**الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية**

**وزارة التعليم العالي و البحث العلمي**

**جامعة لونيسي علي البليدة 2**

**صورة العلامة التجارية**

****

**الاسم التجاري**

**RaFiKNi**

**عنوان المشروع:**

**منصة لتقديم الخدمات الإدارية للمؤسسات المصغرة**

**مشروع لنيل شهادة مؤسسة ناشئة في اطار القرار الوزاري 1275**

**السنة الجامعية**

**2025-2024**

**بطاقة معلومات:**

**حول فريق الاشراف وفريق العمل**

1. **فريق الاشراف:**

|  |  |
| --- | --- |
| **فريق الاشراف** | |
| **التخصص:**  **فلسفة** | **المشرف الرئيسي (01):**  **الدكتور عبد الله مصطفى** |
| **التخصص:**  **علم النفس عمل و تنظيم** | **المشرف الرئيسي (01):**  **الدكتور إبراهيم حداد** |

1. **فريق العمل:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **الكلية** | **التخصص** | **فريق المشروع** |
| العلوم الإجتماعية و الإنسانية | علم نفس تربوي | **الطالبة مزاري بوفارس سعاد** |

**فهرس المحتويات**

**مقدمة**

**المحور الأول: تقديم المشروع**

1. فكرة المشروع ( الحل المقترح )
2. القيم المقترحة
3. فريق العمل
4. أهداف المشروع
5. جدول زمني لتحقيق المشروع

**المحور الثاني: الجوانب الابتكارية**

1. طبيعة الإبتكارات
2. مجالات الإبتكارات

**المحور الثالث: التحليل الاستراتيجي للسوق**

1. عرض القطاع السوقي
2. قياس شدة المنافسة
3. الإستراتيجية التسويقية

**المحور الرابع: خطة الإنتاج والتنظيم**

1. عملية الإنتاج
2. التموين
3. اليد العاملة
4. الشراكات الرئيسية

**المحور الخامس : الخطة المالية**

1. التكاليف و الأعباء
2. رقم الأعمال
3. جدول حسابات النتائج المتوقع
4. خطة الخزينة

**المحور السادس : النموذج الاولي التجريبي**

**المحور الأول:** **تقديم المشروع :**

منصة رقمية **لتقديم خدمات و إستشارات في التسيير الإداري للمؤسسات المصغرة .**

1. **فكرة المشروع (الحل المقترح) :**

**رافيقني RaFiKNiهي منصة إلكترونية تقدم خدمات إدارية و استشارات فيما يخص الوثائق اللازمة و الأعمال الإدارية للمؤسسات المصغرة و ذلك بالإستعانة بمختصين و يمكن إستعمال الذكاء الإطناعي في القيام بالأعمال الروتينية بتوفير الوثائق اللازمة، تهدف المنصة إلى توقير الخدمات في تسير الموارد البشرية من توظيف، دفع الأجور، التكوين، الخدمات الإجتماعية، و حتى في إدارة الغيابات، المحاسبة، و الإنشغالات القانونية. و كل هذا بطريقة سهلة و لا تتطلب وقت أو جهد في التنقل من خبير لآخر و لا حتى تكلفة عالية، كما تساهم في توفير الفرص للمختصين في المجال في العمل عن بعد .**

**القيمة المضافة**:

* السرعة والراحة في المعاملات.
* تقليل التكاليف مقارنة بمكاتب الاستشارات التقليدية.
* خدمات موجهة خصيصًا لفئة المبتدئين.

1. **القيم المقترحة :**

* زيادة الوصول إلى المختصين و المستشارين من خلال توفير نظام لإيجادهم و تواصل معهم بسهوله من خلال المنصة حتى عن بعد.
* الحصول على الخدمات الإدارية بأقل تكلفة.
* تسهيل عملية تقديهم الخدمة الإدارية .
* تمكين العملاء بالمعرفة و الإمتثال القانوني و تنظيمي حسب الإجراءات و ذاك لتفادي الوقوع في عراقيل الإدارية.
* حفظ نسخ الوثائق المطلوبة لدى الإدارات العامة بشكل امن وسهوله الوصول اليها لتسهيل العمل عليها .
* توفير استشارات قانونية و إدارية و مالية سريعة وفعالة لتحسين العمل بشكل قانوني و منظم .
* تقديم متابعات و إعلانات و حتى تنبيهات في حالة ما حدث تغيير في القوانين و حتى في الإجراءات الإدارية العامة مع المؤسسات الخاصة .
* نظام تلقائي لتذكير المستخدمين في تجهيز أعمالهم حسب اللآجال الموضوعة من قبل الهيئات التابعة للحكومة.
* تسويق خدمات في تسير الموارد البشرية كالتشغيل و دفع الأجور و القيام بدورات تكوينية.
* توفير مساحه للإشهار و تسويق المنتجات للمؤسسات المصغرة .

1. **فريق العمل:**

* مزاري بوفارس سعاد : مؤسس , طالبة تخصص ماستر علم نفس تربوي ، و متخرجة تسير موارد البشرية ، إطار إداري لأكثر من 9 سنوات.
* عامر خديجة  : دكتوراه تخصص إعلام آلي، أستاذة بجامعة ورقلة و متخرجة سعد دحلب البليدة.
* نومو زهور : تخصص مناجمنت ، مسيرة إدارية لأكثر من 7 سنوات، متخرجة من لونيسي علي.

1. **أهداف المشروع :**

* تقديم خدمات بأقل تكلفة ممكنة للمؤسسات المصغرة أو الناشئة.
* توجه تركيز المؤسسات في أهدافها و تسير أعمالها و عدم تشتيتها بالإجراءات الإدارية.
* تحسين الأعمال الإدارية لتكون بطريقة سلسة بعيدا على البيروقراطية.
* تشجيع المؤسسات على التعريف بمنتجاتهم من خلال الإشهارات .
* توفير الفرص للمختصين في المجال و التسيير الإداري في العمل عن بعد عن طريق المنصة.
* الحصول على دعم قانوني ومحاسبي عن بُعد.
* تنظيم الوثائق الرسمية رقمياً.
* تأسيس شركات المتعاملين قانونياً دون التنقل.
* متابعة التصريحات الجبائية والاجتماعية.

1. **جدول زمني لتحقيق المشروع :**

**شهرين :** من أجل تحديد متطلبات المشروع وتحديد الأهداف الرئيسية , دراسة السوق وتحليل المنافسين, تطوير خطة عمل مفصلة تشمل الجوانب التقنية والتسويقية والمالية.

**6 أشهر :** تصميم وتطوير المنصة الإلكترونية بما يتضمن واجهة المستخدم وقواعد البيانات والتكاملات الضرورية.

**شهرين :** إطلاق نسخة تجريبية من المنصة لمجموعة محدودة من المستخدمين لجمع الملاحظات وإجراء التحسينات الضرورية.

**شهرين :** إطلاق المنصة بشكل رسمي للجمهور العام , إطلاق حملات تسويقية متعددة القنوات لجذب المستخدمين وتعزيز الوعي بالمنصة.

**المحور الثاني: الجوانب الإبتكارية:**

**استخدام التكنولوجيا الحديثة:** استخدام أحدث التقنيات مثل الذكاء الاصطناعي وتعلم الآلة في تحسين عمليات التواصل مع المختصين و كذلك للوصول المعلومات الأساسية في التسيير الإداري .

**المتابعة و التنبيه :** و هذا من خلال متابعة الأعمال الإدارية إذا كانت بشكل قانوني وفق للإجراءات الإدارية الموضوعة و كذلك في الآجال المحددة .

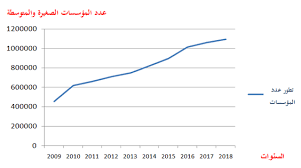
**الإعلان والتثقيف:**  تثقيف و إعلان مستخدمي المنصة بالتحولات و التغيرات الجديدة في التسيير الإداري.

**تقييم المختصين :** تقديم نظام تقييم يشمل عدة جوانب من أداء المختصين الخبراء ، مثل مهارات التواصل، والاستجابةلاحتياجات العملاء ، والاحترافية.

**المحور الثالث: التحليل الاستراتيجي للسوق :**

* **مؤشرات الطلب في السوق الجزائري:**
* أكثر من 700,000 مؤسسة مصغّرة في الجزائر (2024).
* 85 %منها تعاني صعوبات في الجانب الإداري.
* نسبة استعمال الإنترنت بين الشباب تفوق 75%.

**حجم الطلب**: بسبب انتشار التكنولوجيا وحاجة الناس إلى الوصول السهل والسريع في القيام بالأعمال و التعاملات الإدارية يمكن تقدير حجم الطلب بالشكل التالي :



**الفئات الرئيسية للجمهور المستهدف:**

* المؤسسات المصغرة
* المحلات التجارية
* وكالات الأعمال
* المراكز التعليمية الخاصة
* المؤسسات الناشئة .
* الخبراء في المجال الإداري، المحاسبة ، القانون ، المالية.
* المؤسسات التي تعاني مالية في التسيير و الإداري أ و صعوبة في الإستعانة بخبراء من خلال التوظيف أو التعاقد معهم .

**المنافسين الرئيسيين:**

**م**ن خلال بعض الأبحاث توصلنا الى منصتين قد تكون الأقوى في السوق الخدمات الإدارية للجزائري و هما :

منصة Fatoura

و مستشير

**نقاط قوة منصتنا مقابل** المنصتين السابق ذكرهما :

**من حيث الابتكار والتكنولوجيا** منصتنا توفر واجهة مستخدم سهلة الاستخدام و التمرير , كما تم فيها استخدام ماخر التقنيات في مجال الاعلام الي ألا و هي تقنية الذكاء الاصطناعي

**من حيت التكلفة** منصتنا توفر خطط اشتراك معقولة السعر بخدمات متعددة

**من حيث التسويق** منصتنا ستدعم بمختلف وسائل الاعلانات و التسويق , كالظهور على مواقع التواصل الاجتماعي و التي تعتبر أقوى طرق التسويق في وقتنا الحالي

**تحليل المخاطر :**

يمكن تحليل المخاطر التي يمكن ان تواجه المنصة خلال اطلاقها في النقاط التالية :

* قد تواجه المنصة تغيرات في اللوائح و القوانين والتشريعات التعاملات الإدارية التي يجب الامتثال لها.
* يمكن أن تواجه منصتنا مخاطر الاختراق السيبراني وسرقة البيانات الحساسة.
* يمكن أن تواجه المنصة مخاطر الانقطاع في الخدمة أو الأعطال التقنية، مما يؤثر سلبًا على تجربة المستخدم.
* يمكن أن يؤدي أي خطأ في تقديم الخدمات أو تسريب البيانات إلى خسارة الثقة وتضرر سمعة المنصة.
* قد تواجه منصتنا منافسة شرسة من منافسين آخرين في السوق.

**تحليل الفرص :**

من بين الفرص التي ستساعد في زيادة طلب منصتنا " رافيقني " نذكر :

* توسيع النطاق و استهداف أسواق جديدة أو مناطق جغرافية جديدة التي لم تكن مستهدفة من قبل
* استغلال مواقع التواصل الاجتماعي و تحسين استراتيجيات التسويق الرقمي والترويج لمنصتنا والإعلانات عبر الإنترنت لزيادة الوعي بالخدمات التي تقدمها.
* تعزيز التعاون مع المؤسسات الحكومية أو الشركات التأمينية لتوجيه المزيد من العملاء إلى المنصة وتوفير خدمات مشتركة.

**العوائد المتوقعة:** من أجل تحديد العوائد المتوقعة يجب دراسة السوق تقدير حجمه المحتمل وتوقعات النمو للمنصة و التي تتمثل في التالي :

* يمكن تصنيف سوق منصة رافيقني ضمن سوق المستهلكين النهائيين (B2C) .
* يمكن توقع عدد المستخدمين في ولاية البليدة للمنصة ب 10.000 مستخدم من اصل عدد 382391 مقيم بالولاية و بالطبع بعد عملية التسويق و الترويج للمنصة . كما ندرس امكانية توسيع النطاق في كلا من الولايتين الجزائر و تيبازة في اقرب وقت ممكن بعد اطلاق المنصة و بالتالي نتوقع زيادة عدد المستخدمين بنسبة 40% فيصبح اجمالي عدد المستخدمين 14.000.
* بالنسبة للتوجهات السوقية تركز المنصة على التكلفة المنخفضة و الوصول السهل للخدمات الإدارية المتمثلة في :

نظام آلي لتذكير المستخدمين بالآجال المحددة في دفع الوثائق الإدارية اللازمة للجهات المعنية .

توفير خدمات الإستشارية عن بعد لمن يحتاج للتوجيه و إرشاده .

توفير مساحة لطرح الأسئلة والاستفسارات.

الترويج لعمل المختص و الخبير ونشر اسمه بشكل أوسع..

توفير مساحة للخبراء لنشر مقالاتهم

توفير نظام يتيح للمستهلك تقييم المختص أو الخبير ، مما يساهم في تحسين سمعته . .

كما يلاحظ تزايد الحاجة و الوعي بأهمية تسيير الوثائق الإدارية، مما يدفع الناس للبحث عن خدمات تساعدهم على التعاملات الإدارية بشكل شامل في الجوانب القانونية ، المالية و المحاسبة، و تسير الموارد البشرية.

يتزايد الطلب على الإستشارة بدون تكاليف كثيرة خاصة للمؤسسات المصغرة و الناشئة .

بدأنا بتقدير حجم السوق المحتمل باستخدام المعطيات المتاحة ، ثم قمنا بتحليل التوجهات السوقية والمنافسة في السوق لفهم السياق العام وتحديد فرص النمو والتطور. بناءً على هذا التحليل، يمكن أن نقدم تقديرًا للعوائد المتوقعة :

**المحور الرابع :خطة الإنتاج والتنظيم:**

1. **عملية لإنتاج :**
2. **التموين :**
3. **اليد العاملة :**
4. **الشراكات الرئيسية**

**المحور الخامس: الخطة المالية PLAN FINANCIER :**

أدخل هنا محتوى المحور،أدخل هنا محتوى المحور،أدخل هنا محتوى المحور،أدخل هنا محتوى المحور،

(الخط: Sakkalmajalla، حجم الخط15 ، تباعد أسطر1.15 سم)

1. التكاليف و الأعباء :
2. رقم الأعمال :
3. جدول حسابات النتائج المتوقع:
4. خطة الخزينة :

**المحور السادس : النموذج الأولي التجريبي :**

أدخل هنا محتوى المحور،أدخل هنا محتوى المحور،أدخل هنا محتوى المحور،أدخل هنا محتوى المحور،

(الخط: Sakkalmajalla، حجم الخط15 ، تباعد أسطر1.15 سم)

* **الجداول والأشكال:**

**الجدو ل(01): العنـــوان**(الخط: سميك Sakkalmajalla، حجم الخط14، تباعد أسطر1.15 سم)

( المحتوى داخل الجدول: الخط: Sakkalmajalla، حجم الخط14، تباعد أسطر1.15 سم)

**STARTUP : .......................**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **REALISATION** | | | **PREVISION** | | | | |
| **Produit A destiné Client** | **N -2** | **N -1** | **N** | **N+1** | **N+2** | **N+3** | **N+4** | **N+5** |
| **Quantité produit A** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Prix HT produit A** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ***Ventes produit A*** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** |
| **CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** |

**الشكل(01): العنـــوان**(الخط: سميك Sakkalmajalla، حجم الخط14، تباعد أسطر1.15 سم)

( المحتوى داخل الشكل: الخط: Sakkalmajalla، حجم الخط14، تباعد أسطر1.15 سم)

**Innovations Radicales**

**ابتكارات جذرية**

**Innovations Technologiques**

**ابتكارات تكنولوجيا**

**Innovations Incrémentielles**

**الابتكارات المتزايدة**

**Innovations de Marché**

**ابتكارات السوق**

**Incertitude de marché**

**عدم التأكد في السوق**

**Incertitude technologique**

**عدم التأكد التكنولوجي**

**100 %**

**100 %**

**قائمة الملاحق :**

**الملحق رقم 01: ميزانية المؤسسة الناشئة**

**BILANS DE STARTUP : ............................................**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ACTIF** | | | | | | | | |
|  | **REALISATION** | | | **PREVISION** | | | | |
| **En milliers DZD** | **N -2** | **N -1** | **N** | **N+1** | **N+2** | **N+3** | **N+4** | **N+5** |
| **Immobilistation Incorporelles** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** |
| **Immobilisation Corporelles** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** |
| **Terrain** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Bâtiment** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Autres Immobilisations Corporelles** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Immobilisations en concession** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Immobilisation en cours** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** |
| **Immobilisations Financières** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** |
| **Titres mis en équivalence** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Autres participations et créances rattachées** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Autres Titres immobilisés** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Prets et autres titres financiers non courants** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Impôts différés actif** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **ACTIF NON COURANT** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** |
| **Stocks et encours** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** |
| **Créances et emplois assimilés** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** |
| **Clients** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Autres débiteurs** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Impôts et assimilés** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Autres créances et emplois assimilés** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Disponibilités et assimilés** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** |
| **Placements et autres actifs financiers courants** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Trésorerie** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **ACTIF COURANT** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** |
| **TOTAL ACTIF** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** |
| **PASSIF** | | | | | | | | |
|  | **REALISATION** | | | **PREVISION** | | | | |
| **En milliers DZD** | **N -2** | **N -1** | **N** | **N+1** | **N+2** | **N+3** | **N+4** | **N+5** |
| **CAPITAUX PROPRES** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Capital émis** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Capital non appelé** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Ecart de réevaluation** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Primes et réserves- Réserves Consolidées** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Résultat net- RN part du groupe** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Autres capitaux propores- report à nouveau** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Part de la société consolidante (1)** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **CAPITAUX PROPRES** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** |
| **PASSIFS NON-COURANTS** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Emprunts et dettes financières** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **impôt différé passif** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Autres dettes non courantes** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Provisions et produits constatés d'avance** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **PASSIFS NON-COURANTS** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** |
| **PASSIFS COURNATS** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Fournisseurs et comptes rattachés** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Impôts** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Autres dettes** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Trésorerie passif** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **PASSIFS COURANTS** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** |
| **TOTAL PASSIF** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** |
| **Verification de l'équilibre Actif/Passif** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** |

**الملحق رقم 02: جدول حسابات النتائج المتوقعة**

**COMPTE DE RUSULTAT PREVISIONNELDE STARTUP : ............................................**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **REALISATION** | | | **PREVISION** | | | | |
| **En Milliers DZD** | **N -2** | **N -1** | **N** | **N+1** | **N+2** | **N+3** | **N+4** | **N+5** |
| **Vente et produits annexes** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Variation des stocks produits finis et en cours** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Production immobilisée** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Subvention d'exploitation** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Production de l'exercice** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** |
| **Achats consommés** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Services Extèrieurs et autres consommations** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Consommation de l'exercice** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** |
| **Valeur ajoutée d'exploitation** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** |
| **Charges de personnel** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Impôts et taxes et versement assimilés** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Excédent Brut d'Exploitation** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** |
| **Autres produits opérationnels** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Autres charges opérationnelles** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Dotations aux amortissements, Provisions** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Reprise sur pertes de valeurs et provisions** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Résultat opérationnel** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** |
| **Produits Financiers** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Charges financières** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Résultat financier** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** |
| **Résultat Ordinaire avant impôt** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** |
| **Impôt exigible sur résultat ordinaire** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Impôt différé (variation) sur résultat ordinaire** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ***TOTAL DES PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRES*** | ***-*** | ***-*** | ***-*** | ***-*** | ***-*** | ***-*** | ***-*** | ***-*** |
| ***TOTAL DES CHARGES DES ACTIVITES ORDINAIRES*** | ***-*** | ***-*** | ***-*** | ***-*** | ***-*** | ***-*** | ***-*** | ***-*** |
| **RESULTA NET DES ACTIVITES ORDINAIRES** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** |
| **Eléments extraordinaire (produits)** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Eléments extraordinaire (charges)** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Résultat extraordinaire** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** |
| **RESULTAT NET DE L'EXERCICE** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** |

**الملحق رقم 03: حسابات الخزينة**

**TABLEAUX DE FLUX DE TRESORERIE**

**STARTUP : .......................**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | | |  | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**الملحق رقم 04: نموذج العمل التجاري**

