبط ارتباط شخصي أساسا

فنان تشكيلي محترف ببطاقة فنان + معرفة بالجانب القانوني بحكم ماستر قانون الاعمال + قانون دولي عام + تحكم بتقنيات الانترنت و الاشهار الالكتروني+ معرفة بلغات اجنبية انجليزية، فنرسية، اسبانية، برتغالية، مع بعض الإيطالية و الألمانية، اضافة لإمكانية الاستعانة بمقربين/شركاء يجيدون الروسية، التركية، السويدية...

الاستعانة بشركاء خارجيين لبعض الاعمال الروتينية الموسمية Externalisation de taches مثلا انفوغراف، وكالات اتصال، مستشارين ماليين،خبراء آخرين كل في مجاله كالصناعة، البيئة...

4- أهداف المشروع:

✓ **تقديم خدمات استشارية متكاملة موجهة للشركات اجنبية/وطنية كبيرة او الناشئة و الصغيرة**

الهدف: مساعدة رواد الأعمال على تجاوز التعقيدات القانونية و الإدارية عند تأسيس شركاتهم او خلال التوسع او دخول السوق الجزائرية

✓ **تبسيط العمليات الإدارية و التشريعية للعملاء**

الهدف: توفير الوقت و الجهد على العملاء من خلال التكفل الكامل بإجراءات التسجيل، التصريح، الترخيص، إلخ.

✓ **خلق قيمة مضافة من خلال حلول مخصصة و مبتكرة**

الهدف: تصميم حلول استشارية تتماشى مع طبيعة كل نشاط تجاري و مجاله (تسويق، تكنولوجيا، تجارة إلكترونية...).

✓ **تحقيق ربحية مستدامة عبر نماذج تسعير مرنة**

الهدف: اعتماد نماذج اشتراك أو باقات خدمات تجذب مختلف فئات الزبائن و تضمن دخلًا دوريًا للمكتب.

✓ **بناء سمعة قوية كمصدر موثوق في مجال الاستشارات**

الهدف: تعزيز الثقة من خلال الجودة، المصداقية، و النتائج الملموسة لخدمات المكتب.

✓ **استغلال التحول الرقمي لتحسين تجربة العميل**

الهدف: رقمنة التواصل، المتابعة، و أرشفة الملفات، بما يقلل من الأخطاء و يزيد من السرعة و الشفافية.

✓ **التوسع الجغرافي أو القطاعي**

الهدف: فتح فروع جديدة أو تقديم خدمات مخصصة لقطاعات محددة إضافية مثل التعليم و التكوين / التجارة الإلكترونية / الفلاحة...

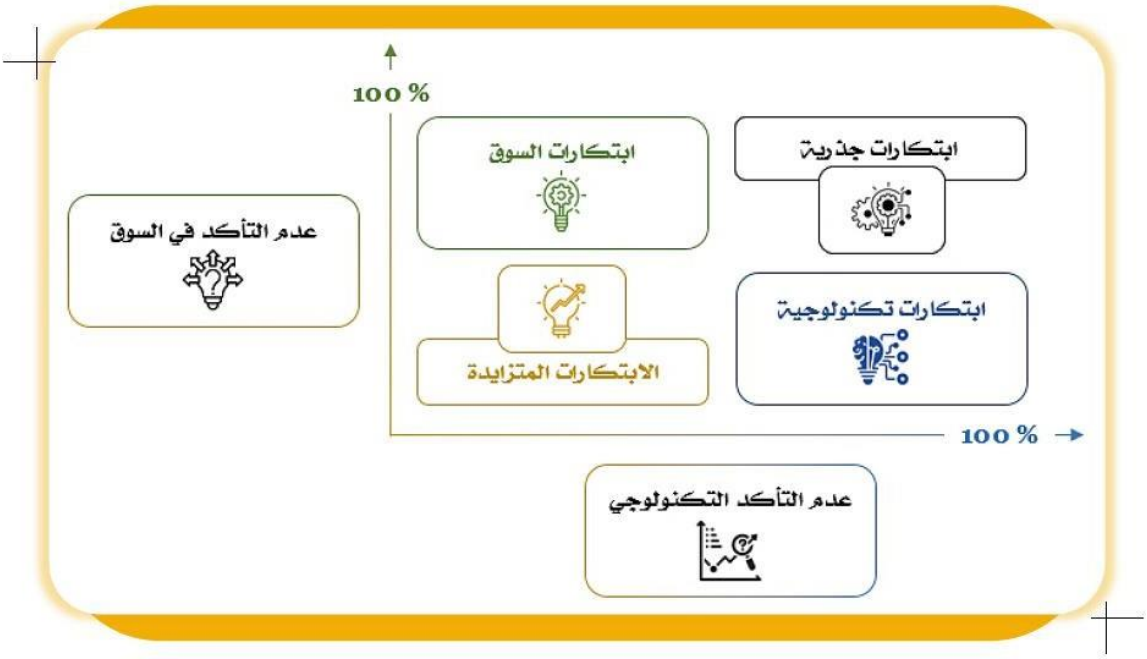
5- جدول زمني لتحقيق المشروع:

الأعمال				
	1		الدراسات الأولية: إختيار مقر المكتب، تجهيز الوثائق المطلوبة	الأسبوع الأول / الشهر الاول
	2		طلب التجهيزات	
	3		تجهيز المكتب	الشهر الثاني
	4		تركيب المعدات	
	5		بداية تقديم الخدمات	

المحور الثاني
الجوانب الإبتكارية



1- طبيعة الابتكارات



2-مجالات الابتكارات

من خلال الحالات السابقة تتمثل الجوانب الابتكارية في مشروعنا في كونه يقدم:

- استعمال التكنولوجيا الحديثة في الميدان الفني: **تقنيات الذكاء الصناعي** للتعرف على اللوحات المتحفظ على تصديرها كخطوة أولية.
- التنبؤ بالاتجاهات السوقية أو القانونية عبر البيانات الضخمة. و استعمال تكنولوجيا المعلومات في الاتصالات، التسويق، تحليل البيانات، التقارير...
- تجميع عدد من الخدمات المرتبطة بالميدان الاقتصادي.
- **التخصص الدقيق (Micro-specialization) :** تقديم خدمات موجهة جداً حسب القطاع (مثلاً: استشارات ضريبية خاصة بالتجارة الإلكترونية أو الشركات الناشئة) ، خلق خدمات جديدة تلبي حاجات دقيقة) مثل الامتثال لقانون حماية البيانات.(GDPR)
- **الاستشارات التفاعلية (Interactive Consulting) :** منصات رقمية تفاعلية تجمع بين المستشار و العميل في مساحة افتراضية مشتركة / تقارير فورية و تفاعلية مصممة بصرياً (dashboards) و بيانات رسومية.

- **التعليم والتكوين المستمر:** تقديم ورشات تدريبية عبر الإنترنت (...Webinars)
- **التعاون عبر الشبكات المهنية:** التعاون مع مكاتب أخرى أو خبراء مستقلين عبر منصات شبكية/ بناء منظومة خدمات متكاملة (مثلاً: محامٍ + خبير ضرائب + خبير رقمي).
- منصة رقمية على الويب على شكل module في موقع انترنت تسمح للعميل بمتابعة ملفه الإداري أو القانوني لحظة بلحظة، مع تنبيهات عند كل إجراء (استدعاء، إيداع، تأشير...).

فكرة خدمة ثانوية مرتبطة بالمكتب في موقع ويب مستقل

الفكرة تتمثل اختصارا بانشاء موقع مستقل عن موقع المكتب لكن مرتبط بالمكتب وظيفته تصنيف الشركات، يشبه الى حد ما وكالات
التصنيف الائتماني مثل Moody's, Ficth, Standard & Poor's

الهدف: تصنيف الشركات الاجنبية العاملة في الجزائر او التي تنوي الدخول للسوق الجزائرية او حتى الجزائرية، حتى تكون الشركات الخاصة او العامة على بينة مع من تتعامل. لكن مع اختلاف في الهدف فهو ليس تصنيف الائتمان بقصد الاقتراض بل لثقة التعامل معها و كذا مع اختلاف في طريقة التصنيف.

طريقة عمل المكتب: مبدئيا مكون من حقوقي في قانون الاعمال كرئيس محاطا بمتخصصين في ميادين: المالية، التسيير، الانترنت، لغات (قد يكون شخص ملم بأغلب هذه المهارات) المنصة الاساسية: موقع رسمي مسجل يتيح لرجال الاعمال (يتحقق من هوياتهم و ليس anonymes) ابداء رأيهم عن اي شركة اجنبية/وطنية تعاملوا و لهم تجارب معها و لتكن النقاط حسب عدد الآراء على سلم من 5 نقاط و لتكون مصداقية اكثر 5 نقاط اخرى يقوم المكتب بتتبع و استقصاء أخبار هذه الشركات في مصادر المعلومات الموثوقة مثل النشرات و المواقع العالمية الاقتصادية.. و من المعيارين تتشكل نقطة على 10

- ما بين 8 الى 10 نقاط مثلا تصنف شركة ينصح التعامل معها.
- ما بين 5 الى 7 نقاط تصنف Gray-listed اقل مصداقية نتيجة هفوات ثابتة بحقها.
- اقل من 5 نقاط تصنف Black-listed هي القائمة السوداء نتيجة ممارساتها المشبوهة و الممنوعة و تجاوزاتها كدفع الرشوة للحصول على صفقات، التلاعب بالبيانات المالية، ممارسات غير مشروعة في السوق، التماطل في تسليم الاثمان أي mauvais payeur .....الخ

ملاحظة: التصنيف ليس جامدا فالتصنيف يتغير باستمرار حسب المعطيات الجديدة: مثلا قد يتغير

الكادر المسير للشركة بعد استحواذ شركة اخرى عليها، تبرئتها من محاكم اجنبية من تهم ما.
مصدر دخل المكتب و الموقع: بعد اشهاره، تقصده الشركات المهتمة بمعرفة اخبار الشركات الاجنبية، و المعلومة ليست مجانية و انما مدفوعة و تكون مشفوعة بالتسبيب و موثقة بمعطيات دقيقة مالية و قانونية.... مع احتمالية ان تتبنى الدولة او مستثمرين خواص مشاركة المكتب و توسيع المشروع و تطويره.

تساؤل: ممكن شركة تحصل مع معلومة مدفوعة و تقوم بتمريرها لشركات اخرى، لا مشكلة لان المعلومة تتغير باستمرار، فالشركة الثالثة قد تتعامل في وقت لاحق مع الشركة الاجنبية و تكون المعطيات السابقة غير محينة أي obsolète.

المحور الثالث
التحليل الاستراتيجي للسوق



المحور الثالث: التحليل الاستراتيجي للسوق

1- عرض القطاع السوقي:

✓ السوق المحتمل:

أ-بالنسبة لعموم الخدمات: كل الاعوان الاقتصاديين أيا كانت طبيعتهم

ب-بالنسبة لخدمات تصدير اللوحات الفنية: الفنانين التشكيليين بكل التخصصات

✓ السوق المستهدف:

أ-بالنسبة لعموم الخدمات: كل الاعوان الاقتصاديين أيا كانت طبيعتهم او طبيعة نشاطهم جنسيتهم او حجم أعمالهم و يندرج في هذا الاطار:

1. مكاتب الدراسات، المحاماة، التوثيق، المحضرين القضائيين/محافظو البيع بالمزاد، المحاسبون، المهندسين المعماريين، الخبراء العقاريين/الطوبوغرافيين...
2. شركات الأشغال العمومية، البناء، الأشغال الهيدروليكية...
3. العيادات و المكاتب الطبية
4. وكلاء بيع السيارات أو الشاحنات الثقيلة..
5. وكالات تأجير السيارات، تأجير معدات و أدوات الأشغال العمومية و البناء...
6. المجموعات الصيدلانية و الدوائية
7. المدارس الخاصة أو العمومية
8. جميع المهن: خدمات السقالات، الكهرباء، السباكة، تركيب الأبواب، الألمنيوم، الطلاء، النظافة، الصفائح المعدنية، أنظمة الإنذار، الفحص التقني للسيارات، الحرفيين...
9. شركات النقل و اللوجستيك
10. المستوردون، المصدرون، وكلاء الشحن، المصرحون الجمركيون...إلخ
11. المرقون العقاريون
12. الفنادق، الموتيلات، الإقامات، المجمعات و المحطات السياحية
13. محلات الحواسيب، الإلكترونيات، الأجهزة الكهرومنزلية...إلخ
14. جميع أنواع مصانع الصناعات الغذائية (المشروبات، الجبن، البسكويت، المعلبات...إلخ)

15. مصانع مستحضرات التجميل و العناية ...
16. المتاحف و دور العرض الفنية
17. محلات الأثاث
18. محلات الملابس و النسيج
19. كل إدارة عمومية ذات طابع خدمي أو اقتصادي
20. الأندية الرياضية
21. وكالات السياحة و الأسفار
22. الوكالات العقارية
23. اشخاص طبيعيين او مؤسسات عاملة في ميادين الفلاحة، الصيد البحري...

ملاحظة: المكتب بتوجه بيزنس/تجارة و الميدان الاقتصادي عموما، لكان لا مانع من التعامل مع الإدارات و المؤسسات العمومية غير ذات الطابع الاقتصادي و حتى مع الخواص غير التجار بالنسبة لبعض الخدمات، لتغطية المصاريف الدورية خاصة في فترات انخفاض النشاط.

ب-بالنسبة لخدمات تصدير اللوحات الفنية: الفنانين التشكيليين/الرسامين بكل التخصصات محترفين او هواة الراغبين في تصدير لوحاتهم او بيعها محليا بطرقة تحمي كل الأطراف.

2- قياس شدة المنافسة:

أ- تهديد دخول منافسين جدد(Threat of New Entrants)

- **سهولة الدخول :**إنشاء مكتب استشاري في الجزائر لا يتطلب استثمارات ضخمة، لكن يتطلب شبكة علاقات وثقة، مما يمثل عائقا معنويا وليس ماديا.
- **العوائق التنظيمية :**الترخيص، التسجيل فيCNRC ، الضرائب، والتعامل مع البيروقراطية قد يشكل عائقا بسيطا أمام المبتدئين.
- **الفرص :**السوق لا يزال في طور النضج، خاصة في المجال الرقمي و التحول الإداري، ما يتيح فرصة دخول فاعلين جدد بميزات تنافسية.

النتيجة: مستوى تهديد متوسط إلى مرتفع.

ب-قوة المنافسة بين الفاعلين الحاليين(Industry Rivalry)

- **عدد المكاتب :**تزايد في عدد مكاتب الاستشارة، خاصة مع تزايد المبادرات الشبابية وحاضنات الأعمال.
- **تميّز الخدمة :**أغلب المكاتب تقدم خدمات عامة و غير متخصصة، مما يتيح فرصة للمكاتب التي تتميز أو تستهدف قطاعات محددة (كالاستشارات الرقمية للصناعات الصغيرة مثلاً).
- **حرب الأسعار :**المنافسة غالباً تتم عبر تخفيض الأسعار، ما يقلل من هوامش الربح ويزيد من حدة المنافسة.

النتيجة :شدة المنافسة متوسطة إلى قوية.

ج-تهديد البدائل(Threat of Substitutes)

- **البدائل المحتملة:**
  - الخدمات المجانية عبر الإنترنت (نماذج جاهزة، شروحات).
  - المكاتب المحاسبية التي توسعت إلى تقديم استشارات.
  - الفرق الداخلية داخل الشركات (خاصة الكبرى) التي تقوم بهذه المهام داخلياً.
- **التحول الرقمي :**بعض البرمجيات (SaaS) قد تعوّض جزءاً من الخدمات الإدارية أو الرقمية.

النتيجة :تهديد متوسط، قابل للارتفاع مع التحول الرقمي.

د-قوة الزبائن(Bargaining Power of Buyers)

- **نوعية الزبائن :**أغلب الأعوان الاقتصاديين (شركات صغيرة ومتوسطة) يبحثون عن خدمات فعالة بتكلفة منخفضة.
- **الوعي بالقيمة :**الكثير من الزبائن لا يقدرون قيمة الاستشارة الجيدة، ما يجعلهم حساسين للسعر أكثر من الجودة.
- **التفاوض :**القدرة التفاوضية للزبائن مرتفعة نظراً لتعدد مقدمي الخدمات.

النتيجة :قوة الزبائن مرتفعة.

هـ-قوة المونين(Bargaining Power of Suppliers)

- في حالة المكتب الاستشاري، "المونون" هم:
  - الكفاءات البشرية (مستشارون، خبراء، مطوّرون).

- البرمجيات و المنصات الرقمية.

- **التخصص :**الكفاءات المتميزة قليلة نسبياً في الجزائر، مما يمنحها قوة تفاوض.
- **الاعتماد على أدوات خارجية :**بعض البرمجيات ضرورية و مكلفة نسبياً.

النتيجة :قوة متوسطة إلى مرتفعة للمونين.

✓ **توصيات استراتيجية:**

1. **التمركز :(Positioning)** استهداف –في بداية النشاط- شريحة معينة (مثلاً المؤسسات الناشئة، الشركات الصناعية الصغيرة/المتوسطة، مؤسسات متخصصة في الفلاحة/الصيد البحري). الى جانب الشركات الأجنبية من دول ناطقة باللغات غير المألوفة مثلا شركات برتغالية/برازيلية، جنوب افريقية.

ملاحظة: *هذه الأولية لا تنفي التعامل مع باقي الاعوان الاقتصاديين*

2. **التميّز في الخدمة:** تطوير باقة خدمات رقمية متميزة و متكاملة CRM ، ERP، تحليل بيانات...
3. **بناء الثقة :**من خلال شهادات الزبائن، دراسات حالة، و نتائج ملموسة.
4. **التسويق الرقمي:** استغلال المنصات الرقمية لخلق حضور قوي وثقة.
5. **علاقات مؤسساتية :**ربط علاقات مع غرف التجارة، حاضنات الأعمال، مراكز التكوين...

تحليل SWOT

نقاط القوة(Strengths)

✓ خبرة ومعرفة بالقوانين والإجراءات الإدارية الجزائرية (الجمارك، التجارة، الضرائب، الاستثمار...) .
فريق متعدد التخصصات (قانوني، إداري، تقني، لغات اجنبية)...

✓ خدمات متنوعة :استشارات، تخليص إداري، رقمنة، تسويق إلكتروني.

✓ شبكة علاقات واسعة مع الإدارات العمومية (السجل التجاري، الضرائب، الجمارك...).

✓ القدرة على تبسيط العمليات الإدارية المعقدة لرجال الأعمال والمستثمرين.

✓ الاستفادة من التحول الرقمي في الجزائر و التوجه نحو الحكومة الإلكترونية.

نقاط الضعف(Weaknesses)

- ✓ اعتماد كبير على العامل البشري في غياب الأتمتة الكاملة.
- ✓ صعوبة الوصول إلى بعض الفئات المستهدفة (خاصة المستثمرين الأجانب أو الشركات الصغيرة)
- ✓ عدم الاستقرار التشريعي (كثرة التعديلات والتغييرات) و كذا التشتت التشريعي
- ✓ محدودية الموارد المالية و التقنية مقارنة بالشركات الكبرى.
- ✓ منافسة غير رسمية كالوسطاء، أشخاص غير مؤهلين يقدمون خدمات مماثلة.

الفرص(Opportunities)

- ✓ تزايد توجه الدولة نحو الرقمنة (السجل التجاري الإلكتروني، الدفع الإلكتروني، الفوترة الإلكترونية)
- ✓ إصلاحات قانونية مستمرة تشجع الاستثمار و تبسط الإجراءات (قانون الاستثمار 22-18 مثلاً).
- ✓ نمو قطاع المؤسسات الناشئة و حاضنات الأعمال.
- ✓ ارتفاع عدد الشركات و المستثمرين الباحثين عن خدمات احترافية في التخليص و الرقمنة.
- ✓ إمكانية الشراكة مع مؤسسات عمومية و خاصة (بنوك، جمعيات محلية، شركات استيراد و تصدير...)
- ✓ الطلب المتزايد على حلول رقمية (رقمنة الملفات، توقيع إلكتروني، تطبيقات تسيير.)

التهديدات (Threats)

- ✓ تغيرات مفاجئة في القوانين و الإجراءات قد تؤثر على طبيعة الخدمات.
- ✓ منافسة من بعض مكاتب الاستشارات الجديدة تقوم بممارسة سياسة تسعيرية منخفضة جدا أو من الشركات الكبرى متعددة الخدمات ذات الاسم الثابت في السوق و محفظة عملاء كبيرة.
- ✓ بعض البيروقراطية الإدارية مازالت تشكل عائقاً أمام تسريع المعاملات.
- ✓ ضعف الثقافة الرقمية لدى بعض العملاء مما يحدّ من الطلب على خدمات الرقمنة.
- ✓ الوضع الاقتصادي العام (تقلبات السوق، التضخم) قد يؤثر سلباً على العملاء المحتملين.

درجة تشبع السوق

1-حجم السوق و نموه

- إجمالي سوق الخدمات المهنية (بما فيها الاستشارات) في الجزائر متوقع أن يصل إلى **39.3 مليون دولار بحلول 2025**، بنمو سنوي ~3.9٪
- سوق **الاستشارات التقنية وتقويم المنظومات (IT Consulting & Implementation)** يستهدف **58مليون دولار في 2025**، مع نمو سنوي ~1.7٪
- سوق **التعهيد الإداري (BPO)** مستهدف أن يصل إلى **373مليون دولار** مع نمو سنوي ~2.6٪ .

مرجع الأرقام: statista.com.

التقدير :السوق لا يزال في مرحلة توسّع معتدلة إلى مرتفعة، خاصة في الرقمنة وتخليص المعاملات.

2- المنافسة

- **شركات استشارات كبرى دولية** (KPMG، Deloitte، PwC، EY، Accenture، BCG...)لديها تواجد قوي في الجزائر، وهي تستهدف قطاعات مثل الطاقة، المالية، الاتصالات .
- **شركات محلية وصغيرة** تملأ الفراغ، ولكنها غالبًا أقل خبرة وتنظيماً.
- **أسعار يومية الاستشاريين** :محليون 100–400 €، دوليون يصلون إلى 5,000. €

التقدير :المنافسة قوية من الشركات الكبيرة، لكن لا تزال ثمة فجوات لخبراء محليين متخصصين وميسرين.

3- اتجاه السوق

- زيادة الطلب على **الرقمنة**، **التحول التقني**، و**الخدمات الرقمية الحكومية**.
- توجه واضح من الدولة لتشجيع الاستثمارات، الشركات الناشئة، و الاقتصاد الرقمي.
- رغبة متزايدة من الشركات في رقمنة المعاملات و تسهيل الإجراءات الإدارية.

خلاصة السوق العام:

- ما زال متسعًا للنمو، لا يتّسم بالتشبع الكامل.

- الثغرات بادية في السوق خصوصًا في الخدمات ذات الطابع المحلي المتخصص (رقمنة المحليات، تخليص إجراءات في الولايات).

ولاية تيبازة: صورة محلية أوضح

1- الخصائص المحلية

- تيبازة ولاية متوسطة الحجم: نشاط اقتصادي متنوع من صناعة، فلاحى، تجارة، خدمات كالسياحة، ادارات عمومية
- **قلة حضور الشركات الكبرى الدولية** مقارنة بالجزائر العاصمة ووهران، ما يمنح الفرص للأطراف المحلية.

2-نقاط التشبع/الفراغ

- خدمات استشارية لوجستية أو إدارية: قد يكون عدد المكاتب محدودًا، لكن الجودة والاحترافية غالبًا متباينة.
- الرقمنة: البطء في الانتقال للخدمات الإلكترونية بالبلديات والشركات المحلية يخلق فجوة تتيح فرصًا مهمة لمينا خصيصا في هذا المجال.

3-العوامل المشجعة

- المستثمرون المحليون (زراعيون وصناعيون صغار ومتوسطون) يبحثون عن تخليص إداري ومرافقة لتسهيل الإجراءات.
- التوجه الوطني نحو الرقمنة يوفر دعمًا لمكاتب متخصصة قد تبني علاقات جيدة مع البلديات أو الإدارات.

3- الاستراتيجيات التسويقية:

ب- تقنيات تسويقية مجانية و/ أو منخفضة:

- ✓ التسجيل في دليل الشركات العامة نسخ رقمية و ورقية annuaires génériques مثل Kompass, Pages Maghreb... و المتخصصة كذا مواقع انترنت الاشهارية المتوفرة.
- ✓ إشهار ComPark، ألعاب Puzzle بعلامة المؤسسة، شجرة سحرية arbre magique désodorisant موزعة مجانا .
- ✓ طباعة و توزيع مجانا عدد من post-it تحوي لوغو، وسائل الاتصال بكميات كبيرة لقلة تكاليفها. توزع على إلادارات، مكاتب الاعمال الحرة.
كالمحامين، الموثقين، مهندسين معماريين، خبراء عقاريين، مكاتب استشارية...
- ✓ التسجيل لدى الغرفة الجهوية للتجارة و الصناعة CCI و بعد تقدم المشروع لدى الغرفة الوطنية CACI و الغرف المشتركة مثل غرفة التجارة و الصناعة الجزائرية-الفرنسية، الجزائرية الإيطالية، الجزائرية-العربية، الجزائرية-الصينية، الجزائرية التركية و المشاركة في التظاهرات التي تنظمها و تقديم عروض خدمات بتخفيضات لاعضائها.
- ✓ حضور المعارض الوطنية و المحلية و تقديم Flyers...
- ✓ استعمال القنوات المحلية للراديو...الخ
- ✓ الطرق الكلاسيكية بتوزيع بطاقات الزيارات للمعارف و لدى الإدارات المحتمل ان توجه زبائن محتملين كمركز السجل التجاري، مصلحة الضرائب، مديرية التجارة...

المزيج التسويقي

1-المنتج(Product/Service)

- **الاستشارات التجارية**:تقديم استشارات متخصصة في مجالات مثل دراسات الجدوى، خطط العمل، التحليل المالي، استراتيجيات النمو، تحسين الأداء التشغيلي، و إدارة المشاريع. يمكن أن تتخصص في قطاعات معينة مزدهرة في تيبازة (السياحة، الفلاحة، الصناعات الصغيرة).

- **تخليص المعاملات الإدارية :**مساعدة الشركات والأفراد في إنجاز الإجراءات الإدارية المعقدة و الروتينية بسرعة و كفاءة. يشمل ذلك:
  - إنشاء الشركات و السجلات التجارية.
  - تجديد التراخيص و الموافقات.
  - إجراءات الضرائب و التأمينات الاجتماعية.
  - تخليص الوثائق الإدارية المختلفة (شهادات، عقود، إلخ).
- **الرقمنة و التحول الرقمي :**تقديم حلول رقمية مصممة خصيصًا لرقمنة الأعمال و الخدمات. يمكن أن يشمل ذلك:
  - تصميم وتطوير المواقع الإلكترونية وحلول التجارة الإلكترونية.
  - إدارة الوثائق الرقمية و حلول الأرشفة الإلكترونية.
  - أتمتة العمليات الإدارية.(Workflow Automation)
  - استشارات حول تبني التكنولوجيا الرقمية لزيادة الكفاءة.
  - حلول الأمن السيبراني للشركات الصغيرة و المتوسطة.
- **الخدمات المضافة ذات القيمة :**تقديم ورش عمل تدريبية، نشر أدلة إرشادية مبسطة حول الإجراءات، أو تقديم استشارات أولية مجانية.

2-السعر(Price)

- **نماذج تسعير مرنة:**
  - **رسوم ثابتة للمشروع :**مناسبة للخدمات محددة النطاق مثل تخليص معاملة معينة أو إنشاء موقع إلكتروني.
  - **التعاقد بالساعة :**للاستشارات التي تتطلب وقتًا متغيرًا أو مهامًا متقطعة.
  - **حزم الخدمات :(Packages)** تقديم حزم متنوعة من الخدمات بسعر مخفض، مثل "حزمة تأسيس الشركة" التي تشمل الاستشارة والتخليص والرقمنة الأولية.
  - **الاشتراكات الشهرية/السنوية :**للخدمات الاستشارية المستمرة أو الدعم الفني للحلول الرقمية.
- **التسعير التنافسي :**دراسة أسعار المنافسين في تيبازة و الولايات المجاورة لضمان أسعار تنافسية و جذابة.

- **القيمة مقابل السعر :**التأكيد على القيمة المضافة و الكفاءة والوقت الذي يتم توفيره للعميل، مما يبرر السعر.

3-المكان-التوزيع (Place)

- **الموقع الفعلي :**اختيار موقع استراتيجي ومرئي في تيبازة، يسهل الوصول إليه، ويفضل أن يكون في منطقة تجارية أو إدارية نشطة. يجب أن يكون المكتب مجهزًا بشكل احترافي و مريح.
- تم اختيار مبدئيا محل بعاصمة الولاية-تيبازة: في اطراف المدينة، حيث إمكانية ركن العربات بيسر و اتساع الطريق، إضافة لقربه من موقف الحافلات النقل الحضري و محطة النقل البرية الرئيسية و كذا قربه من الطريق السريع باتجاه العاصمة شرقا او شرشال غربا او البليدة جنوبا.
- عاصمة الولاية في اتساع مطرد، ما يزيد من الحركية التجارية نتيجة بناء الاحياء الجديدة، الحركة السياحية، بناء إدارات جديدة و ما يتبعه من توظيف كادر اداري إضافي.
- **التواجد الرقمي القوي:**
  - **موقع إلكتروني احترافي :**واجهة لعرض الخدمات، شهادات العملاء، نماذج أعمال (Portfolios)، وطرق الاتصال.
  - **منصات التواصل الاجتماعي :**استخدام LinkedIn للتواصل المهني، Facebook و Instagram للتوعية والوصول إلى أوسع شريحة من العملاء المحتملين في تيبازة.
  - **الإعلانات المستهدفة جغرافيًا :**استهداف الجمهور في ولاية تيبازة و المناطق المجاورة عبر الإنترنت.
- **الشراكات :**بناء علاقات مع الغرف التجارية، جمعيات رواد الأعمال، البنوك، مكاتب المحاماة، والمحاسبين في تيبازة لإحالة العملاء.
- **الزيارات الميدانية/الخدمات عن بعد :**إمكانية تقديم الاستشارات عن بعد (عبر مكالمات الفيديو) أو زيارة الشركات في مواقعها إذا لزم الأمر.

4-الترويج(Promotion)

- **التسويق الرقمي:**
  - **تحسين محركات البحث :(SEO)** لضمان ظهور الموقع في نتائج البحث المحلية عند البحث عن "استشارات تجارية تيبازة" أو "تخليص وثائق تيبازة."
  - **التسويق بالمحتوى :**نشر مقالات و مدونات وفيديوهات حول تحديات الأعمال، الإجراءات الإدارية، فوائد الرقمنة، و نصائح للشركات الناشئة في الجزائر.
  - **التسويق عبر البريد الإلكتروني :**بناء قائمة بريدية وتقديم رسائل إخبارية تحتوي على معلومات مفيدة و عروض خاصة.
  - **الإعلانات المدفوعة :(SEM)** على Google ومنصات التواصل الاجتماعي لاستهداف دقيق.
- **العلاقات العامة:**
  - المشاركة في الفعاليات التجارية والمؤتمرات المحلية في تيبازة والجزائر العاصمة.
  - تقديم ورش عمل وندوات مجانية لرواد الأعمال والشركات الصغيرة حول مواضيع تهمهم.
  - بناء علاقات مع وسائل الإعلام المحلية للظهور الإعلامي.
- **الشبكات والعلاقات:(Networking)**
  - حضور لقاءات الأعمال والتجمعات المهنية.
  - الانضمام إلى جمعيات الأعمال المحلية.
  - التسويق الشفهي :(Word-of-Mouth) تشجيع العملاء الراضين على نشر الكلمة الطيبة عن خدمات المكتب.
- **العروض و الخصومات :**عروض افتتاحية، خصومات للشركات الناشئة، أو حزم خاصة للعملاء الأوائل.

5- الأفراد(People)

- **فريق مؤهل و ذو خبرة :**التأكد من أن المستشارين والموظفين لديهم الخبرة و المعرفة اللازمة في الاستشارات التجارية، الإجراءات الإدارية، و حلول الرقمنة.
- **مهارات التواصل والتعامل مع العملاء :**يجب أن يكون الفريق ودودًا، متعاونًا، و قادرًا على فهم احتياجات العملاء وتقديم حلول مخصصة.

- **التدريب المستمر :**مواكبة أحدث التطورات في القوانين الجزائرية، التقنيات الرقمية، وأفضل ممارسات الأعمال.
- **بناء الثقة :**كون الخدمات استشارية وتعتمد على الثقة، فإن الكفاءة المهنية والأخلاقية للفريق أمر بالغ الأهمية.

6-العملية(Process)

- **تحديد خطوات الخدمة بوضوح :**توضيح مراحل كل خدمة للعميل (من الاتصال الأولي حتى إنجاز المهمة).
- **الكفاءة و السرعة :**التركيز على تقديم الخدمات بسرعة و كفاءة، خاصة في تخليص المعاملات الإدارية، حيث الوقت عامل حاسم.
- **الشفافية :**إطلاع العميل على التقدم المحرز في العمل و توقعات الإنجاز.
- **آليات التغذية الراجعة :**جمع آراء العملاء بانتظام لتحسين جودة الخدمات.
- **الأتمتة الداخلية :**استخدام أنظمة داخلية لإدارة العملاء(CRM) ، تتبع المشاريع، و أتمتة بعض المهام الإدارية لزيادة الكفاءة.

7-الدليل المادي(Physical Evidence)

- **المكتب و البيئة :**التخطيط أن يكون المكتب جذابًا، منظمًا، و يعكس الاحترافية.
- **المواد التسويقية :**بطاقات العمل، الكتيبات، التقارير، العروض التقديمية ذات التصميم الاحترافي والعلامة التجارية الواضحة.
- **التواجد الرقمي :**موقع إلكتروني مصمم جيدًا، صفحات تواصل اجتماعي نشطة و محدثة، و مواد بصرية عالية الجودة.
- **شهادات العملاء و قصص النجاح :**عرض شهادات و تجارب العملاء السابقين (مع موافقتهم) لزيادة المصداقية.
- **العلامة التجارية :(Branding)** شعار و هوية بصرية مميزة تعكس احترافية و جدية المكتب

المحور الرابع
خطة الإنتاج والتنظيم



المحور الرابع: خطة الإنتاج و التنظيم

1- عملية الإنتاج : المكتب للخدمات فلا حديث عن انتاج لمنتج مادي

2 التموين: ليس الغرض منه انتاج سلع/بضائع بل لاستمرار تقديم الخدمة

3- اليد العاملة:

- ✓ المهنة مرتبطة ارتباط شخصي فلا حاجة لموظفين كثر في بداية النشاط الا لوظيفة السكرتارية بمهام متعددة و شخص مكلف كساعي correspondant و التوظيف يتضاعف حسب نمو نشاط المكتب اطرادا.
- ✓ بعض الوظائف يتم تقديمها بشكل خارجي عن المؤسسة externalisation كالمحاسبة...

4- الشراكات الرئيسية:

- ✓ الموردون، المستوردون/المصدرون، مصانع، تجار الجملة و نصف الجملة، ناقلين، سماسرة، مصرحين جمركيين.....Transitaires، فلاحين، صيادين...
- ✓ مكاتب استشارات مالية و محاسبة / محافظي حسابات / مدققين ماليين...
- ✓ مكاتب أعمال و سكرتاريا إدارية و ما شابهم
- ✓ وكالات الاتصال و الاشهار
- ✓ وكالات سياحية، مديريات السياحة
- ✓ إدارة الجمارك، الضرائب ، البنوك، التأمينات و التقاعد، أملاك الدولة، المحافظة العقارية...
- ✓ المركز الوطني للملكية الصناعية INAPI
- ✓ الديوان الوطني لحقوق المؤلف والحقوق المجاورة ONDA
- ✓ الغرفة الوطنية و الغرف الجهوية للتجارة CCI
- ✓ الغرفة الوطنية و الغرف الجهوية للصناعة التقليدية و الحرف CAM
- ✓ الغرفة الوطنية و الغرف الجهوية للفلاحة، مديرية الغابات
- ✓ غرف التجارة الجزائرية الأجنبية مثل: غرفة التجارة الجزائرية-الصينية، الجزائرية-التركية، الجزائرية-الإيطالية، الجزائرية-الألمانية...
- ✓ كل أصحاب المهن الحرة: أطباء، مهندسين معماريين، محامين، موثقين، محضرين قضائيين، محاسبين

ماليين، خبراء عقاريين، مترجمين معتمدين، كتاب مؤلفين، فنانين...

- ✓ كل أنواع الشركات، المؤسسات الاقتصادية و كل الاعوان الاقتصاديين بمن فيهم المقاولين الذاتيين، الحرفيين و الفنانين أيا كان نشاطهم في الجزائر و الخارج
- ✓ المجلس الوطني للمنافسة
- ✓ بورصة الجزائر بمختلف هياكلها
- ✓ الوكالة الجزائرية لترقية الاستثمار AAPI
- ✓ صندوق التمويل الجزائريASF
- ✓ مختلف المديريات التي تصدر تراخيص كالسياحة، الصحة، البيئة، النقل، الصناعة و المناجم، الصيد البحري و الموارد الصيدية، الفلاحة، الموارد المائية...
- ✓ مصالح المرافق الأساسية كسونلغاز، الجزائرية للمياه، اتصالات الجزائر...
- ✓ الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية في الجزائر nesda ، مراكز تطوير المقاولاتية cde
- ✓ الموانئ و المطارات.

المحور الخامس
الخطة المالية



المحور الخامس: الخطة المالية

1- التكاليف و الأعباء التي تدفع في بداية النشاط*

بند النفقات	التكلفة (DZD)
رسوم تسجيل مصاريف قانونية وإدارية (سجل تجاري، محضر قضائي، دليل تخليص، موثق، وغير ذلك...)	50.000, 00
إعادة تهيئة المباني	500.000, 00
شراء الأثاث و المعدات	1.000.000, 00
مصاريف التسويق الاساسية	200.000, 00
رأس المال الاحتياطي	100.000, 00
المجموع	**3.050.000, 00**

*التكاليف و الأعباء التي تدفع في بداية النشاط في السنة الأولى فقط / ليست نفقات دورية

2- رقم الاعمال / جدول حسابات النتائج المتوقع - سنويا

المبلغ (بالدينار الجزائري)	بند النفقات
7.200.000	رقم الأعمال / معاملة رقمية تقديرية
500.000	تكلفة الخدمات التي تم بيعها / تأجير المعدات
6.700.000	هامش الربح الاجمالي
	مسؤوليات التشغيل
840.000	- الكتلة الاجرية للمسير و موظف واحد
1.200.000, 00	- الإيجارات و رسوم الإيجار
200.000	- نفقات التسويق والإعلان
100.000	- النفقات الإدارية العامة
100.000	- تكاليف التأمين
100.000	- تكاليف الاهتلاك
100.000	- نفقات التشغيل الأخرى
4.060.000	الربح التشغيلي
0	المنتجات المالية *
0	العبء المالي **
4.980.000	الفائدة قبل الضرائب
0 (معفى) ***	الضرائب على الأرباح
4 060 000	صافي الربح

* لم يتم التخطيط لاستثمار مالي في السنة الأولى.

** نظرا لأن الرسوم المالية تقابل تكلفة اقتراض الموارد التي تم الحصول عليها من بنوك ودائنين ماليين مختلفين، فلا يتم التخطيط لأي تعويض للسنة الأولى

*** على افتراض الحصول على وسم لابل

3-خطة الخزينة

مكونات خطة التدفق النقدي

تتضمن خطة التدفق النقدي للشركات الصغيرة عادة ما يلي:

1-توقعات التدفق النقدي

- الإيرادات المتوقعة:
  - يجب على الشركة تحليل مبيعاتها السابقة و ظروف السوق الحالية للتنبؤ بالإيرادات المستقبلية.
- النفقات المخططة:
  - يجب أن تحدد الشركة جميع نفقاتها المتوقعة، بما في ذلك تكلفة السلع المباعة ونفقات التشغيل والنفقات الرأسمالية.
- صافي التدفقات النقدية المتوقعة:
  - يتم حساب صافي التدفقات النقدية المتوقعة بطرح النفقات المتوقعة من الإيرادات المتوقعة.

2-تمويل احتياجات رأس المال العامل

- رأس المال العامل:
  - هذا هو الفرق بين الأصول المتداولة والخصوم المتداولة.
- احتياجات رأس المال العامل:
  - هذه هي الأموال التي تحتاجها الشركة لتغطية احتياجاتها التشغيلية اليومية.
- مصادر تمويل متطلبات رأس المال العامل:
  - وتشمل مصادر تمويل متطلبات رأس المال العامل الأرباح المحتجزة وخطوط الائتمان والقروض القصيرة الأجل.

3-إدارة المخاطر المالية

- مخاطر السيولة:
  - هذا هو الخطر المتمثل في عدم قدرة الشركة على الوفاء بالتزاماتها المالية عند استحقاقها.
- مخاطر العملة:
  - هذا هو الخطر المرتبط بتقلبات أسعار الصرف.
- مخاطر الائتمان:
  - وهذا هو الخطر المتمثل في عجز العملاء أو المدينين عن سداد ديونهم.

- استراتيجيات إدارة المخاطر:
  - و تشمل استراتيجيات إدارة المخاطر التنويع والتغطية و التأمين.

4-مراقبة الأداء المالي

- المؤشرات المالية الرئيسية:
  - ويتعين على الشركة أن تتبع مؤشراتها المالية الرئيسية، مثل نسبة السيولة، و نسبة الدين إلى حقوق الملكية، و نسبة هامش الربح.
- التقارير المالية:
  - يجب على الشركة تقديم تقارير دورية عن أدائها المالي وتحديد مجالات التحسين.

عرض شهري على مدى ستة أشهر

الشهر	الرصيد النقدي الأولي (DZD)	المداخيل (DZD)	المدفوعات (DZD)	الرصيد النقدي النهائي (DZD)
جانفي	200,000	350,000	300,000	250,000
فيفري	250,000	380,000	320,000	310,000
مارس	310,000	400,000	350,000	360,000
أفريل	360,000	370,000	330,000	400,000
ماي	400,000	390,000	360,000	430,000
جوان	430,000	360,000	340,000	450,000

المحور السادس
النموذج الأولي التجريبي





المحور السادس: النموذج الاولي / التجريب





Accueil | Produits | Services | News | Contact

Maxtor®

Electroménager (Showroom Tipaza)

Change your Life!



Recherche OK





Maxtor Electronics est une marque de l'entreprise E.U.R.L TIC IMPORT, basée à Zone industrielle, Bordj-Bou-Arréridj. Import et fabrication d'appareilles életcroménagers/électroniques

Powered by WEB & IT

Copyright© MAXTOR Electronics 2013. Showroom Tipaza | Mentions légales

MOBISTANBUL

Vivre confortablement

Accueil | Qui simmes nous | Produits | Clients | Contact

GARDE ROBES



Présentation

Fabrication de:
meuble de cuisines
salles de bain
sallons,
bureaux,
portes,
chambres,
chambres d'enfants
Meubles de bureaux
Gardes-robe

Catalogue de produits

Adresse:
55, Cite Ben Sallah Oued-El-Alleug
Blida - Algérie

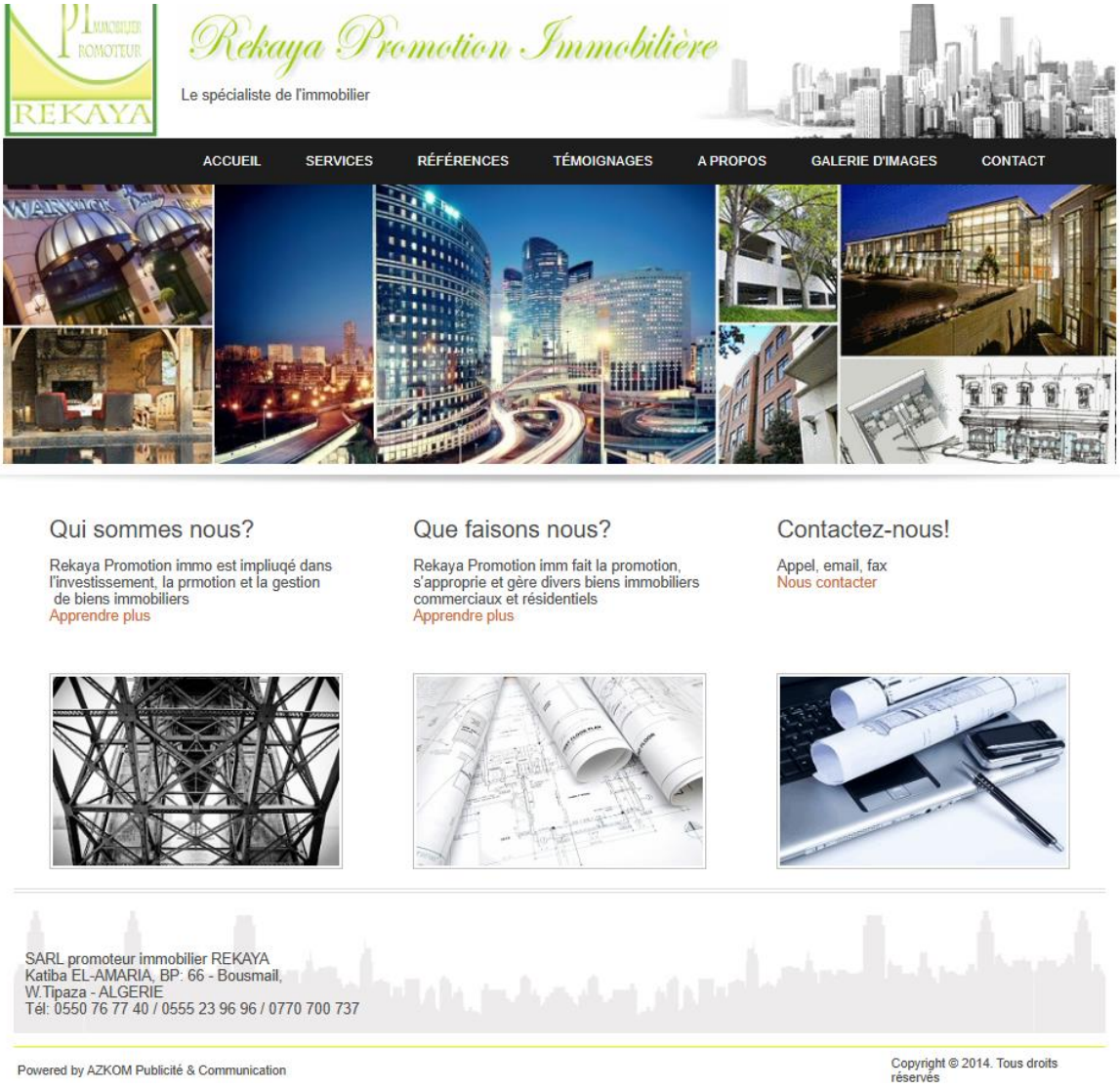
Tél.: +213 (0)555 15 62 18
+213 (0)540 36 90 10

Mobistanbul le spécialiste du mobilier d'Istanbul en Algérie

Copyright © 2014. Tous droits réservés

Powered by Webitech


Actualités: actualité 2
Accueil
Historique
Services
Références
Nos réalisations
Certificats
Contact
MEDICLIM®
Installation, Entretien, Maintenance
et Dépannage Climatisation
HITACHI
Haier
Carrier
LG
SAMSUNG
Midea
TOSHIBA
CLIMATISATION & FROID
Accueil
Mediclim est une entreprise spécialsée dans le froid et climatisation
Nos services
Etude en genie climatique
Installation tous types clim
DEVIS GRATUIT
SANS ENGAGEMENT
48h
Mediclim
Accueil | Historique | Services | Références | Nos réalisations | Certificats | Contact
Rue Allioua Foudil n° 255, Chéraga - Alger
Tél/Fax:+213 21 375 560
Mobile: +213 555 022 496 / +213 770 315 333
Copyright © 2014. Mentions légales
Powered by Webitech


Rekaya Promotion Immobilière
Le spécialiste de l'immobilier
REKAYA
ACCUEIL
SERVICES
RÉFÉRENCES
TÉMOIGNAGES
A PROPOS
GALERIE D'IMAGES
CONTACT
Qui sommes nous?
Rekaya Promotion immo est impliuqé dans l'investissement, la prmotion et la gestion de biens immobiliers
Apprendre plus
Que faisons nous?
Rekaya Promotion imm fait la promotion, s'approprie et gère divers biens immobiliers commerciaux et résidentiels
Apprendre plus
Contactez-nous!
Appel, email, fax
Nous contacter
SARL promoteur immobilier REKAYA
Katiba EL-AMARIA, BP: 66 - Bousmail,
W.Tipaza - ALGERIE
Tél: 0550 76 77 40 / 0555 23 96 96 / 0770 700 737
Powered by AZKOM Publicité & Communication
Copyright © 2014. Tous droits réservés

MALKI GLOBAL CONSTRUCTION

0560 021 833 / 0560 325 796
Cité Mansouri Ahmed, Bourkika. W.Tipaza

Slogan de l'entreprise

Menu

- Accueil
- Services & métiers
- Références & clients
- Contact



Accueil

Malki Global Construction est une entreprise algérienne basée Wilaya de Tipaza.

L'entreprise touche à une multitude d'activités liées entre elles, construction, transport de matières nécessaires à la construction (que ce soit bâtiments, travaux publics, hydrauliques...).

La location du matériel est actuellement notre activité dominante (matériel de manutention, génie civiel, transport et divers matériels en relation).

MGC (Malki Global Construction) est votre partenaire de confiance, on vous accompagne durant la réalisation de vos projets, oeuvres...etc du commencement à la finalisation via nos offres étudiées et notre réactivité.

Il est utile de noter que nous avons et nous sommes en train de travailler avec une clientèle algérienne et étrangère de renommée, citant à titre d'exemple:

- Bonatti SPA (Italie) et Bonatti EURL (Algérie), SNK International (Turquie), Unipav (Portugal), Denys (Belgique), Shapoorji Pallonji & Co. Ltd. (Inde), CSCEC (Chine), ETBBH: filière d'Adara (Turco-algérienne), Keller (France)

Powered by webitech

© Copyright 2014 Entreprise consctruction & location matériel

FLECOMAT Sarl - Abdelmoumene N°3 Sidi AblelKader Blida-Algérie. Tel: +213 (0)25 24 63 25 / Fax: +213 (0)25 24 60 62

FLECOMAT

Composants hydrauliques
(Raccords, Flexibles..), Atelier de sertissage



Accueil | Historique | Produits | SAV | Références | Contacts

CONTARINI ALFAGOMMA SAFLEX ASTEC I.M.M. HYDRAULICS

Contact

Nom
Email
Tél
Objet
Message
1000 Caractères restants

zpr t6b Recopier le code

Envoi

Siège social:

FLECOMAT Sarl - Blida

Abdelmoumene N°3, Sidi Abdelkader - Blida
Tél: 025 24 63 25 / **Fax:** 025 24 60 62
mobil :0770 92 90 91

FLECOMAT Sarl - Sétif

Cité Hachemi, coopérative Si-Foudil - Sétif
Tél/fax: 036 92 43 00 / **Mob.:** 0770 99 53 73

Accueil | Historique | Produits | SAV | Références | Contacts

Copyright © 2013 - 2017 Flecomat (Matériels et Composants Hydrauliques)

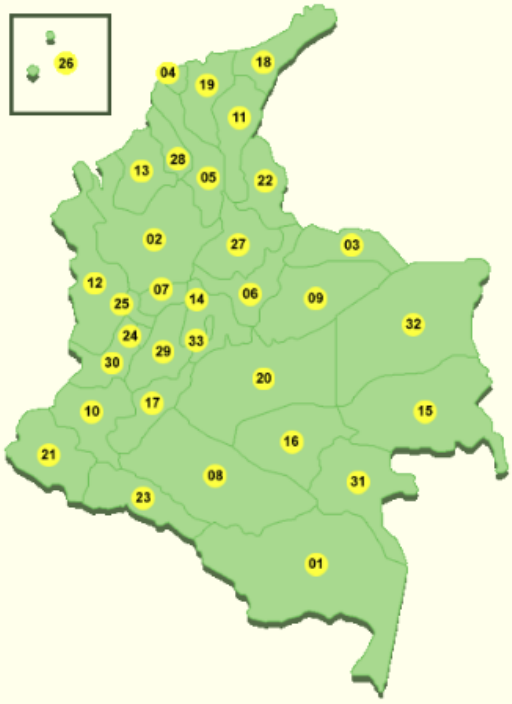
Mentions légales

Powered by WEB & IT

PRAVENTA.COM

Pagina principal | Publicar un anuncio | ventas | compras | Bienes raices | Contacto

Todas las categorías | Colombia | Buscar



01 Amazonas
02 Antioquia
03 Arauca
04 Atlántico
05 Bolívar
06 Boyacá
07 Caldas
08 Caquetá
09 Casanare
10 Cauca
11 Cesar
12 Chocó
13 Córdoba
14 Cundinamarca
15 Guainía
16 Guaviare
17 Huila
18 La Guajira
19 Magdalena
20 Meta
21 Nariño
22 Norte de Santander
23 Putumayo
24 Quindío
25 Risaralda
26 San Andrés & Providencia
27 Santander
28 Sucre
29 Tolima
30 Valle del Cauca
31 Vaupés
32 Vichada
33 Bogotá (Distrito Capital)

Copyright © 2009 Praventa.com

Solutions informatiques

25, route de bousmail, koléa 42400 - Wilaya de Tipaza
TEL/FAX +213.(0)24.38.24.74 /024.48.78.13 MOB: +213.(0)557.08.00.17
info@dzcomputer.com

Accueil | Qui sommes nous | Recherche de Produits | Services | Contacts



Produits

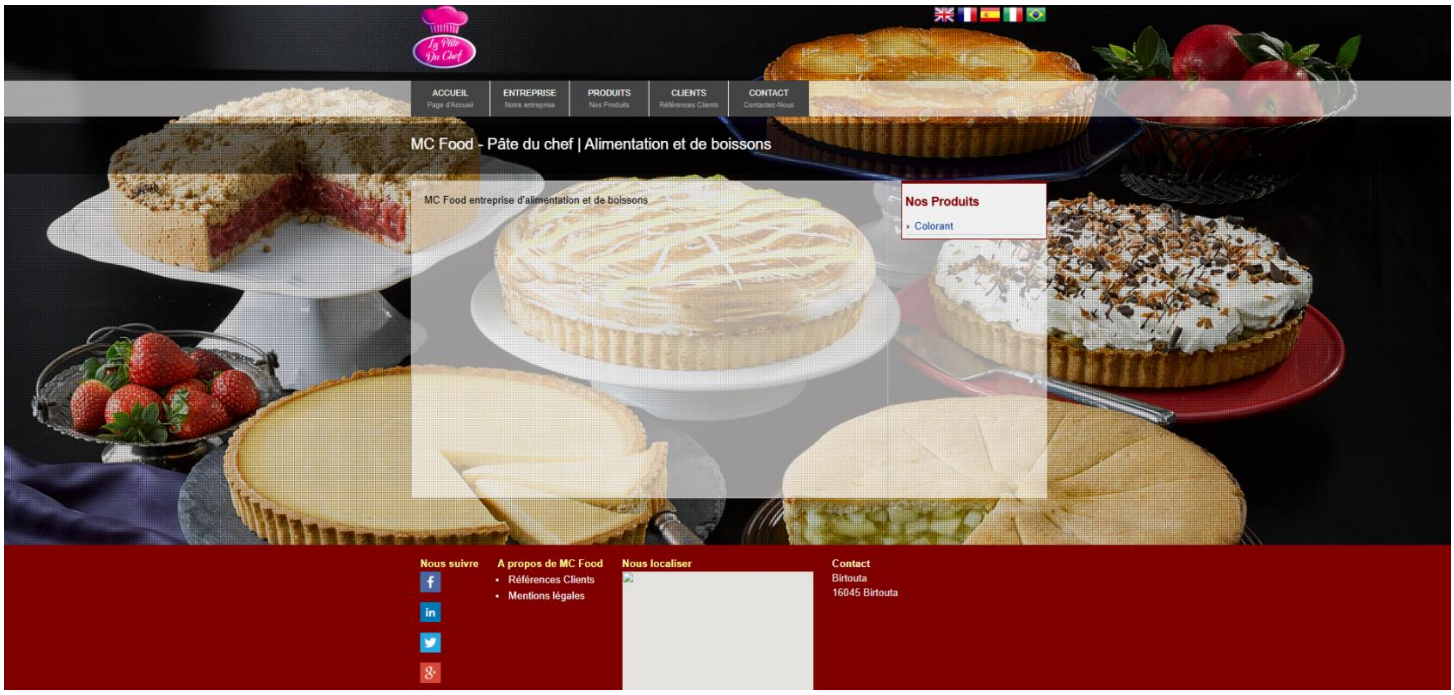
Choisir Matériel... Recherche

- PC DE MARQUE
- MICRO PORTABLE
- IMPRIMANTES & SCANNER
- CONSOMMABLES
- Accessoires
- PRODUITS DIVERS
- ONDULEURS/STABILISATEURS
- MICRO-ORDINATEUR
- PRODUITS D'INTEGRATION
- MOBILIER
- APPAREIL PHOTO &CAMESCOPE;
- RESAUX &RESEAUX; SANS FIL
- micro portable MSI
- STOCKAGE

Solutions Informatiques

Qu'est ce qu'un grossiste informatique? Par définition, le grossiste informatique achète du matériel informatique en gros pour revendre à son réseau de distributeurs et de détaillants. Il constitue un maillon essentiel dans la chaîne de distribution. Mais un grossiste informatique doit être bien plus que cela. Le grossiste informatique doit proposer des produits de bonne qualité technique à des prix compétitifs. Son catalogue doit être varié avec un stock conséquent . Enfin, le grossiste informatique doit toujours être réactif, proche de ses clients et des fournisseurs, être au courant de l'actualité informatique, anticiper les besoins pour proposer des produits neufs et innovants.
Vous cherchez un grossiste informatique, notre entreprise "solutions informatiques" réponds à ces critères . Nous partageons les mêmes exigences.

© Copyright 2009 - 2013 - Ets. Solutions Informatiques. Tout Droits Réservés
Powered by Webitech





CYLEXX est une marque de distribution de scooters, motos et quads regroupant de grandes marques chinoises fabriqués suivant les standards mondiaux de qualité et fiabilité, nous vous proposons une large gamme allant d'une cylindrée de 50 cc à 250 cc avec un design moderne et innovant au meilleure rapport qualité prix.

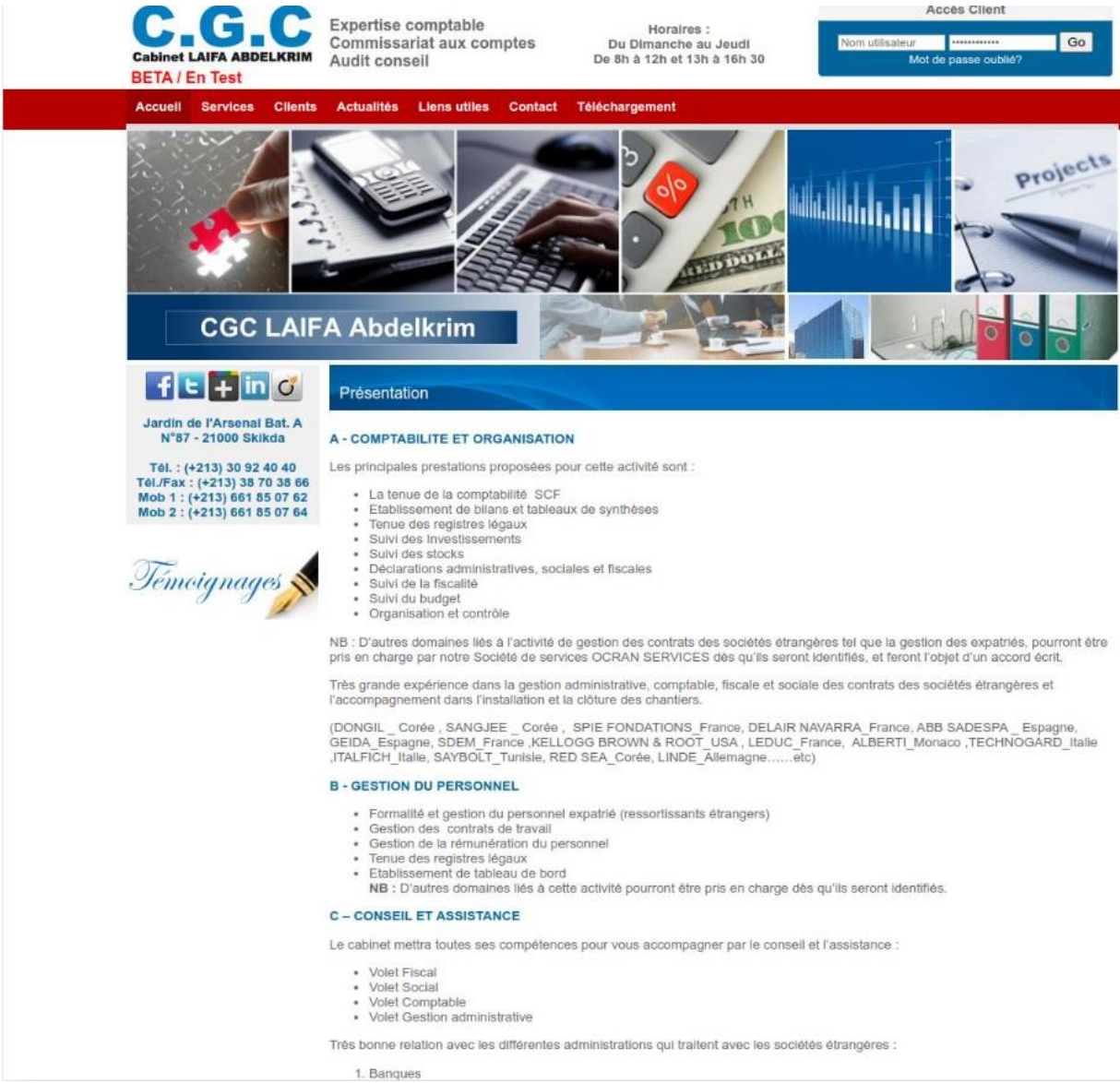
Nous proposons aussi une large gamme de quads d'une cylindrée de 50 cc a 400 cc convenant a différents types d'utilisation, randonnées, sport et utilitaire pouvant vous procurer des sensations fortes en forets, montagnes, circuits ou dunes .

Présent en Algérie depuis 2008 CYLEXX a pu mettre en place un réseau de distributeurs et cela afin d'être plus prêt de notre clientèle et de mieux la servir en terme de garantie, de service après vente..

Glossaire: 0-9 A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z

Scooter Moto Accessoires Pièces de rechange Réseau Services Contact

Copyright © Cylexx-Scooter Algérie 2010-2013. Scooters, Motos, Quads. Accessoires et pièces de rechange
Tous Droits Réservés



C.G.C
Cabinet LAIFA ABDELKRIM
BETA / En Test

Expertise comptable
Commissariat aux comptes
Audit conseil

Horaires :
Du Dimanche au Jeudi
De 8h à 12h et 13h à 16h 30

Accès Client
Nom utilisateur ••••••••••• Go
Mot de passe oublié?

Accueil | Services | Clients | Actualités | Liens utiles | Contact | Téléchargement

CGC LAIFA Abdelkrim

Jardin de l'Arsenal Bat. A
N°87 - 21000 Skikda

Tél. : (+213) 30 92 40 40
Tél./Fax : (+213) 38 70 38 66
Mob 1 : (+213) 661 85 07 62
Mob 2 : (+213) 661 85 07 64

Témoignages

Présentation

A - COMPTABILITE ET ORGANISATION

Les principales prestations proposées pour cette activité sont :

- La tenue de la comptabilité SCF
- Etablissement de bilans et tableaux de synthèses
- Tenue des registres légaux
- Suivi des Investissements
- Suivi des stocks
- Déclarations administratives, sociales et fiscales
- Suivi de la fiscalité
- Suivi du budget
- Organisation et contrôle

NB : D'autres domaines liés à l'activité de gestion des contrats des sociétés étrangères tel que la gestion des expatriés, pourront être pris en charge par notre Société de services OCRAN SERVICES dès qu'ils seront identifiés, et feront l'objet d'un accord écrit.

Très grande expérience dans la gestion administrative, comptable, fiscale et sociale des contrats des sociétés étrangères et l'accompagnement dans l'installation et la clôture des chantiers.

(DONGIL _ Corée , SANGJEE _ Corée , SPIE FONDATIONS_France, DELAIR NAVARRA_France, ABB SADESPA _ Espagne, GEIDA_Espagne, SDEM_France ,KELLOGG BROWN & ROOT_USA , LEDUC_France, ALBERTI_Monaco ,TECHNOGARD_Italie ,ITALFICH_Italie, SAYBOLT_Tunisie, RED SEA_Corée, LINDE_Allemagne.....etc)

B - GESTION DU PERSONNEL

- Formalité et gestion du personnel expatrié (ressortissants étrangers)
- Gestion des contrats de travail
- Gestion de la rémunération du personnel
- Tenue des registres légaux
- Etablissement de tableau de bord

NB : D'autres domaines liés à cette activité pourront être pris en charge dès qu'ils seront identifiés.

C – CONSEIL ET ASSISTANCE

Le cabinet mettra toutes ses compétences pour vous accompagner par le conseil et l'assistance :

- Volet Fiscal
- Volet Social
- Volet Comptable
- Volet Gestion administrative

Très bonne relation avec les différentes administrations qui traitent avec les sociétés étrangères :

1. Banques


MIK
SYSTEME MECANIQUE
Précision
Robustesse
Délais
Accueil | Historique | Produits | Services | SAV | Références | Contacts
Maintenance industrielle, usinage industriel, fabrication mécanique, charpente métallique, confection pièces, vente roulements, convoyeurs, rouleaux à tapis...
Usinage industriel
Accueil
CATÉGORIES
PRODUITS
SERVICES
Actualités
EURL MIK Algérie est une entreprise algérienne opérant dans le secteur industriel basée à Mostganem,
L'entreprise possède à son actif plusieurs années dans le domaine de taillage, d'engrenage et du dépannage en mécanique de précision. Nos connaissances et expériences nous permettent de vous offrir des services sans reproche, ainsi qu'une assistance technique pour vous permettre de choisir les meilleures solustions qui conviennent à vos besoins.
Sommaire à propos de MIK Algerie
Superficie globale de l'entreprise: 4.000 m2
Travaux: Tournage, Fraisage et taillage de toutes sortes d'engrenage, cannelures, pignons de toutes sortes, crémaillères, confection de convoyeurs de la bande transporteuse, wagonnets pour mines...etc
Gérant: KADDA Missoum
Effectif global: 64 employés
cadres de l'entreprise: 06
Agents de maitrise: 08
Ouvriers professionnels: 50
SKF Tmken NTN Roulement
Copyright © 2014 MIK (Maintenance Industrielle KADDA)

We keep the record straight by preserving government websites, news articles, historical data, and more. If you find our archive useful, please CHIP IN
INTERNET ARCHIVE WayBackMachine
http://dardecor.net/
Go MAY AUG SEP
6 captures
28 Sep 2014 - 1 Aug 2015
01
2014 2015 2016
About this capture

Accueil | Architecture d'intérieur | Espaces verts | Décoration & aménagement d'intérieur | Références | Contact

DAR & DÉCOR دار ديكور



Présentation

Grâce à notre solide expérience dans le domaine de la décoration et de l'aménagement intérieur, notre équipe apportera à votre espace une nouvelle âme avec ue touche design et moderne depuis la visite sur site jusqu'à la livraison de votre produit fini avec des choix happropriés des matériaux, des coloris et des textures selon vos goûts et vos envies.

Nous vous accompagnons dans un cadre professionnel durant toutes les étapes de la conception jusqu'à la réalisation de votre maison ou tout autre type d'espace pour vous assister à concrétiser vos idées tel que vous les imaginez.

Architecture d'intérieur



Besoin d'idées pour la décoration de votre maison ou votre jardin?

Dar & Décor vous permet de naviguer facilement et d'afficher une grande variété d'exposants dans le domaine de la décoration de maison et de la décoration d'intérieure.

Les produits sont présentés en utilisant une technologie unique qui les rend facile à consulter. Les sociétés participantes a cette exposition sont sélectionnées de manière minutieuse. Les exposants doivent se conformer à la plus haute qualité et normes de conception

Déco & aménagement

Décoration
Un coup de frais s'impose dans votre intérieur ! Changement de couleur, de sol, de mobilier... vous avez des idées mais n'osez pas vous lancer !!! En 1h ou 2h, nous vous accompagnons pour les choix à faire, afin de réussir au mieux cette transformation !

Aménagement partiel
Vous souhaitez changer votre intérieur ! Besoin d'espace, d'une nouvelle cuisine, d'aménager vos combles, d'une chambre ou salle d'eau supplémentaire... Nous aménageons vos pièces de façon optimale, fonctionnelle et esthétique, afin que votre intérieur vous ressemble !

Rénovation totale
En cours d'acquisition de votre futur lieu de vie, vous voulez le rénover, avant d'y emménager. Afin qu'il corresponde parfaitement à vos besoins, nous vous conseillons, du projet sur plan, à la réalisation.



Locaux professionnels
Nous vous orientons sur l'aménagement de vos espaces d'accueil, bureaux, boutique, show room... afin que vos clients aient immédiatement une bonne impression !

Bureaux



L'aménagement des bureaux influence l'efficacité des salariés. Un changement de site reste une opération à haut risque, qui doit être bien préparée en amont.

Aménagement intérieur des espaces commerciaux

Showroom



L'aménagement d'un showroom comme celui d'un magasin doit être le fruit d'un travail élaboré. Dans les deux cas, une bonne gestion de l'espace est cruciale : chaque m² doit être exploité pour servir un but précis.

Dar & Décor, entreprise spécialisée dans l'aménagement des locaux commerciaux vous livre ses conseils pour l'aménagement de vos showroom et magasins.

Surface commerciale

Décoration façades commerciales

Attirer, séduire, surprendre, éveiller l'attention, encourager l'acte d'achat, donner envie. Être en phase avec le marché pour transformer l'observateur passif en acheteur actif.

Dar & décor réalise vos projets d'aménagement de surfaces commerciales selon votre univers décoratif pour transmettre à vos clients l'identité visuelle qui vous ressemble.

Restaurant



Notre force c'est la personnalisation de votre projet au travers des images qui vous transporterons dans votre futur. C'est aussi de pouvoir réaliser votre vision en images 3D et en plans d'exécution, de vous montrer le futur au travers de notre travail afin de mieux anticiper

Hotellerie



Solutions d'aménagement uniques
Chambres d'hôtel, restaurants, lounges, réceptions, chambres d'hôtes, zone bien-être, espace de réunion ...
Dar & décor propose des solutions d'aménagement uniques pour se sentir bien dans la pièce.
Solutions de qualité irréprochable à des prix raisonnables. Pour les petits et grands projets. Pour les pièces individuelles ou les solutions d'aménagement d'intérieur complètes de A à Z.

Espace vert

Décoration restaurants

L'entreprise dar & décor située à Dely Ibrahim, est spécialisée dans la création et l'aménagement d'espaces verts, gazon synthétique, sol souple, aire de jeu et fitness de plein air "Doapark".

Notre équipe de professionnels intervient dans toute la région.

Nous réalisons également des prestations d'entretien ponctuel ou mensuel.

Notre bureau d'études met son savoir-faire et sa créativité à votre disposition pour vous apporter des conseils en respectant vos idées, vos envies et en faisant tout pour les mettre en oeuvre.

La création de plan sur logiciel et de photomontage permet de visualiser votre futur jardin.

Que vous soyez une copropriété, une collectivité locale, un particulier, un professionnel, un hôtel ou une école, vous pouvez nous contacter, nos devis sont gratuits, nous étudierons avec vous la meilleure réponse à vos attentes.

DAR & DÉCOR دار ديكور

Siège
Rue RTT 1er étage, bois des cars, Daly Brahim - Alger
Tél: 0660365746 / 0550033696

Bureau Sétif
Rue Saad Bouzid , Ain drouje, 1er étage, Sétif
Tel: 0660 36 57 46

© Décoration & Aménagement d'intérieur
Powered by Webitech

Farid Sidoummou

ART ALGÉRIE

Site de l'Artiste Peintre Farid SIDOUMMOU

Menu
- Farid SIDOUMMOU
- Participations
- Oeuvres
- Contact
- ↑Retour Haut

Farid SIDOUMMOU

Artiste Peintre Algérien, ayant aimé le dessin d'abord depuis mon plus jeune âge. Influencé par les Artistes peintres, Maitres: Mohamed Belalia et Abdelkader Benaouda, je me suis inspiré et appris de leurs œuvres/techniques.

Avec leurs encouragements et conseils j'ai développé mon propre style et technique tout en restant en formation théorique permanente grâce aux formations en ligne et en contact permanent avec d'autres artistes.

Membre de :
- **UNAC** (Union Nationale des Arts Culturels)
- Auteur membre de l'**ONDA** (Office National des Droits d'Auteur et Droits Voisins)

Techniques:
- Peinture à l'Acrylique sur supports (toile, papier entoilé, bois, papier maquette..),
- Dessin aux crayons graphite, crayons couleurs, stylos à bille (Ball point pen), technique mixte (feutres+crayons couleurs),
- Design

Participations

Participations aux expositions :
2000 - Exposition Collective "Espace de Tipaza".
2001 - Exposition Collective "Hôtel Dar Nouar, La Marsa, Tunis - Tunisie".
2004 - Exposition Collective "Centre commercial Galaxie, Tunis - Tunisie ".
2004 - Exposition Collective "Direction de la culture, Wilaya de Blida ".
2005 - Exposition Individuelle "Maison de jeunes, Bourkika - Wilaya de Tipaza ".
2008 - Exposition Collective "Maison de jeunes, Bourkika - Wilaya de Tipaza ".
2011 - Exposition Collective "Maison de jeunes, Bourkika - Wilaya de Tipaza ".
2014 - Exposition Collective, mois du Patrimoine "Musée Emir Abdelkader, Miliana".
2015 - Exposition Collective, mois du Patrimoine "Musée Emir Abdelkader, Miliana".
2015 - Exposition Collective, "Ligue des activités culturelles et scientifiques de jeunes, Wilaya de Tipaza".
2016 - Exposition Collective, "Ligue des activités culturelles et scientifiques de jeunes, Wilaya de Tipaza".
2016 - Exposition Collective, mois du Patrimoine "Musée Emir Abdelkader, Miliana".
2016 - Exposition Collective, Maison de jeunes, Sidi-Rached - Wilaya de Tipaza ".
2017 - Exposition Individuelle "Centre de Loisirs Scientifiques, Bab- Djzayer - Wilaya de Blida "
2017 - Exposition Individuelle "Centre culturel Mohamed Khedaoui, Cité Bounaâma Djilali - Wilaya de Blida ".

Oeuvres




Select Language
SARL adara
Accueil
Informations
Produits
Informations Techniques
Contact
Mentions Légales
ADARA ROTO
25000L
15000L
10000L
5000L
3000L
2000L
1000L
800L
700L
500L
Accueil
Nos produits



Références de sites Web positionnés sur les moteurs de recherche

Références : Ci-dessous une liste de références (sites en première page Google étant le plus important moteur de recherche suivis de mots clés en italique) / la liste date de quelques années

1- **engindz.com** → *engin*, *engins*
Le site en première page rien qu'avec un seul mot clé à orthographes variées

Le site est aussi positionné pour des centaines d'autres mots clés (noms de marques et matériel couplés au mot clé algérie) par exemple : *camion algerie*, *grue algerie*, *tracteur algerie, jcb algerie, case algerie, betonniere algerie.*

2- **autosdz.com** → *voitures algerie, autos algerie, vehicules algerie, pick-up algerie, moto algerie*
3- **dzcomputer.com** → *informatique algerie, grossiste informatique algerie, fournisseur informatique algerie, laptop algerie*, *ordinateur algerie..*
4- **transitmekhzoumi.com** → *transit algerie*
5- **dztransport.com** → *transport algerie*
6- **artisanat-tunisie.net** → *artisanat tunisie, produit artisanal tunisien, poterie tunisie…*
7- **immobilier-en-algerie.com** → *immobilier algerie, villa hydra algerie..*
8- **djemla.com** → *site annonce algerie*
9- **photosebbah.com** → *studio photo algerie*
10- **praventa.com** → *anuncios gratuitos colombia, compra venta colombia*
Ce site est positionné en espagnol
11- **ccfk-dz.com** → cabinet comptabilite algerie, commissariat aux comptes algerie, conseil fiscal algerie..

12- **maitre-elkhelifi.com** → *avocat algerie, cabinet avocat algerie, bureau avocat algerie, consultations juridiques algerie, conseils juridiques algerie, avis juridiques algerie, إستشارات قانونية الجزائر, مكتب محاماة الجزائر*

13- **cylexx-scooter.com** → *quad algerie, importateur moto algerie, distributeur scooter algerie, pieces de rechange moto algerie, accessoires scooter algerie…*

14- **editpubdz.com** → *publicite algerie, pub algerie*

15- **webitech.net** → *conception sites internet algerie, conception sites web algerie, hebergement algerie, cms algerie, referencement algerie, seo algerie, e-marketing algerie.*

16- **competition.dz** →Il s'agissait d'une analyse et réparation d'anomalies de positionnement

17- **dzlaptop.com** → *laptop algérie, laptops algérie, pc laptop algérie, maintenance ordinateurs portables algerie*

18- **hotel-tipaza.com** → *hotel tipaza*

19- **flecomat.com** → *flexibles hydraulique algerie , Composants Hydrauliques algerie, Raccords hydrauliques algerie*

20- **andalus-tech.com** → pointeuse algerie, badgeuse algerie, traçabilite algerie, zkteco algerie, evolis algerie

21- **upms.dz** → primavera algerie

22- mikalgerie.com → fabrication mecanique algerie, maintenance industrielle algerie...

23- maxtordz.com → éléctroménager algerie

قائمة الملاحق



مخطط نموذج العمل BMC

Customer Segments

1- **التجار بكل اصنافهم**: في الجزائر او اجانب التجار العاديين و المستوردين او المصدرين و المصنعين و أصحاب الوكالات العقارية و الاسفار، مدارس تعليم السياقة، المدارس الخاصة، شركات النقل، الصيادون، الفلاحون... كلهم يصنفون كتجار لالتزامهم بالقيد في السجل التجاري فعلا او يصنفون كذلك حكما لانطباق قانون الممارسات التجارية على بعضهم

2- **باقي الاعمال الحرة**: الملزمون بمسك دفاتر خاصة كالمحامين/الموثقين/ المحضرين القضائيين، الأطباء، المهندسين و الخبراء العقاريين، ... و ما يدور في فلكهم.

3- **القانون يمختلف اشطتهم**

4- **الحرفيون بكل انشطتهم**

Customer Relationships

- إرساء علاقة ودية تتحدى الجانب المادي و الحرص على ابقائها مع الزمن بتقديم خصومات معتبرة للزبائن العائدين returning customers او من يرسلون زبائن Referring system
- البحث المستمر عن عملاء جدد من خلال المعارض المتخصصة كالصالونات التكنولوجية الرقمية، ترك بطاقات زيارة لدى الإدارات الأكثر تعاملا مع المواطنين خاصة في جانب الاعمال..
- الاستفادة من توصيات العملاء القدامى
- استشارة أولية مجانية متابعة مخصصة حسب المشروع
- تواصل دوري وتقديم تقارير
- عقود خدمة سنوية أو حسب المهمة
- دعم بعد الخدمة

Channels

- الوسائل الرقمية المتاحة كالمواقع المشهرة، مدونة blog، قنوات التواصل الاجتماعي مثل صفحة فايسبوك Instagram ، صفحة LinkedIn، قناة يوتيوب، الإشهار في دليل المواقع annuaires و تقنيات أخرى كثيرة كال Forums،
- اتصال مباشر من خلال المعارض و الصالونات الرقمية و معارض الإنتاج الاقتصادية الوطنية و الدولية
- قنوات راديو جهوية وطنية او اجنبية...

Value Propositions

- عمل موثوق من ناحية النوعية، احترام الزمن المنجز فيه العمل فالأمران دعامة لربح الوقت، المصاريف والجهد فصاحب المشروع / التجارة سينشغل فقط بالأمور المتعلقة بتحسين انتاجه/ تصريفه...الخ دون الالتفات للتعقيدات الإدارية.
- Accessibilité من خلال سهولة الوصول للعميل و امكانية التعامل عن بعد
- إمكانية الانتقال للزبون بالنسبة للتجار/الشركات/الصانع التي تود ذلك
- السهولة و المرونة في الحصول على المعلومة حول الخدمة/المنتج، طلبها و وصولها دون عناء التنقل من خلال منصات مختلفة... web 3.0 -
- مساعدة الإدارات في الاستجابة لطلبات التجار فمن جهة نقص توافد التجار للإدارات لأنه سبب للفوضى و ضغط على العمال أي ربح الوقت من العمال لخدمة التجار بشكل أفضل و أسرع.
- تسهيل تجربة الشركات الأجنبية في الجزائر و بالتالي تشجيع الاستثمار الأجنبي من خلال سهولة الاتصال الكترونيا و بلغات اجنبية للحصول على صورة متكاملة عن مناخ الاستثمار قبل القدوم و هو بدوره يساهم في ادخال العملة الصعبة للبلاد من خلال ضخ التمويلات اللازمة عند بدأ النشاط
- خدمات متكاملة في مكان واحد بدل عدة مكاتب خدمات
- التسهيلات المذكورة تساهم في تحسين الحياة الاقتصادية و بالتالي إمكانية التوظيف

Key Activities

1- **خدمات البزنس/التجارة:** تقديم استشارات للتجار، الحرفيين، المنتجين و عموم الناعبين الاقتصاديين دراسة مشاريع، اختيار الأنشطة الممارسة...

2- **تخليص المعاملات الإدارية:** لصالح التجار، الحرفيين، المنتجين و عموم الناعبين الاقتصاديين من خلال تخليص المعاملات الإدارية ذات الصلة او اعمال السكرتاريا الادارية

3- **خدمات تكنولوجيا المعلومات**: من خلال تصميم المواقع الالكترونية، الاشهار الالكتروني، رقمنة الوثائق. تصميم و تثبيت برامج خاصة بالشركات ERP, CRM, gestion de parc,...

4- **تنظيم ورشات ودورات تدريبية**

5- **-تمثيل العملاء أمام الإدارات أو الشركاء**

Key Resources

- القدرات الذاتية
- معرفة بتكنولوجيات الاعلام الالي و الأنترنت – جائزة ثالث أفضل موقع تجاري جزائري خلال صالون دولي MED-IT 2009، تحكم في برمجيات المواقع و ما يرتبط بها.
- معرفة بالجانب القانوني بحكم ماستر سابق في قانون الاعمال و الدولي + قاعدة بيانات تشريعية وتجارية
- معرفة ببعض اللغات الأجنبية
- شبكة علاقات واسعة في إدارات و أعوان اقتصاديين

Key Partnerships

- مكتب محاسبة / مستشار مالي
- وكالات اتصال و اشهار و خدمات اخرى لتقديم عروض مشتركة
- مديريات التجارة، مراكز السجل التجاري الجهوية، غرف التجارة و الصناعة الوطنية و الجهوية CCI
- غرف الصناعة التقليدية الوطنية و الجهوية CAM
- جمعيات التجار و الحرفيين الوطنية و الجهوية
- إدارات الضرائب و الجمارك، التامينات..
- مكاتب خدمات بأعمال مماثلة بعيدة جغرافيا لتلافي المنافسة
- مكاتب التصدير و الاستيراد، مصرح جمارك، وكيل عبور...
- البلديات و الجماعات المحلية
- الموثقين و المحضرين القضائيين
- الزملاء من نفس المهنة و التخصصات
- التجار بذاتهم
- الاهل و الدائرة المقربة من الأصدقاء
- مديرية البيئة، مكاتب الدراسات البيئية..
- المعهد الوطني للملكية الصناعية
- البورصة...
- مقاولين ذاتيين في المجال الاقتصادي

Cost Structure

1- النفقات الأولية لبدأ كل نشاط كتكاليف الاشتراكات الهاتف/الانترنت، السجل التجاري و ما شابه

2- تكاليف إيجار المكتب والتجهيزات، تكاليف التسويق والإشهار

Revenue Streams

1 أتعاب استشارية مقابل خدمات محددة (مشروع، عقد، ملف، برنامج تسيير شركةERP
2 اشتراكات شهرية/سنوية للشركات كخدمة التصريح الشهري للضرائب
3 مداخيل من التكوينات وورشات العمل
4 عمولات من شراكات استراتيجية

المصادر القانونية الأساسية المرتبطة بالتجارة و ميدان الاعمال:

أولا- الاتفاقيات و المبادىء الدولية:

أ- ما يتعلق بالتجارة و القانون الدولي البحار:

- ✓ اتفاقيات منظمة التجارة العالمية(WTO)
- ✓ اتفاقية حقوق الملكية الفكرية(TRIPS) 1994
- ✓ اتفاقية الأمم المتحدة لقانون البحار1982 – (UNCLOS)
- ✓ اتفاقية هامبورغ النقل البحري للبضائع (1978)
- ✓ اتفاقيات التجارة الإلكترونية البحرية / قانون الأونسيترال للتجارة الإلكترونية
- ✓ اتفاقية التجارة العربية، و المعروفة أيضًا باسم منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (GAFTA) 1981
- ✓ مبادئ UNCTAD حول المسؤولية والتعويض في النقل البحري
- ✓ المبادرة من أجل التجارة الإلكترونية و التنمية الرقمية

ب-ما يتعلق بالقانون الدولي للعمل:

- ✓ اتفاقية العمل الجبري (رقم 29 - 1930)
- ✓ اتفاقية الحرية النقابية و حماية الحق في التنظيم (رقم 87 - 1948)
- ✓ اتفاقية الحق في التنظيم و المفاوضة الجماعية (رقم 98 - 1949)
- ✓ اتفاقية المساواة في الأجر (رقم 100 - 1951)
- ✓ اتفاقية إلغاء العمل الجبري (رقم 105 - 1957)
- ✓ اتفاقية التميز في الاستخدام و المهنة (رقم 111 - 1958)
- ✓ اتفاقية الحد الأدنى لسن العمل (رقم 138 - 1973)
- ✓ اتفاقية أسوأ أشكال عمل الأطفال (رقم 182 - 1999)

ج-ما يتعلق بالقانون الدولي للبيئة:

- ✓ اتفاقية التجارة الدولية في الأنواع المهددة بالانقراض 1973 – (CITES)
- ✓ اتفاقية روتردام بشأن الموافقة المسبقة عن علم للمواد الكيميائية – 1998

ثانيا- القوانين المحلية:

- ✓ قانون الممارسات التجارية رقم 04-02 (ج.ر 41) المعدل و المتمم بالقانون رقم 10-06 (ج.ر 46)، يهدف إلى تنظيم وضبط الأنشطة التجارية وحماية المستهلكين والأعوان الاقتصاديين من خلال تحديد قواعد و مبادئ الشفافية والنزاهة في الممارسات التجارية.
- ✓ قانون رقم 18-09 (ج.ر 35)، يعدل و يتمم القانون رقم 09-03 و المتعلق بحماية المستهلك و قمع الغش.
- ✓ قانون 18-05 يتعلق بالتجارة الإلكترونية.(ج.ر28)
- ✓ قانون رقم 22-18 يتعلق بالاستثمار.(ج.ر 50)
- ✓ قانون رقم 21-15 ، يتعلق بمكافحة المضاربة غير المشروعة. (ج.ر 99)
- ✓ قانون رقم 19-14 يتضمن قانون المالية لسنة 2020.(ج.ر 81)
- ✓ قانون رقم 15-15 يعدل و يتمم الأمر 03-04 و المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع و تصديرها.(ج.ر 66)
- ✓ قانون رقم 13-06 (ج.ر 39)، يعدل و يتمم القانون رقم 04-08 و المتعلق بشروط ممارسة الأنشطة التجارية.
- ✓ القانون رقم 09-23 ، يتضمن القانون النقدي والمصرفي(ج.ر 43)
- ✓ مرسوم تنفيذي رقم 21-170 ، يحدد شروط و كيفيات الحصول على المزايا الجبائية الممنوحة للمؤسسات التي تحمل علامة مؤسسة ناشئة أو علامة حاضنة.(ج.ر 33)
- ✓ المرسوم التنفيذي رقم 06-215، الذي يحدد شروط وكيفيات ممارسة البيع بالتخفيض و البيع الترويجي(ج.ر 41)
- ✓ مرسوم تنفيذي رقم 16-66، يحدّد نموذج الوثيقة التي تقوم مقام الفاتورة وكذا فئات الأعوان الاقتصاديين الملزمين بالتعامل بها.(ج.ر 10)
- ✓ مرسوم تنفيذي رقم 05-468، يحدّد شروط تحرير الفاتورة وسند التحويل ووصل التسليم والفاتورة الإجمالية وكيفيات ذلك.(ج.ر 80)
- ✓ مرسوم تنفيذي رقم 95-305 ، يحدّد كيفيات تحرير الفاتورة.(ج.ر 58)
- ✓ مرسوم تنفيذي رقم 90-85 ، يتعلق بأشكال الفوترة وشروطها.(ج.ر 11)
- ✓ المرسوم التنفيذي رقم 05-458(ج.ر 78)، الذي يحدد كيفيات ممارسة نشاطات استيراد المواد الأولية، المنتوجات و البضائع الموجهة لإعادة البيع على حالتها المعدل والمتمم بالمرسوم التنفيذي رقم 13-141 (ج.ر 21)
- ✓ الأمر رقم 03-03 (ج.ر 43، المتعلق بالمنافسة، تم تعديله وتتميمه بموجب المادة 2 من القانون رقم 10-05 ج.ر

43، وتم تعديله أيضًا بموجب المادة 3 من **القانون رقم 08-12** (ج.ر 52)

- ✓ **الامر** رقم **22-09** يعدّل ويتمّم **الأمر** رقم **75-59** المتضمن القانون التجاري الجزائري.(ج.ر23)
- ✓ **قرار مؤرخ في 2013**، يحدّد مفهوم فعل إعداد الفواتير المزورة أو فواتير المجاملة وكذا كيفيات تطبيق العقوبات المقررة عليها (وزارة المالية).

قطاع النشاط الخدمات	رمز أو رموز النشاط النشاط أو الأنشطة الممارسة
601119	شركة تسيير الإيواء السياحي
609001	مؤسسة أعمال السكريتاريا و الإستشارة الإدارية
612205	مكتب أعمال
605001	وكالة الإشهار
615001	تمثيل أو وكالة تجارية للدول والجماعات الأجنبية
615002	تمثيل أو وكالة تجارية للمؤسسات العمومية الأجنبية
612206	وكيل تجاري
609004	كاتب عمومي
607001	مكتب الدراسات والإستشارة في الإعلام الآلي (كونسولتينج)
607017	مكتب استشارة، دراسات و مساعدة في مجال الاستثمار
607078	مكتب الإستشارات والدراسات في المجالات التجارية
607031	مكتب الدراسات في الأرشيف الوثائقية و المعلومات
607077	مكتب استشارة دراسات و مساعدة في اللوجيستيك
607035	– مؤسسة التصميم و التشكيل – ديزاين
605045	خدمات التصميم المتخصصة
607069	برمجة أنظمة الإعلام الآلي
609002	سحب المخططات ، إستنساخات مختلفة
607055	ورشة النمذجة
607032	استشارة ، تقديم خدمات ذات طابع فني
607030	إستشارة ، مساعدة ، تقييم و إعداد برامج التكوين.

تفصيل حول النشاط الإقتصادي 609001

المضمون | النشاطات الإضافية | مراجع النص

-كل أعمال السكريتاريا وإستنساخ كل الوثائق (غير الرسمية)؛
- كل أعمال الترجمة غير الأعمال التي ينجزها المترجمون الرسميون ؛
تحضير وتنفيد الإرسالات البردية ؛
- المساعدة لدى الإدارات العمومية و الخاصة؛
- المساعدة لدى المصالح الأجنبية.

تفصيل حول النشاط الإقتصادي 607001

المضمون | النشاطات الإضافية | مراجع النص

- نشاطات الدراسات والإستشارات في مجالات أنظمة الإعلام الألي (معدات برامج الإعلام الألي)،
- نشاطات تطوير ، إنتاج ، تزويد وتوثيق برامج الإعلام الألي المعيارية (برامج صالحة للإستعمال ... إلخ) وكذا نشرها؛
- إستشارة ومتابعة التطبيقات ،
- مساعدة في تركيب أو وضع تجهيزات أو معدات الإعلام الألي .

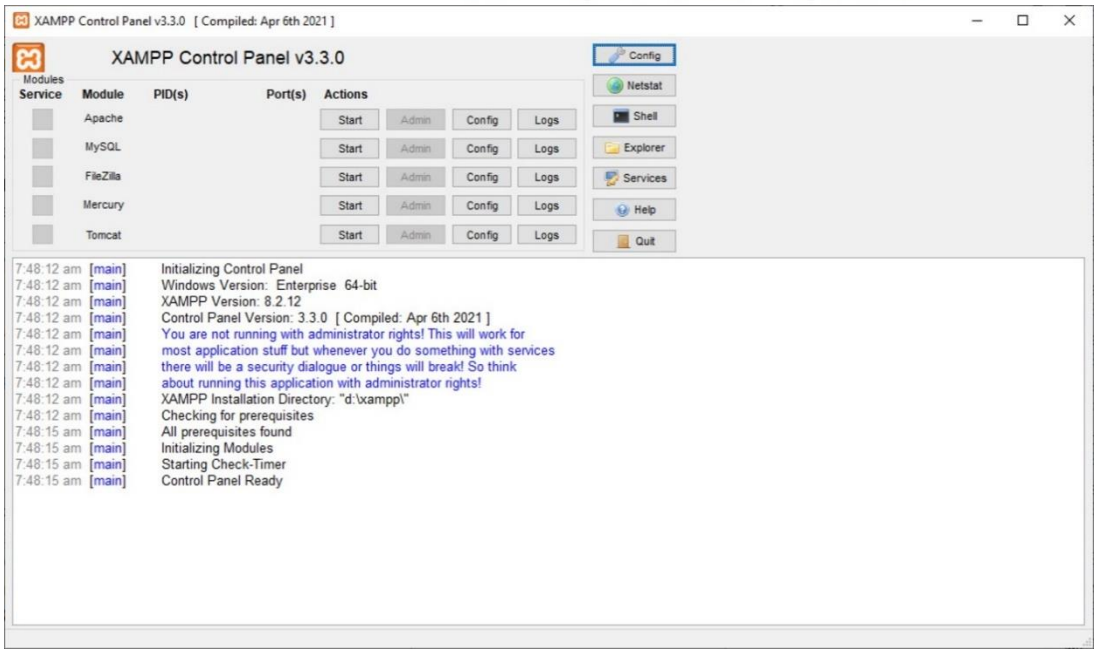
Logiciels, langages de programmation et frameworks

Sites Web responsives









CERTIFICAT D'AUTHENTICITÉ

Le présent certificat, certifie que l'œuvre identifiée ci-dessous est bien une œuvre originale de l'artiste.

Titre : _____

Artiste : _____

Année de création : _____

Matériaux, techniques et procédés : _____

Dimensions (hauteur / largeur / profondeur) : _____

Signature de l'artiste : Oui ☐ Non ☐

Autre inscription (recto / verso) : _____

Valeur de vente : _____

Signature du certificateur : _____ **Date :** _____

Aptitudes relatives aux activités principales



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

شهادة الماستر

إن وزير التعليم العالي والبحث العلمي،

- بمقتضى القانون رقم 99-05 المؤرخ في 18 ذي الحجة عام 1419 الموافق 4 أبريل سنة 1999 والمتضمن القانون التوجيهي للتعليم العالي، المعدل والمتمم،
- وبمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 06-265 المؤرخ في 17 شعبان عام 1429 الموافق 19 غشت سنة 2006 والمتضمن نظام الدراسات للحصول على شهادة الليسانس وشهادة الماستر وشهادة الدكتوراه،
- وبمقتضى القرار رقم 686 المؤرخ في أول أوت 2018 والمتضمن تفويض مديري مؤسسات التعليم العالي إمضاء شهادات التعليم العالي،
- وبناء على محضر لجنة المداولات بتاريخ: 2024/06/30

يمنح السيد (ة): سيدمو فريد

المولود (ة) في: 1978/04/11 بـ: حجوط

شهادة الماستر

الميدان: حقوق و علوم سياسية

الشعبة: حقوق

التخصص: قانون الأعمال

المسلمة من قبل المؤسسة الجامعية: جامعة البليدة 2

حررت في: البليدة بتاريخ: 2024/10/08 تحت رقم: 0071

إمضاء: عميد الكلية

عبد الصمد عقاب

إمضاء مدير المؤسسة الجامعية

المكلف بتسيير شؤون

إدارة مديرية جامعة البليدة 2

أ. د. مزوغ عادل

It is decreed to M. SIDOUMMOU Farid

Né (e) le: 11/04/1978 at: Hadjout

Le Diplôme de Master

Domaine: DROIT ET SCIENCES POLITIQUES

Filière: DROIT

Spécialité: DROIT DES AFFAIRES

Délivré par l'établissement universitaire: université de blida 2

N°: 0732151

UN0902/2024/2297211230/M/0071

الاتحاد الوطني للفنون الثقافية
Union Nationale des Arts Culturels
National Union of Cultural Art
Siege Social
01, Rue Lieutenant Mohamed Touileb
ALGER
Galerie Mohamed Racim 7,Avenue Pasteur
ALGER

Racim

N° envoi.....
Ref 8514 NAC 2016.

Alger, le 30 NOV 2016

ATTESTATION DE MEMBRE ADHERANT DE L'UNAC

Je soussigné : **ARROUSSI Amel.**

Responsabilité : **Président de l'Union Nationale des Arts Culturels.**

Certifie par la présente que : **Mr SIDOUMMOU Farid.**

Née le : **11.04.1978 à Hadjout - (Algérie).**

Adresse : **44,rue Kahal Abdelkader Bourkika –Tipaza (Algérie).**

Est membre de l'UNAC, en sa qualité de : **Artiste Peintre / Désigner.**

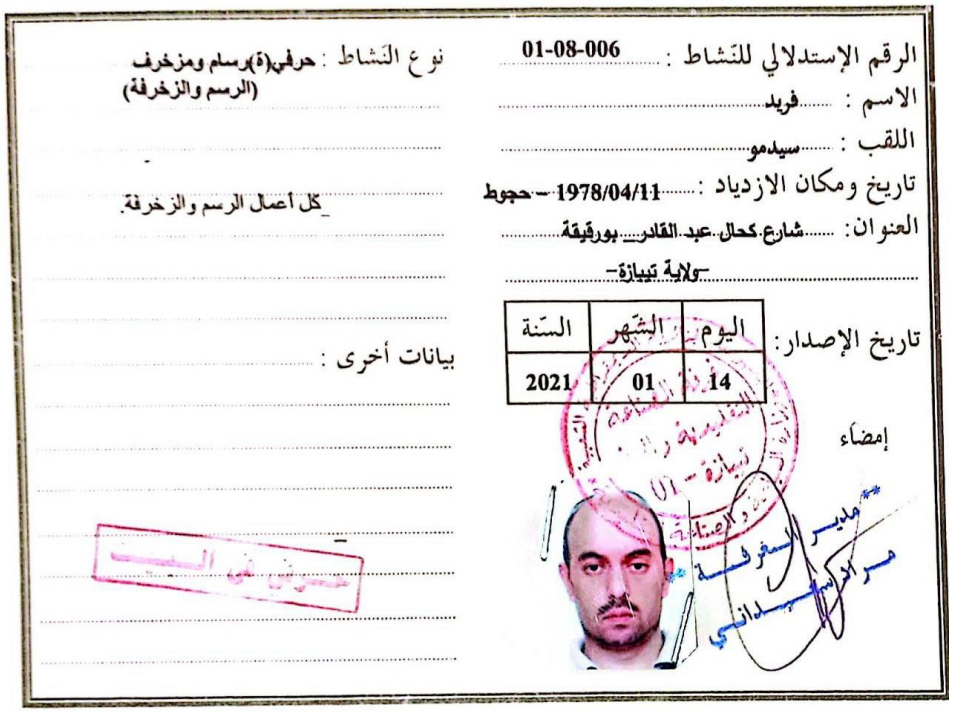
Et ce depuis : **2015 à ce jour.**

En foi de quoi, je signe la présente attestation pour servir et valoir ce que de droit

Président Amel ARROUSSI

Le Président de l'UNAC
A.ARROUSSI.

Tel / Fax : 021 63 20 58 . Mob : 070 90 57 91 . Compte CPA N° 00 101 418 2491611 28 , Agence Didouche Mourad , Alger



الرقم الإستدلالي للنّشاط : 01-08-006
الاسم : فريد
اللقب : سيدمو
تاريخ ومكان الازدياد : 1978/04/11 – حجوط
العنوان : شارع كحال عبد القادر بورقيقة
ولاية تيبازة

اليوم	الشّهر	السّنة
14	01	2021

تاريخ الإصدار:
إمضاء

نوع النّشاط : حرفي(ة)رسام ومزخرف (الرسم والزخرفة)
كل أعمال الرسم والزخرفة.
بيانات أخرى :



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
بطاقة المقاول الذاتي
51883128

Nom SIDOUMMOU — اللقب
Prénom FARID — الاسم
N d'immatriculation 107804110067624973 — رقم التسجيل
NIN 109781356006760003 — رقم التعريف الوطني
Activité CONSULTANT EN ORGANISATION ET MANAGEMENT — النشاط
تاريخ الإصدار Date d'émission 27.09.2024
صالحة حتى Valide jusqu'au 26.09.2029

ANAE<SIDOUMMOU<FARID<<<<<<<<<<<<<<<
780411<M<5188312 8<24<<<<<<<<<<<<<41



الوكالة الوطنية للمقاول الذاتي
للمزيد من المعلومات حول هذه البطاقة ، قم بمسح رمز الاستجابة السريعة باستخدام هاتفك الذكي
our avoir plus d'informations sur cette carte, scannez le code QR avec otre smartphone.
في حالة فقدان البطاقة أو سرقتها ، يرجى الإبلاغ عبر حسابك على www.anae.dz
s cas de perte ou de vol de la carte merci le le signaler sur votre compte sur www.anae.dz
www.anae.dz

CV Artistique / **Farid Sidoummou**

Artiste Peintre Algérien, ayant aimé le dessin d'abord depuis mon plus jeune âge. Encouragé au début par des Artistes Peintres Maitres, je me suis inspiré et appris de leurs œuvres/techniques. Avec leurs supports et conseils j'ai développé mon propre style et technique tout en restant en formation et exercice permanente et le contact permanent avec d'autres artistes. Ainsi que la pratique continue.

Membre de :

- **UNAC (Union Nationale des Arts Culturels)**
- **Auteur membre de l'ONDA (Office National des Droits d'Auteur et Droits Voisins)**

Techniques :

- **Peinture à l'Acrylique** sur supports (toile, papier entoilé, bois MDF, papier maquette..),
- **Dessin** aux **crayons graphite**, **crayons couleurs**, **stylos à bille (Ball point pen)**,
- **Design d'objets industriels…**

Participations et activités :

- Participation dans plusieurs événements, fêtes et journées nationales et universelles organisés dans la Wilaya de Tipaza et autres wilayas via des dessins et peinture.
- Animation d'ateliers au profit d'associations, scout, maisons de jeunes

Aspect professionnel :

- Vente d'œuvres aux organismes, entreprises nationales et étrangères, particuliers…
- Vente d'œuvres aux magasins spécialisés des œuvres d'Art,

Participations aux expositions :

- 1996 - Exposition Individuelle "Maison de jeunes, Bourkika - Wilaya de Tipaza ".
- 2000 - Exposition Collective "Espace de Tipaza".
- 2001 - Exposition Collective "Hôtel Dar Nouar, La Marsa, Tunis - Tunisie".
- 2004 - Exposition Collective "Centre commercial Galaxie, Tunis - Tunisie ".
- 2004 - Exposition Collective "Direction de la culture, Wilaya de Blida ".
- 2005 - Exposition Individuelle "Maison de jeunes, Bourkika - Wilaya de Tipaza ".
- 2008 - Exposition Collective "Maison de jeunes, Bourkika - Wilaya de Tipaza ".
- 2011 - Exposition Collective "Maison de jeunes, Bourkika - Wilaya de Tipaza ".
- 2014 - Exposition Collective, mois du Patrimoine "Musée Emir Abdelkader, Miliana".
- 2015 - Exposition Collective, mois du Patrimoine "Musée Emir Abdelkader, Miliana".
- 2015 - Exposition Collective, "Ligue des activités culturelles et scientifique de jeunes, Tipaza".
- 2016 - Exposition Collective, "Ligue des activités culturelles et scientifique de jeunes, Tipaza".
- 2016 - Exposition Collective, mois du Patrimoine "Musée Emir Abdelkader, Miliana".
- 2016 - Exposition Collective, Maison de jeunes, Sidi-Rached - Wilaya de Tipaza ".
- 2017 - Exposition Individuelle "Centre de Loisirs Scientifiques, Bab- Djzayer - Blida ".
- 2017 - Exposition Individuelle "Centre culturel Mohamed Khedaoui - Blida ".
- 2018 - Exposition Collective, "Maison de culture ''Ahmed Aroua'' - Koléa, Wilaya de Tipaza".
- 2021 - Exposition Collective, mois du Patrimoine "Musée Public National". - Cherchell, Wilaya de Tipaza".
- 2022 – Exposition collective, "Dar El Fenann", Blida