الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة غرداية

مركز تطوير المقاولاتية

عنوان المشروع:

تطبيق 'بريكـــول'
لخدمات البناء والصيانة المنزلية
مشروع لنيل شهادة مؤسسة اقتصادية في إطار القرار الوزاري 008
المعدل والمتمم للقرار 1275

صورة العلامة التجارية

بريكول

الاسم التجاري

بريكول
BRICOLE

السنة الجامعية 2024-2025

بطاقة معلومات:

حول فريق الإشراف وفريق العمل

1- فريق الإشراف:

فريق الإشراف	
المشرف الرئيسي:**(01)** **د. البرج محمد**	التخصص: **قانون عام** **(تحولات الدولة)**
المشرف الرئيسي:**(01)** **.....**	التخصص: **.....**
المشرف المساعد: **.....**	التخصص: **.....**

2- فريق العمل:

فريق المشروع	التخصص	الكلية
الطالب: البرج مختار عبد الباسط	**قانون إداري**	**الحقوق والعلوم السياسية**
الطالب:		
الطالب:		

فهرس المحتويات

🏗️ المحور الأول: تقديم المشروع

- **المحور الثاني: الجدوى الاقتصادية للمشروع**
- **المحور الثالث: الدراسة التقنية /الاقتصادية للمشروع**
- **المحور الرابع: النموذج التجاري (BMC)**
- **المحور الخامس: عرض النموذج الأولي**

المحور الأول

تقديم المشروع

المحور الأول: تقديم المشروع

1. فكرة المشروع (الحل المقترح)

تنطلق فكرتنا بإنشاء تطبيق إلكتروني للقيام بأعمال البناء والصيانة المنزلية بسبب التعقيدات المرتبطة بالبحث عن العمال والفنيين في هذا المجال في واقعنا اليومي، مما جعلنا نختار الشكل الذي يتلاءم مع خصوصية البحث لتقديم هذه الخدمة، من خلال عنصرين اثنين:

أولا: البحث عن أصحاب الحرف التي تقدم خدمات البناء، الصباغة، الكهرباء، الترصيص، التنظيف، النقل، وكل ما يتعلق بالخدمات المنزلية والصيانة للاشتراك في هذا التطبيق، كما قد يظهر صاحب الخدمة من خلال صاحب مؤسسة أو مقاول مؤهل للقيام بكل هذه الأعمال من خلال مؤسسته الخاصة.

ثانيا: عرض الخدمات المتوفرة في التطبيق على الزبون الذي يحتاج الخدمة، وفق زمن معين، وثمن محدد، ووفق رغبة الزبون، من خلال مجموعة من الضوابط القانونية، فمن جانب مقدم الخدمة: الشفافية في عرض الخدمة، احترام المواعيد، الالتزام بالجودة، احترام سرية المعلومات، واحترام القوانين المهنية...الخ، أما من جانب طالب الخدمة(الزبون) فهو مطالب باحترام الحرفي وحسن المعاملة، احترام شروط الدفع، الجدية في الطلب، استخدام التطبيق والخدمات لأغراض قانونية .

وعليه، ركزنا في تصورنا على إنشاء تطبيق إلكتروني، مقدم بفعاليته إلى كافة شرائح المجتمع وموجه لهم، وسميناه "بريكول" باعتباره قد يكون أقرب للقيام ببعض الأعمال المنزلية السريعة، من خلال عقد بسيط يتم على مستوى التطبيق بين الزبون وصاحب الخدمة أو السلعة، عبر الوسيط الذي يتمثل في مؤسستنا المصغرة، ومن أجل إنشاء هذا التطبيق، وتطويره تتم الاستعانة بخبير أجنبي (مهندس إعلام آلي).

2. الـــــقيم المـــقترحـــــــة

تقدم الفكرة قيم وميزات إضافية هي:

-**جوهر الخدمة:** يشكل تقديم خدمات البناء والصيانة عبر الاتصال الإلكتروني مجالا متميزا وبكرا، فالبحث المادي عن أصحاب الحرف والمختصين في هذا المجال يتطلب الكثير من الوقت والجهد، وهو ما قد يستغني عنه الزبون عندما يعتمد على تطبيق بريكول، الذي يوفر له الخدمة أو السلعة المطلوبة.

-**الكفاءة الزمنية والمالية :** تحقق الخدمة اقتصاد الوقت والجهد والتكلفة، كونها تتم باستعمال التكنولوجيا الحديثة والمتداولة لكل فئات المجتمع، فتطبيق "بريكول" يجعل العميل يبحث على مقدمي الخدمات أو السلع بشكل آمن وبسيط وسريع، وهو يوفر التنوع والتخصص في اختيار نوع الخدمة، وتحديد التكلفة، والتواصل الحقيقي، وإمكانية الدفع عن بعد، وهو ما يوفر الجهد البدني والفكري والمالي لدى العملاء .

-**التوجيه والإرشاد:** قد يجسد التطبيق مجالا للتوجيه والإرشاد، عبر خدمات متخصصة في هذا المجال، خاصة عندما يتعلق الأمر بخدمات الدراسات الهندسية والمدنية، والقانونية في بعض الأحيان، أو عندما يتعلق الأمر بالحصول على خدمة إنشاء حساب تكاليف مختلف الأشغال، والذي يمكن للزبون اتخاذ قراراته بناء عليه.

-**المردودية الاقتصادية :** اعتماد التطبيق بشكل رسمي يجسد مؤسسة اقتصادية مصغرة ذات طابع محلي مبدئيا، مع القابلية للتوسع والانتشار، مما يرفع المردودية الاقتصادية من خلال وفاء المؤسسة بالتزاماتها القانونية، وإمكانية توفير مناصب شغل إضافية.

-**المصداقية والتطوير:** يتم التحقق من مصداقية التطبيق من خلال اعتماده رسميا، لينال ثقة العملاء من جهة، والحرفيين وأصحاب الخدمات والسلع والمقاولين من جهة ثانية، مع القابلية للتطوير وفق المستجدات المصاحبة لمجال البناء والصيانة المنزلية، والذي قد تساهم فيه الملاحظات التي يسجلها فريق العمل أثناء مزاولة النشاط.

3. فريـــــق العمـــــــل

يتكون فريق العمل على المشروع من:

صاحب المشروع: البرج مختار عبد الباسط، السنة ثانية ماستر، تخصص قانون إداري، قام بدورات تدريبية في عدة مستويات، وكذا تلك المقررة في إطار حاضنة الأعمال بجامعة غرداية، بهدف جمع المعلومات لإنشاء مخطط التطبيق وشرح نوافذه.

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارةاقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة والمؤسسات المصغرة

الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية

دراسة الجدوى

المحور الثاني: الجدوى الاقتصادية للمشروع

عنوان المشروع: تطبيق بريكول لخدمات البناء والصيانة المنزلية

1. وصف المشروع:

الأهداف: ما هي أهداف المشروع؟

- نسعى إلى أن نصبح المؤسسة الرائدة في مجال تقديم خدمات البناء والصيانة المنزلية والمساهمة في حل مشاكل العملاء بالسرعة والفاعلية المطلوبة.
- الوصول إلى حصة سوقية كافية لتغطية متطلبات العملاء.
- تقديم تطبيق يُمكن من توفير سهولة الإجراءات وسرعة تقديم الخدمة.
- تبسيط ربط العلاقة بين العميل والمقاول.
- تسهيل الحصول مناصب شغل ذات مردودية بالنسبة لأصحاب الحرف، في ظل وجود آليات قانونية لمزاولة النشاط، مثل نظام المقاول الذاتي، وبطاقة حرفي، مقاول.

المنتجات/ الخدمات: ما الذي سيتم إنتاجه أو تقديمه؟

تنطلق فكرتنا بإنشاء تطبيق إلكتروني للقيام بأعمال البناء والصيانة المنزلية بسبب التعقيدات المرتبطة بالبحث عن العمال والفنيين في هذا المجال في واقعنا اليومي، مما جعلنا نختار الشكل الذي يتلاءم مع خصوصية البحث لتقديم هذه الخدمة، من خلال عنصرين اثنين:

أولا: البحث عن أصحاب الحرف التي تقدم خدمات البناء، الصباغة، الكهرباء، الترصيص، التنظيف، النقل، وكل ما يتعلق بالخدمات المنزلية والصيانة للاشتراك في هذا التطبيق، كما قد يظهر صاحب الخدمة من خلال صاحب مؤسسة أو مقاول مؤهل للقيام بكل هذه الأعمال من خلال مؤسسته الخاصة.

ثانيا: عرض الخدمات المتوفرة في التطبيق على الزبون الذي يحتاج الخدمة، وفق زمن معين، وثمن محدد، ووفق رغبة الزبون، من خلال مجموعة من الضوابط القانونية التي يتم اعتمادها بمجرد رغبته في التعامل مع مؤسستنا للحصول على الخدمات أو السلع المطلوبة.

وعليه، ركزنا في تصورنا على إنشاء تطبيق إلكتروني، مقدم بفعاليته إلى كافة شرائح المجتمع وموجه لهم، وسميناه **"بريكول"** باعتباره قد يكون أقرب للقيام ببعض الأعمال المنزلية السريعة، من خلال عقد بسيط يتم على مستوى التطبيق بين الزبون وصاحب الخدمة أو السلعة، عبر الوسيط الذي يتمثل في مؤسستنا المصغرة، ومن أجل إنشاء هذا التطبيق، وتطويره تتم الاستعانة بخبير أجنبي (مهندس إعلام آلي).

السوق المستهدف: من هم العملاء المحتملين؟

يظهر السوق المستهدف للتطبيق من خلال:

المحور	الفئة	المتغيرات المحتمل

طالبي الخدمة (الطلب)	العائلات	الحاجة الى صيانة دورية او عاجلة نوع الخدمات المطلوبة القدرة الشرائية
	الأفراد المستقلون	الحاجة لخدمات سريعة وسهلة استخدام التكنولوجيا التكرار في طلب الخدمة
	المراءة العاملة	الحاجة لحلول موثوقة وسريعة الاعتماد على التطبيقات عوض البحث الميداني
	الشركات الصغيرة و المحلات	الحاجة لصيانة متكررة حجم الإنفاق على الصيانة
	المستثمرو	الحاجة

	ن في العقارات/الكراء	لبناء او صيانة الشقق حجم الأعمال المطلوبة
	الهيئات الحكومية المحلية	الحاجة لخدمات بسيطة الميزانية المحددة لهذه الخدمات
الوسيـــــــــــــــــــــــــــــــط(بريكول)	تطبيق بريكول	سهولة الاستخدام سرعة في الاستجابة مصداقية في التقييمات الأمان والخصوصية ضمان الخدمة
مقدمي الخدمة(العرض)	المقاولون	طبيعة الخدمات المقدمة حجم المشاريع المحتملة الحاجة لتوسيع النشاط عبر التطبيق
	المهندسون	تقديم دراسات

	المدنيون ومكاتب الدراسات	وتصاميم امكانية الوصول لعملاء جدد عبر التطبيق

يرتبط السوق المستهدف في البداية بالمنطقة الجغرافية التي اسكن بها وهي بدية متليلي، ثم الولاية، وفي المرحلة الثانية يتوسع المشروع جهويا، ثم وطنيا.

في إطار دراسة مشروع تطبيق "بريكول" لتقديم خدمات الصيانة المنزلية عبر منصة رقمية، قمنا بإجراء استبيان ميداني بمدينة متليلي، قصد قياس مدى حاجة السوق المحلية لهذا النوع من الخدمات ومدى تقبل فكرة التطبيق.

منهجية الدراسة:

اداة الدراسة: استبيان مباشر.
مكان الدراسة: متليلي
العينة: 100 شخص من مختلف الأعمار
الهدف: تحديد مدى حاجة السوق لهذا النوع من الخدمات

عرض نتائج الاستبيان:

المتغير	النتيجة
ذكور	60%
اناث	40%
الفئة العمرية: اقل من 35 سنة	45%
الفئة العمرية من 36-50	35%
الفئة العمرية أكثر من 50 سنة	20%

ما يمكن ملاحظته من هذه النتائج أن فئة الشباب تشكل الأغلبية، وبالتالي هم مستعدون لاستخدام التطبيق.

تجربة الصيانة المنزلية:

- السؤال كان: هل سبق لك طلب خدمات الصيانة المنزلية؟

النتيجة كانت: نعم بنسبة: 85%

- الخدمات الأكثر طلبا كانت:

كهربائي: 60% ، سباكة: 50% ، تكييف: 35%

وكانت نسبة 75% تعاني من صعوبة الحصول على حرفي موثوق.

ما يمكن ملاحظته أن السوق المحلي يعاني فعلا من ضعف في التنظيم وصعوبة الحصول على حرفيين موثوقين.

تقبل فكرة التطبيق

السؤال	النتيجة

يرون التطبيق فكرة مفيدة	90%
لديهم استعداد لاستخدام التطبيق	85%
يفضلون وجود تقييمات للحرفيين	80%
يرون أن الضمان سوف يزيد من ثقتهم	95%

ما يمكن ملاحظته أن فكرة التطبيق لديها قبول واسع واستعداد حقيقي لتجربتها

تحليل النتائج:

- 85% من العينة تحتاج فعلا إلى خدمات الصيانة بشكل متكرر.
- 75% يعانون من عدم الثقة.
- 90% متقبلون للفكرة وأنها مناسبة وهم مستعدون لاستخدام التطبيق.

النتائج تؤكد انه توجد فجوة حقيقية في السوق المحلي وتطبيق بريكول يمكن أن يغطيها.

الشراكات: هل هناك أي شراكات قيد النظر؟

- مع متاجر أدوات البناء والكهرباء (لتوصية التطبيق).
- مع شركات التأمين على العقار.
- مع بلديات أو مجمعات سكنية لتقديم خدمات جماعية.
- تعاون مع شركات تأمين لتقديم ضمانات اختيارية

2. دراسة السوق:

دراسة المنافسة: من هم المنافسون المباشرون وغير المباشرون؟

- **المنافسون المباشرون**

عدد قليل من **التطبيقات** المحلية الناشئة تقدم خدمات محدودة .هذه التطبيقات غالبًا تعاني من:

- ضعف في الانتشار الجغرافي تغطية اقل من 20%.
- غياب الثقة أو الضمان(ثقة المستخدمين اقل من 50%).
- تصميم تقني بسيط وغير احترافي.(معدل الاحتفاظ بالتطبيق 30%)

- **المنافسون غير المباشرين**

- مؤسسات مقاولاتية (لا تهتم بهذا الجانب كثيرا، بسبب تخصصها في الصفقات العمومية)
- الحرفيون المستقلون 70% (يعملون دون تنظيم أو تقييم)
- الوسطاء والسماسرة 20% (يتقاضون عمولة بدون قيمة مضافة حقيقية).
- مجموعات وسائل التواصل الاجتماعي (فيسبوك).

تحليل SWOT : نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات للشركة والسوق

- **نقاطالقوة:**

- واجهة سهلة ومريحة.

- نظام تقييم ومتابعة آلي.
- تتبع مباشر للحرفي.
- خدمات طارئة فورية.

- **نقاط الضعف:**

- قلة الوعي بالخدمة الجديدة.
- قلة الموارد المالية والتقنية لتطوير التطبيق وتوسيع نقاطه بسرعة.
- الاعتماد على السوق المحلي بشكل كبير، هذا قد يحد من عدد المستخدمين والعملاء.
- عدم وجود شراكات محلية قوية (مؤسسات، جمعيات...الخ).

- **الفرص:**

- إمكانية التوسع إلى ولايات مجاورة مستقبلا
- إضافة بعض الخدمات الجديدة
- استخدام وسائل دفع إلكتروني جديدة.
- دعم من برامج محلية أو حكومية
- التهديدات:
- نقص وضعف الأنترنت في بعض المناطق.
- المنافسة من بعض التطبيقات التي تكون وطنية.
- قلة الثقة في الخدمات الرقمية.
- مشاكل قانونية أو تنظيمية في المستقبل.

اتجاهات السوق: ما هي تطورات السوق؟

- تغير سلوك المستهلك بعد الرقمنة: أي أن المستهلك أصبح يفضل الخدمة السريعة، والحجز المسبق، بريكول يجب أن يكون بسيطا، موثوقا، ويوفر تجربة استخدام ممتازة.
- احتمال دخول منافسين جدد مستقبلا.
- زيادة مشاريع البناء: وذلك بالتوسع العمراني وزيادة الطلب على الخدمات.

حجم السوق: ما هي إمكانات السوق؟

مجال الخدمات والإصلاحات المنزلية لديه فرصة كبيرة لتحقيق قفزة في المستقبل، إذا تم استغلاله بشكل ذكي واحترافي، ومن أسباب ذلك:

- نقص في الخدمات المنظمة.
- تغير نمط الحياة.
- انتشار الرقمنة بقوة.
- إمكانية التوسع السريع.

3. الخطة العملية:

الموارد البشرية: ما هي الاحتياجات من الموظفين؟

يُقصد بها الفريق العامل والمساهم في تشغيل وإدارة تطبيق "بريكول"، إضافة إلى الحرفيين كمقدّمي خدمة على الأرض

المنصب	العدد	المهمة
المدير التنفيذي	1	الإشراف العام، العلاقات الاستراتيجية، اتخاذ القرار

(CEO)		
مدير تقني(CTO)	1	متعاقد لإنشاء وإدارة وتطوير التطبيق، البنية التحتية الرقمية، الأمن السيبراني
دعم فني/خدمة العملاء	1	متعاقد لمتابعة الطلبات، حل الشكاوى، مساعدة المستخدمين
مدير تسويق (CMO)	1	متعاقد لإعداد وتنفيذ الحملات، التسويق الرقمي، إدارة العلامة التجارية
محاسب / إداري مالي	1	متعاقد للتتبع المالي، إعداد التقارير، إدارة الإيرادات والمصاريف

المسار: كيف سيتم تنفيذ الأنشطة؟

- المرحلة الأولى: بلدية متليلي والمناطق القريبة منها مثل سبسب، متليلي الجديدة.
- المرحلة الثانية: تغطية جميع مناطق ولاية غرداية.
- المرحلة الثالثة: تغطية عدة ولايات من التراب الوطني.

التكنولوجيا: ما هي الأدوات والتقنيات التي سيتم استخدامها؟

- **التقنيات الأساسية لتطوير التطبيق:** الواجهة الأمامية، الواجهة الخلفية...الخ.
- **الوظائف الذكية والمساعدة:** الدفع الإلكتروني، التنبيهات...الخ.
- **الموقع الجغرافي والتتبع:** خرائط Google Maps.

الموقع:أين سيكون موقع المشروع؟

حي تمكرت، بلدية متليلي الشعانبة، ولاية غرداية. الجزائر

4.تقييم المخاطر:

تحديدا لمخاطر:ما هي المخاطر ا لمحتملة؟

سوف نقدم جدول نوضح فيه: المخاطر، ومدى تأثيرها، وكيفية التخفيف والقضاء عليها.

المخاطر	تقييم الأثر	درجة التأثير	إجراءات تخفيف المخاطر
انخفاض في الطلب	تقليل عدد الطلبات، تهديد نمو المشروع.	مرتفعة جدا	حملات توعوية، عروض تحفيزية، دعم مباشر للزبائن الجدد.
نقص الحرفيين المؤهلين	تقليل العرض، وبالتالي تأخير التنفيذ، مما يسبب في انخفاض رضا الزبون	متوسطة إلى مرتفعة	تحفيز وتقييم الحرفيين، تقديم شارات ثقة للحرفيين الأكفاء (الملتزمين).
ضعف التغطية الرقمية	تقليل عدد المستخدمين، وبالتالي كبح التوسع الجغرافي.	متوسط	نسخة خفيفة من التطبيق، الحجز عبر الهاتف أو الرسائل

تغيرات حكومية أو تنظيمية	زيادة التكاليف وفرض قيود مفاجئة.	منخفض إلى متوسط	المرونة في التكيف مع التشريعات، مراقبة قانونية مستمرة
ارتفاع أسعار المواد الأولية	ارتفاع أسعار الخدمات وبالتالي تراجع الطلب	متوسط إلى مرتفع	تنبيه مسبق للزبائن عن تغيرات الأسعار
الثقة والضمان	عدم وفاء أحد الطرفيين تهديد استمرار التطبيق فقدان السمعة	مرتفعة جدا	شروط استخدام واضحة مسؤولية محددة الحل الودي عبر التطبيق
تأخر أو سوء التنفيذ من طرف الحرفيين.	فقدان السمعة، تقييمات سلبية، انسحاب المستخدمين.	مرتفع جدا	نظام تقييم صارم، إنذارات وإيقاف مؤقت لبعض الحرفيين المسيئين، متابعة الجودة ما بعد الخدمة

تقييم الأثر

5.الخلاصة والتوصيات:

ملخص النتائج: ملخص النتائج الرئيسية للدراسة.

- تطبيق بريكول يواجه مخاطر متوسطة إلى عالية، أغلبها قابلة للسيطرة وذلك بالعمل الميداني المنظم وتحسين التقنيات.
- لا توجد مخاطر كارثية، لكن يجب أخذ الحيطة والحذر مثل: دخول منافسين جدد، ضعف الثقة...، فيجب وضع خطط استباقية ومراقبة دقيقة لها.
- تنظيم جلسات تعريفية محلية للحرفيين لشرح كيفية العمل على التطبيق.
- البحث عن تمويل صغير أو شريك بعد إثبات النمو والتفاعل.
- تقليل التكاليف في البداية.

الملاحظات النهائية والاستنتاج (الاستنتاجات): توصيات بشأن الاستمرار رفي المشروع أم لا.

- الاستمرار في المشروع

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة اقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة والمؤسسات المصغرة

الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية

الدراسة التقنية الاقتصادية

I. تعريف حامل المشروع

■ شخص طبيعي	☐ شخص معنوي
الاسم واللقب: مختار عبد الباسط البرج رقم التعريف الوطني NIN :1099614960084900001 العنوان الشخصي: متليلي ولاية غرداية عنوان العمل :/ مستوى التعليم :ماستر 2 جامعي الشهادة: رقم الهاتف: 0698498953 البريد الإلكتروني:Elbordjabdelbasset@gmail.com	اسم ولقب المسير: رقم التعريف الوطني NIN للمسير: مستوى التعليم : الشهادة: اسم المؤسسة : مقر المؤسسة: الشكل القانوني: رقم الهاتف: البريد الإلكتروني:

II. تعريف المشروع

1. النشاط

- يكون النشاط وفقا للمدونات التي تحدد قائمة الأنشطة لكل هيئة تسجيل (المركز الوطني للسجل التجاري، الفلاحة، الصناعة التقليدية والحرف)؛
- قطاع النشاط.

النشاط	قطاع النشاط
خدمات إلكترونية في الصيانة المنزلية	الخدمات الرقمية

2. نوع الاستثمار المزمع:

إنشاء نشاط جديد	توسيع طاقة النشاط الحالي
■	☐

3. الموقع:

- متليلي، ولاية غرداية.
- تبرير اختيار الموقع: لأنه المدينة التي اسكن بها، قلة التعقيدات المرتبطة بالبحث عن العمال والفنيين في هذا المجال في واقعنا اليومي، قلة المنافسة الرقمية، توفر الطلب الحقيقي، بيئة اجتماعية مناسبة لتجربة منصة خدمات موثوقة تبنى على التقييم والمنافسة.
- تحديد الرابط القانوني مع الموقع: عقد إيجار.

4. خطةالتنفيذ

- **التسلسل الزمني:** سوف نلخص ذلك في الجدول التالي:

الأشهر	01	02	03	04	05	06	07
الدراسات الأولية: جمع المعلومات، تجهيز الوثائق المطلوبة	✗	✗					
التنقل إلى المؤسسات المقاولة والحرفيين		✗	✗				
إنشاء مخطط أولي للتطبيق		✗	✗	✗			
الاستعانة بمختص معلوماتية لإنشاء التطبيق			✗	✗	✗		
إنشاء نموذج أولي للتطبيق						✗	
بداية سير التطبيق							✗

- **الموارد:**

- **أ. الموارد البشرية:**
- مدير المشروع:الإشراف العام وضمان التنسيق.
- مطور تطبيقات:تطوير وصيانة النظام.
- مصمم جرافيك :الهوية البصرية والإشهار.
- مكلف بالتسويق الرقمي :إدارة الحملات على السوشيال ميديا.
- مساعد إداري / دعم زبائن :تسيير الاتصالات ومساعدة العملاء والحرفيين.
- **ب. الموارد المادية:**
- مكتب.
- حواسيب وطابعات وهواتف ذكية.
- تجهيزات مكتبية بسيطة (مكتب، كراسي، لوازم)
- **ج. الموارد المالية:**
- رأس المال العامل لتغطية أول 6 أشهر من النشاط.
- تمويل عبر مساهمة شخصية وقرض بدون فائدة (معدات + تطوير + إشهار أولي)
- تمويل إضافي.

- **التخطيط: العرض والتنفيذ**

أ. استراتيجية العرض

- تصميم هوية بصرية جذابة تمثل الموثوقية والحرفية.

- إطلاق منصة تطبيق سهل الاستخدام (بريكول) يتيح الحجز والتقييم والدفع.
- تخصيص عروض تعريفية مخفضة لجذب المستخدمين الأوائل وتحفيزهم على التجربة.
- استخدام الفيديوهات والمحتوى التوضيحي على منصات التواصل الاجتماعي لتبسيط الخدمة.
- تحفيز الحرفيين لعرض خدماتهم بجودة عالية وتقييمات ممتازة لبناء سمعة التطبيق.

ب. استراتيجية التنفيذ

- إطلاق تجريبي محلي في بلدية متليلي ولاية غرداية، بهدف اختبار النظام وتعديل أي خلل تقني أو تنظيمي.
- توسيع تدريجي إلى مناطق مجاورة بناءً على نتائج الإطلاق الأولي ومستوى الطلب.
- توظيف فريق دعم ميداني وتقني قادر على معالجة الطلبات والتواصل مع الحرفيين باستمرار.
- الاعتماد على نظام تقييم داخلي لتصفية الخدمات وتحسين تجربة المستخدم.
- ربط النظام بآليات دفع مستقبلية إلكترونية (في مرحلة متقدمة) لتسهيل العمليات التجارية.

5. تحليل swot

❖ **نقاط القوة:**

- واجهة سهلة ومريحة.
- نظام تقييم ومتابعة آلي.
- تتبع مباشر للحرفي.
- خدمات طارئة فورية.
- تسعير واضح وضمان مكتوب.
- دعم متواصل وتواص لمباشر داخل التطبيق.

❖ **نقاط الضعف:**

- قلة الوعي بالخدمة الجديدة: حيث أن السكان قد لا يثقون بسرعة وفعالية الخدمات الرقمية.
- قلة الموارد المالية والتقنية لتطوير التطبيق وتوسيع نقاطه بسرعة.
- الاعتماد على السوق المحلي بشكل كبير، هذا قد يحد من عدد المستخدمين والعملاء.
- عدم وجود شراكات محلية قوية (مؤسسات، جمعيات...الخ).

❖ **الفرص:**

- إمكانية التوسع إلى ولايات مجاورة مستقبلا.
- إضافة بعض الخدمات الجديدة.
- استخدام وسائل دفع إلكتروني جديدة.
- دعم من برامج محلية أو حكومية.

❖ **التهديدات:**

- نقص وضعف الأنترنت في بعض المناطق.
- المنافسة من بعض التطبيقات التي تكون وطنية.
- قلة الثقة في الخدمات الرقمية، حيث أن بعض السكان ربما يفضلون الطرق التقليدية.
- مشاكل قانونية أو تنظيمية في المستقبل: غياب تنظيم رسمي اليوم لا يعني عدم ظهوره لاحقا، هذا قد يزيد من التكاليف والضرائب.

6. فائدة المشروع

- التعليق على فائدة المشروع (الأرقام والتحليلات الداعمة)، لا سيما من حيث:
- السوق المستهدفة:الإقليمية ■ الوطنية ☐التصدير ☐.
- تثمين الموارد المحلية:
- يربط المشروع الحرفيين المحليين بمحيطهم الحضري بطريقة رقمية فعالة، مما:
- يعزز من تشغيل الحرفيين الشباب(سباكة، كهرباء، نجارة....)
- يقلّل من البطالة في القطاعات الحرفية.
- يعيد الاعتبار للمهن اليدوية كخدمة مدفوعة وراقية.
- يُمثل التطبيق منصة تسويق رقمية مجانية لهؤلاء الحرفيين، معززًا بـ:
- التقييمات.
- الملفات الشخصية.
- أدوات جدولة المواعيد وخدمة الزبائن.
- **التأثير على البيئة:**
- المشروع يندرج ضمن الاقتصاد الرقمي، وهو صديق للبيئة مقارنة بالخدمات التقليدية:
- يقلل من التنقلات العشوائية للحرفيين عبر ربط الطلب حسب الموقع
- يُعتمد على وثائق رقمية، وتقارير داخل التطبيق، مما يقلل من استهلاك الورق.
- يسهم في نشر الوعي المهني عبر توجيه الزبائن نحو حرفيين مصرحين ومعتمدين، ما يحد من الفوضى البيئية في الأشغال غير القانونية.

7. التكلفة الإجمالية للمشروع:

تتضمن غالبا أعباء المستخدمين والمعدات وتهيئة الهياكل وما إلى ذلك: 1.950.000.00 دج

8. طريقة التمويل :

ثلاثي	ثنائي	ذاتي
☐	■	☐

III. الخصائص التقنية للمشروع

أ. قائمة شاملة للمعدات

وصف مفصل للخصائص التقنية للمعدات.

المعدات اللازمة	الخصائص التقنية	المورد (الموردون)

1:حاسوب مكتبي أو محمول	معالج i5 / RAM 8Go / SSD 256Go	متجر إلكترونيات
2:هاتف ذكي تجريبي	RAM 4Go/ Android 10 فما فوق	متجر هاتف نقال
3:طابعة /ماسح ضوئي	متعددة الوظائف، بالألوان، WiFi	متجر إلكترونيات
4: هاتف مخصص لخدمة العملاء	خط متعامل جيد التغطية	موبليس/ جازي / أريدو
5: الأنظمة الرقمية الأساسية	نظام تحديد الموقع الجغرافي(GPS)	Google Maps Platform
	نظام الإشعارات (Notifications)	Firebase
	نظام التقييم والتعليقات	
	لوحة تحكم ونظام إدارة الطلبات	
	نظام الأمان والمصادقة	
	الاستضافة السحابية	Inet.dz / Elhosting DZ /Webs.dz

ب. وصف المشروع

❖ **وصف عام للمشروع**

بريكول: تطبيق ذكي لتقديم خدمات البناء والصيانة المنزلية،يربط بين الحرفيين (كهربائيين،سباكين،نجارين...) والزبائن الباحثين عن خدمات صيانة أو بناء منزلية، بأسلوب بسيط، آمن و فعّال.

❖ **عملية الإنتاج:**

تشمل الخطوات التالية:

- تطوير البرمجية: تطبيق موبايل وواجهة ويب (للمستخدم والحرفي).
- إدخال بيانات الحرفيين: إنشاء حسابات موثقة تتضمن الصور، الخبرات، والموقع.
- استقبال الطلبات: من خلال التطبيق، يتم جدولة الطلبات بناءً على التخصص والموقع.
- ربط آلي ذكي: النظام يربط تلقائيًا بين الزبون وأقرب حرفي متاح.
- التقييم والتتبع: بعد إنهاء المهمة، يقيّم الزبون الخدمة لتحسين الأداء.

❖ **القدرة الإنتاجية:**

- القدرة اليومية النظرية: 02–10 طلبات يوميًا في مرحلة الانطلاق.
- القدرة السنوية المستهدفة (سنة 1): 50 طلبا شهريًا × 12 شهر = 600 طلبا سنويًا.
- الإيراد الوسطي للطلب: 750 دج عمولة.

- مع الاشتراكات، يصل رقم الأعمال إلى 2.5 مليون دج سنويًا في البداية (طالبي الخدمة+ طالبي العمل).

❖ **أصول المواد الأولية الرئيسية:**

نظرًا لأن المشروع رقمي، فإن "الموارد الأولية" لا تشمل مواد تقليدية بل تشمل:

- الخدمات السحابية: لاستضافة البيانات
- التجهيزات الإعلام الآلي: لتطوير وإدارة النظام
- محتوى بصري ونصوص: لبناء واجهة المستخدم والتسويق
- الطاقم البشري التقني: تصميم، تطوير، دعم فني

❖ **وصف الخدمة بما فيها ميزاتها ومزاياها:**

- الميزات التقنية:تطبيق تفاعلي – جدولة مواعيد – نظام تقييم – إشعارات فورية.
- الميزات التسويقية: سهولة الاستخدام – دعم متعدد اللغات – هوية بصرية مميزة.
- المزايا الاقتصادية:يوفر الوقت والتكلفة للزبون – يخلق دخلًا مستقرًا للحرفيين.
- القيمة المضافة: تنظيم قطاع الحرفيين غير الرسمي – رفع جودة الخدمة للمواطن.

IV. الموارد البشرية

طبيعة المستخدمين	العدد	الكفاءة/ الشهادة	الأجر الإجمالي (دج/السنة)	أجر الوحدة (دج/السنة)
المدير التنفيذي	1	شهادة ماستر	360.000.00	360.000.00
مدير تقني	1	شهادة ليسانس في الإعلام الآلي	240.000.00	240.000.00
دعم فني/خدمة العملاء	1	تقني سامي في الإعلام الآلي	240.000.00	240.000.00
مدير تسويق	1	شهادة في التسويق	100.000.00	100.000.00
محاسب / إداري مالي	1	تقني سامي محاسبة	50.000.00	50.000.00
المجموع			**990.000.00**	**990.000.00**

V. التحليل المالي

أ- تركيبة الاستثمار (السنة الأولى من النشاط)

التسمية	المبلغ(دج)
معدات المكتب	50000
معدات الإعلام الآلي	112000
المعدات السمعية والبصرية (الإعلامية)	0
معدات الاتصال	72000
تركيب التجهيزات	10000

التهيئة	18000
العتاد المتنقل	10000
التأمينات المتعلقة بالإنشاء	10000
صندوق الضمان	100000
رأس المال العامل	1281200
المجموع	**1663200**

ب-التركيبة المالية

العنوان	النسبة	المبلغ (دج)
المساهمةالشخصية	%50	831600
القرض بدون فائدة كلاسيكي	%50	831600
القرض البنكي	00	00
المجموع	%100	1663200

القرض بدون فائدة الإضافي	-
المساهمةالإضافية	-

ت. التوقعات المالية (السنة الأولى من النشاط)

العنوان	المبلغ (دج)
رقم الأعمال	2520000
شراء المواد الأولية	00
اللوازم المستهلكة	131200
تكاليف النقل	10000
تكاليف الإيجار	120000
استهلاك الكهرباء والغاز والمياه	20000
أعباء المستخدمين	990000
تكاليف التأمينات	10000

ث. جدول حساب النتائج(TCR)

العنوان	السنة 01	السنة 02	السنة03	السنة04	السنة05
رقم الأعمال ... (1)	2520000	3960000	5940000	7560000	9540000

المشتريات المستهلكة ... (2)	131200	131200	157200	184200	213200
الأعباء الخارجية ... (3)	330000	330000	330000	330000	330000
القيمة المضافة ... (4)= (1)-(2)-(3)	2058800	3498800	5452800	7045800	8996800
الأجورو الأعباء الاجتماعية ...(5)	990000	1195000	1250000	1480000	1560000
إجماليفائض الاستغلال ... (6) = (4)-(5)	1068800	2303800	4202800	5565800	7436800
الإهتلاكات و المؤونات....(7)	32400	64800	97200	129600	162000
ناتج الاستغلال..... (8) = (6) -(7)	1036400	2239000	4105600	5436200	7274800
الضرائب على الشركاتIFU/ ....(9)					
صافي الدخل ..... (8) - (9) = (10)	1036400	2239000	4105600	5436200	7274800
تطوررقم الأعمال	-	%57	%50	%27	%26
معدل القيمة المضافة ..... (4) / (1)	%82	%88.4	%92	%93	%94
معدل إجمالي فائضالاستغلال EBE.....(6) / (1)	%42	%58	%71	%74	%78
القدرة على التمويل الذاتيCAF ..... (10) + (7)	1068800	2303800	4202800	5565800	7436800

ج. مؤشرات الجدوى المالية

صافي القيمة الحالية**(VAN)**	**177 931 8 دج**
المدة الزمنية للاسترداد **(DR)**	سنة (سنة و شهرين و ستة 1.26أيام)

توضيح كيفية حساب المدة الزمنية للاسترداد (DR)

السنة الأولى: 1068800دج

لدينا تكلفة الاستثمار: 1663200دج

1663200-1068800=594400دج

في عام واحد كانت الإيرادات أكثر من نصف الاستثمار.

السنة الثانية: 2303800دج

Dr=594400/2303800=0.26

اذن: المدة الزمنية للاسترداد (DR) هي : 1.26 (سنة و شهرين و ستة أيام)

المحور الرابع

النموذج التجاري

BMC

المحور الرابع:النموذج التجاريBMC

I.نموذج الأعمال BMC

- ماذا تبيع ولماذا؟ (عرض القيمة الخاصة بك)

- أقدم خدمات تتمثل في أعمال البناء والصيانة المنزلية، مع التركيز على عنصرين هما:
  - البحث عن أصحاب الحرف التي تقدم خدمات البناء، الصباغة، الكهرباء، الترصيص، التنظيف، النقل وكل ما هو متعلق بالخدمات المنزلية والصيانة.
  - عرض الخدمات المتوفرة في التطبيق على الزبون الذي يحتاج الخدمة.

- ولمن تبيعه؟ (عملائك)

- أستهدف كافة شرائح المجتمع الباحثين عن أعمال البناء والصيانة المنزلية (عائلات، أفراد مستقلون، أصحاب العقارات، المحلات والشركات الصغيرة...)

- ماهي الموارد التي تبيعها بها؟ (الشركاء، الموارد الرئيسية)

- بالنسبة للشركاء:
  - هناك شراكات مع الحرفين، شراكات مع المتاجر الأدوات ومواد البناء، شراكات رقمية وتقنية، شركات مؤسساتية ومجتمعية، شراكات تسويقية وإشهارية.
    - أما بالنسبة للموارد الرئيسية:
  - هناك موارد بشرية (استقطاب الحرفين وتصنيفهم ثم إعداد قائمة بيانات محدثة).
  - موارد تقنية (أدوات ومنصات رقمية، الدعم الفني والتقني).
  - موارد مالية.
  - عقود وتوريدات ثانوية.

- كيف تبيعه؟ (قنوات التوزيع، علاقات العملاء)
  - استقطب قنوات متعددة للوصول إلى الزبائن:
  - تطبيق الهاتف المحمول (Android/ iOS)
  - موقع إلكتروني مبسط.
  - صفحات فيسبوك وإنستغرام.

حملاتSMS/إعلانات رقمية.

- بكم تبيعه؟ (تدفق الإيرادات، هيكل التكلفة)
  - هناك مجموعة من النماذج:
  - العمولة على كل خدمة.
  - إيرادات اشتراكات الحرفيين.
  - إيراداتإضافية محتملة (إعلانات داخل التطبيق، شراكات تجارية، رسوم أو خدمات مميزة).

عنوان المشروع:تطبيق بريكول لخدمات البناء والصيانة المنزلية

العملاء (الشرائح المستهدفة) أصحاب المنازل (أفراد أو عائلات) المستأجرون الجدد الشركات الصغيرة/المكاتب الحرفيون الباحثون عن عملاء جدد	**العلاقة مع العملاء** دعم مباشر (Chat,WhatsApp) نظام تقييم لكل خدمة إشعارات بالطلبات والعروض برامج ولاء مستقبلية **قنوات توزيع** تطبيق الهاتف المحمول (Android/ iOS) موقع إلكتروني مبسط صفحات فيسبوك وإنستغرام حملات SMS/إعلانات رقمية	**عرض القيمة** سهولة وسرعة في طلب خدمات الصيانة حرفيون موثوقون بتقييمات حقيقية أسعار واضحة ومقارنة العرو دعم فني ومتابعة الجودة	**الأنشطة الرئيسية** تطوير التطبيق وتشغيله إدارة الطلبات والحرفيين التسويق الرقمي واستقطاب المستخدمين ضمان الجودة وخدمة العملاء **الموارد الرئيسية** الفريق التقني (مطورين، مصمم) قاعدة بيانات الحرفيين البنية التحتية الرقمية (سيرفرات، تطبيق) العلامة التجارية (Bricole)	**الشركاء الرئيسيون** الحرفيون كمزودين رئيسيين متاجر أدوات ومستلزمات البناء شركات الدفع الإلكتروني (لاحقًا) مؤثرون وصفحات محلية
المداخيل(مصادر الدخل) عمولة على كل طلب خدمة ناجحة اشتراكات شهرية/سنوية للحرفيين رسوم خدمات استعجاليه إعلانات داخل التطبيق			**تكاليف** تكاليف المكتب تكاليف التطوير والتشغيل أجور الفريق المصغر حملات تسويقية مستمرة استضافة وصيانة تقنية	

1- العملاء

- أصحاب المنازل: وهم أفراد أو عائلات الذين يحتاجون إلى خدمات منزلية مثل: كهربائي، صباغ، رصاص...الخ، وبالتالي فهم محتاجون لحل لمشاكلهم
- المستأجرون الجدد: وهم الأشخاص الذين يستأجرون منزلا جديدا، هم أيضا يحتاجون لإصلاحات فورية
- الشركات الصغيرة/المكاتب: مثل المحلات والمكاتب الإدارية هم محتاجون لصيانة دورية وإصلاحات عاجلة
- الحرفيون الباحثون عن عملاء جدد

2- عرض القيمة

- سهولة وسرعة في طلب خدمات الصيانة
- حرفيون موثوقون بتقييمات حقيقية، حيث أن المستخدمون السابقون هم من يقيمون الحرفيين، هذا ما يعزز الثقة ويقضي على الاحتيال
- أسعار واضحة ومقارنة العروض: حيث أن الزبون يمكنه رؤية السعر المناسب له

- دعم فني ومتابعة الجودة: وذلك بواسطة فريق محدد مهمته التدخل في حال وقع مشكل

3- قنوات التوزيع

- تطبيق الهاتف المحمول(Android/ iOS) : وهو الركيزة الأساسية لطلب الخدمة

- موقع إلكتروني مبسط: وذلك من اجل التزويد بالمعلومات العامة
- صفحات فيسبوك وإنستغرام: من اجل التسويق، وكسب مجتمع معين من المستخدمين

- حملات SMS/إعلانات رقمية: من اجل تلبية كافة فئات المجتمع

4- العلاقة مع العملاء

أ- أصحاب المنازل (أفراد، عائلات، المستأجرون الجدد)

- **نوع العلاقة:**

- دعم شخصي: وذلك بالتفاعل مع العميل من أجل حل المشاكل في الطلب أو الدفع، التوجيه في أول استخدام للتطبيق...الخ

- الخدمة الذاتية من خلال التطبيق: فيمكن للزبون استخدام التطبيق بدون تفاعل بشري مباشر (يمكنه إكمال الخطوات من أجل طلب الخدمة وحده دون التواصل مع فريق الدعم مثل: الحجز المباشر للخدمة، الدفع الإلكتروني...الخ).

- مجتمع المستخدمين: وذلك بتمكين العملاء من التفاعل مع مقدمي الخدمات أو مع بعضهم البعض، ويكون ذلك عبر الفايسبوك، مشاركة التقييمات، نصائح...الخ

- **التكلفة:**

- دعم العملاء: متوسطة.
- الخدمة الذاتية: مرتفعة نسبيا في البداية.
- مجتمع المستخدمين: منخفضة.

ب- الشركات الصغيرة/ المكاتب:

- **نوع العلاقة**

- علاقة شخصية مباشرة.
- شراكات استراتيجية.

- **التكلفة:**

- منخفضة إلى متوسطة (حسب طبيعة الشراكة).

5- المداخيل

- سيكون المصدر الأساسي للدخل هو عائدات الخدمات والأنشطة المقدمة من قبل الفريق، والاشتراكات.
- عائدات الإعلانات والإشهار.
- دعم الدولة وأموال المستثمرين.
- الشراكة مع المؤسسات العامة والخاصة.

أ- نموذج الربح الأساسي: العمولة على كل خدمة

- **الآلية:** يقتطع التطبيق نسبة عمولة تتراوح بين **10%إلى20%**من كل عملية ناجحة.
  - متوسط سعر الخدمة الواحدة = 5.000 دج
  - عمولة التطبيق 15% = 750 دج لكل طلب.
- **الإيرادات من العمولات (على الطلبات)**

عدد الطلبات شهريًا	الإيرادات الشهرية (15% عمولة)	الإيرادات السنوية (دج)
50	37.500.00	450.000.00
100	75.000.00	900.000.00
1000	750.000.00	9000.000.00

ب- إيرادات اشتراكات الحرفيين (الباقات)

- **الحرفي يدفع مقابل:**
  - زيادة الظهور في التطبيق

- تقارير مهنية
- أولوية في الطلبات

الباقة	السعر الشهري (دج)	عدد المشتركين	الإيراد الشهري	الإيراد السنوي (دج)
باقة عادية	1500	50 حرفي	75.000.00	900.000.00
باقة مميزة	3000	20 حرفي	60.000.00	720.000.00
المجموع			135.000.00	1.620.000.00

ت- إيرادات إضافية محتملة

❖ **الإعلانات داخل التطبيق:**

- عرض أدوات أو خدمات متعلقة (دهانات، تجهيزات منزلية...).
- شركات تريد الترويج لماركاتها مقابل رسوم

❖ **شراكات تجارية:**

- نسب مبيعات مقابل توصية بمتاجر أو خدمات(Affiliate Model)

❖ **رسوم طوارئ أو خدمات مميزة:**

- خدمة "حرفي فوري" مقابل رسوم إضافية (مثلاً 300 دج لكل استعجال)

6- الموارد الرئيسية

- الفريق التقني (مطورين، مصمم)
- قاعدة بيانات الحرفيين.
- البنية التحتية الرقمية (سيرفرات، تطبيق)
- العلامة التجارية (Bricole)

7- الأنشطة الرئيسية

- تطوير التطبيق وتشغيله: تصميم واجه المستخدمUI/UX ، برمجة التطبيق، اختبار الجودة...الخ.
- إدارة الطلبات والحرفيين: من خلال المتابعة والمراقبة اليومية، الدعم المستمر للحرفيين، التحفيز...الخ.
- التسويق الرقمي واستقطاب المستخدمين: وذلك بإطلاق حملات محلية، شراكات محلية، إنشاء موقع تواصل اجتماعي...الخ
- ضمان الجودة وخدمة العملاء: من خلال تقييم الأداء، وضع معايير للخدمة، سرعة الرد والمعالجة...الخ

8- الشركاء الرئيسيون

- الحرفيون كمزودين رئيسيين: هم العمود الفقري للمشروع، يقومون بتنفيذ الخدمات المطلوبة للعملاء.
- متاجر أدوات ومستلزمات البناء: يمكن التعامل معهم لتوفير الأدوات التي يحتاجها الحرفيون، أو تقديم مزايا خاصة للعملاء.
- شركات الدفع الإلكتروني (لاحقًا): ممكن يكون فيه CIB، BaridiMob، وذلك من اجل تمكين الدفع عبر التطبيق.
- مؤثرون وصفحات محلية: من اجل الترويج للتطبيق شرح طريقة الاستخدام، دعم سمعة **"بريكول"** ...الخ

9- التكاليف

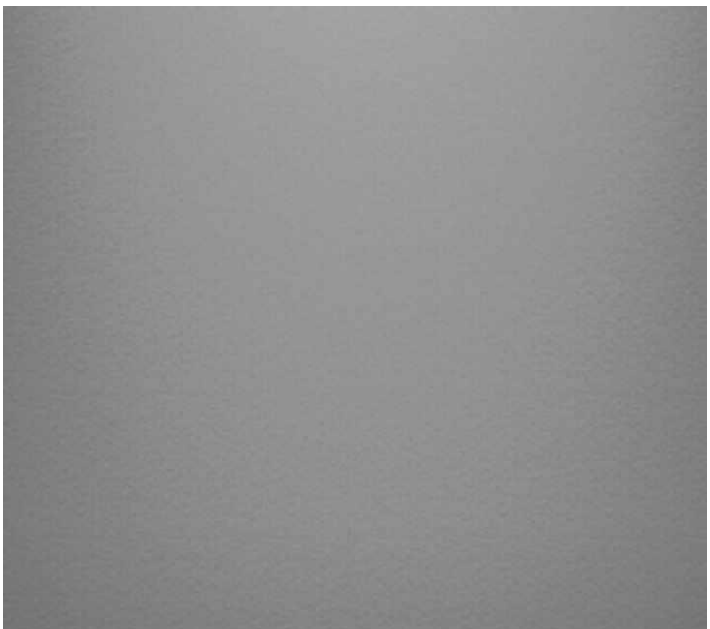
- تكاليف المكتب
- تكاليف التطوير والتشغيل: تطوير وصيانة التطبيق، تحديثات تقنية...الخ.
- أجور الفريق المصغر: رواتب المبرمج، المسوق، المشرف...الخ.
- حملات تسويقية مستمرة: إعلانات فيسبوك، طباعة منشورات...الخ.
- استضافة وصيانة تقنية: حماية البيانات، دعم فني داخلي وخارجي...الخ.

المحور الخامس

عرض النموذج الأولي

المحور الخامس: عرض النموذج الأولي

عنوان المشروع:تطبيق بريكول لخدمات البناء والصيانة المنزلية



عنوان المشروع:تطبيق بريكول لخدمات البناء والصيانة المنزلية

République Algérienne Démocratique et Populaire

وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
جامعة غرداية
كلية الحقوق و العلوم السياسية
قسم الحقوق

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique
Université de Ghardaia
Faculté des Sciences Droit, et Sciences Politiques
Département Droit

شهـــادة تـــصحيح

يشـــهد الأستاذ الشقرون

بصفتـــه رئيـــسا فـــي لـــجنة المـناقـــشة لـــمذكرة الـمـــاستر

أن الطالب(ة): البرج مختار عبد الباسط ، رقم التسجيل: 202039080286

أن الطالب(ة): / ، رقم التسجيل: /

تخصص: قانون إداري ، دفعة: 2025 للنظام (ل م د)

أن المذكرة المعنونة بـ: تطبيق بريكول لخدمات البناء والصيانة المنزلية
مشروع مؤسسة ناشئة

تم تصحيحها من طرف الطالب/ة وهي صالحة للايداع

غرداية في: 09/07/2025

إمضاء الاستاذ رئيس اللجنة المكلف بمتابعة التصحيح

رئيس القسم

دكتور الشقرون مبروك

رئيس قسم الحقوق
أبو القاسم عيسى