

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة المسيلة

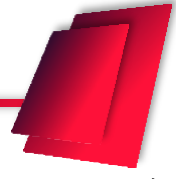
عنوان المشروع :

الاكل التقليدي في منطقة الحضنة و تطبيق





تأملعة قاطب



فارشلإ قيرف :

التخصص:

تاريخ

المشرف الرئيسي(01) :

د.امال معوشي

فريق العمل:

الكلية	التخصص	فريق المشروع
الآداب والعلوم الإنسانية	تاريخ الجزائر الحديث	الطالبة : غياط شريفة
الرياضيات و الاعلام الالي	اعلام الي	الطالب : غياط عبد العالي



شكر وعرفان

بفضل الله وعونه تم إنجاز هذا العمل المتواضع الذي نسأل الله عز وجل أن يجعله خالصًا لوجهه الكريم

ويسعدنا بعد حمد الله وشكره أن نتقدم بخالص الشكر والتقدير، بأخلص آيات الاحترام والعرفان

الجميل للأستاذة آمال معوشي التي أشرفت على إنجاز هذا العمل وإلى كل أساتذة وطلبة قسم التاريخ .

كما لا يفوتنا شكر حاضنة أعمال جامعة المسيلة و على رأسهم الدكتورة فضيلي سمية و سارة بن تومي على تقديم الاستشارات .

الطالبة: غياط شريفة

أهدى

إلى والدتي الحبيبة التي رافقتني و والدي العزيز الذي

وضع أسس بناني المعرفي

إلى زوجي رفيق دربي و شريك حياتي

إلى أبنائي : اسلام و إلياس ، إلى إخوتي و

أخواتي

إلى جميع أصدقائي و

زملائي أهدي هذا

العمل

الطالبة: غياط شريفة

فهرس تاوتحما





CNCST

فهرس تاىو تحملا

<u>8</u>	مقدمة
<u>9</u>	1- المحور الأول : تقديم المشروع
<u>10</u>	1- فكرة المشروع
<u>15</u>	2- مجال النشاط
<u>15</u>	3- شعار المشروع
<u>15</u>	4- رسالة المشروع
<u>16</u>	5- ملخص مشروع الاكل التقليدي في منطقة الحضنة وتطبيق
<u>16</u>	6- القيم المقترحة
<u>18</u>	7- فريق العمل
<u>19</u>	8- أهداف المشروع
<u>21</u>	9- الجدول الزمني لتحقيق المشروع
<u>22</u>	2- المحور الثاني : الجوانب الابتكارية
<u>23</u>	1- طبيعة الابتكارات
<u>23</u>	2- مجالات الابتكارات
<u>24</u>	3 - المحور الثالث : التحليل الاستراتيجي للسوق
<u>25</u>	1 - عرض القطاع السوقي
<u>25</u>	2- قياس شدة المنافسة
<u>26</u>	3- الإستراتيجيات التسويقية
<u>27</u>	4- المزيج التسويقي للمنتج
<u>28</u>	5- تحليل SWOT
<u>29</u>	4- المحور الرابع : خطة الإنتاج والتنظيم
<u>30</u>	1- عملية الإنتاج



30



31

29

29

31

31

32

37

38

40

2- التموين

3- الشركات الرئيسية

5- المحور الخامس : الخطة المالية

1- التكاليف و الأعباء

2- رقم الأعمال

3- جدول حسابات النتائج المتوقع

4- خطة الخزينة

6- المحور السادس: النموذج الأولي التجريب

1- التصميم الداخلي للتطبيق

قائمة الملاحق



المقدمة

في عالم تتسارع فيه نمط الحياة وتتغير فيه الاذواق, تظل الاكلات التقليدية رمز للهوية الثقافية والتراث المحلي حيث يشهد قطاع الاغذية التقليدية اهتماما متزايدا من هنا جاءت فكرة تقديم مشروع مؤسسة ناشئة متخصصة بتحضير وتسويق الاكلات التقليدية الحضرية حيث سيتم التطرق إلى دراسة الجدوى الاقتصادية, تحليل السوق ووضع خطة تنفيذية للمشروع.

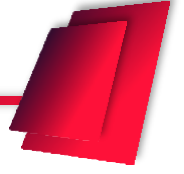


المحور الأول

تقديم المشروع



لولاً روحمدا



1. فكرة المشروع (الحل المقترح) :

تعود فكرة إنجاز مشروع الاكل التقليدي في منطقة الحضنة من خلال ملاحظتنا لمعاناة النساء الحضنيات وخاصة العاملات في إيجاد مثل هذه المشاريع التي توفر اكل تقليدي منزلي لهذا قررنا إنشاء مشروع يقدم اكالات تقليدية حضنية خاصة في المناسبات و الحالات الطارئة مثل قدوم ضيوف بدون مواعيد وهذا الفضاء يكون مجهز بكل الوسائل حيث سنقوم بإنشاء مكان مجهز بمختلف التجهيزات والمعدات بحيث ينقسم الى مطبخ ومكان خاص بالتغليف والتعبئة ومكان للتخزين ويعتمد هذا المشروع على فريق عمل وقد اخترنا المكان المناسب في حي 504 مسكن اشبيليا الجديدة وهو سكن عائلي لصاحبة المشروع بحيث خصصنا الطابق الاول لهذا المشروع بحيث سنقوم بإنتاج اكل تقليدي طبيعي صحي بمكونات طبيعية وايادي نساء حضنيات ومن بين اهم الاكلات الشخشوخة و الكسكسي و المسمن و رقائق الشخشوخة و المشوش. مما سلف ذكره راودت فريق العمل في مشروع الاكل التقليدي الحضني البحث عن سبل تمكنهم من إيجاد حل يتيح للزبائن على اختلاف شرائحهم تلبية رغباتهم من خلال تطبيق يعمل على توفير الطلبات ومن خلاله يستطيع الزبون اختيار الطلبات مع تحديد نوع الأكلة وتاريخ استلامها بحيث ان مشروعنا متخصص في انتاج وتسويق الاكلات التقليدية الاصلية من منطقة الحضنة مثل الشخشوخة و الكسكسي و المسمن.....انطلاقا من المنزل مع التركيز على الجودة العالية والمكونات الطبيعية المحلية تهدف المؤسسة الى الحفاظ على التراث الغذائي للمنطقة و تقديمه بلمسة عصرية مع توفير تجربة فريدة تجمع بين النكهة التقليدية و سهولة الوصول.

الكسكس (البربوشة) :

أبرز هذه الأكلات الشعبية نجد الكسكسي ويطلق عليه العديد من الاسماء من ذلك السكسو، الطعام

البربوشة النعمة ونادرا ما يخلو غذاء عائلة جزائرية في سائر الايام من هذا الطبق المتوارث و يشترك الجزائريون في منحهم طبق الكسكسي مكانة اولى في موائد افراحهم واحزانهم وفي شتى المناسبات وحتى من دونها حتى أصبح يشكل اليوم إرثا جميعا.

ويعرف باحثون طبق الكسكسي بكونه اكلة بربرية يعود تاريخها الى الفترة ما بين 238 إلى 149 قبل الميلاد وتدل على ذلك الفخاريات وبالأخص منها أواني الكسكاس الفخارية إضافة الى الرسومات المكتشفة على الأواني التي وجدت بمنطقة شمال افريقيا.

ويطهى الكسكسي من سميد القمح الصلب أو من الشعير او من الذرة البيضاء ويتم إعداده عن طريق طبخه في إناء مثقب يسمى الكسكاس بوضعه فوق اناء يغلي بحيث يطبخ الكسكسي ببخار الماء او بخار الطبخ وهناك أكثر نوع من الكسكس وتعتبر هذه الأكلة غذاء كاملا ومتكاملا لجمعها بين الدقيق المفتول والمفور والبقول الجافة مثل الحمص فضلا عن اللحوم.

طريقة تحضير الكسكس الحضني :

- تبليل السميد بالماء والملح ثم فركه جيدا للحصول على حبات متماسكة.
- طهي السميد على البخار في الكسكاس حتى يصبح ناضجا وخفيف.
- تحضير المرق اللحم البصل الثوم الحمص و التوابل التقليدية كالفلفل الأحمر الحار و الاحمر الحلو.
- تقديم الكسكسي في طبق كبير مع توزيع المرق واللحم فوقه بالاضافة الى تزيينه بالزبيب .

طريقة تحضير الكسكس (بربوشة)



3



2



1

الشخشوخة :

أكلة تقليدية جزائرية ذات أصول عريقة تتكون من رقائق عجينة رقيقة جدا يتم تقطيعها وتحضيرها يدويا تطهى عادة مع مرقة غني بالخضروات واللحم أو الدجاج مع استعمال مجموعة من التوابل وهي طبق للافراح والمناسبات .

طريقة التحضير :

-تحضير العجين من السميد والماء والملح ثم فرده إلى رقائق رقيقة جدا .

-طهي الرقائق الى عجينة .

-تحضير المرقة من البصل الطماطم ثوم لحم او دجاج الحمص والتوابل كالفلفل الأحمر الحار والحلو.

-تجميع الرقائق ووضعها في المرقة ليغلي لبضع دقائق ثم يقدم ويزين بالفلفل والكزبرة المقطع.

طريقة تحضير الشخشوخة



3



2



1

المسمن :

نوع من الخبز التقليدي الجزائري الرقيق والمقرمش يحضر من عجين بسيط ويتميز بطبقات رقيقة .

طريقة التحضير :

- تحضير العجين من الدقيق والسميد والملح والماء .
- يقسم العجين إلى كرات صغيرة ونتركها ترتاح .
- فرد كل كرة عجينة رقيقة جدا باستخدام الزيت أو الزبدة .
- تشكيل العجين بشكل مربع للحصول على طبقات .
- طهي المسمن في مقلاة ساخنة حتى يصبح ذهبي اللون ومقرمشا .
- يمكن تقديمها مع العسل والزبدة كوجبة إفطار.

طريقة تحضير المسمن



3



2



1

المشوش :

- تحضير العجين من الدقيق والسميد والملح والماء .
- يقسم العجين إلى كرات صغيرة ونتركها ترتاح .
- فرد كل كرة عجينة رقيقة جدا باستخدام الزيت أو الزبدة .

طريقة تحضير المشوش



3



2



1

مجال النشاط :

تعمل على إنتاج وتحضير الاكلات التقليدية الحضرية النشاط يشمل:الإنتاج الغذائي من خلال تحضير الاكلات التقليدية بأيدي محترفة مع استعمال مكونات طبيعية ومحلية تضمن الجودة والاصالة.

شعار المشروع

صورة تطبيق hodna food	شعار hodna food
	

رسالة المشروع :

اكتشف طعم الحضنة!

Découvrez le goût du hodna !

ملخص مشروع الاكل التقليدي في منطقة الحضنة وتطبيق	
اسم المشروع	الاكل التقليدي في منطقة الحضنة + تطبيق
العنوان	hodna food
مجال النشاط	الاكل التقليدي
نوع المؤسسة	مؤسسة مصغرة
الشكل القانوني	EURL
اليد العاملة	4

القيم المقترحة :

تنقسم القيم المقترحة لمشروع الاكل التقليدي إلى العناصر التالية :

أ- بالنسبة للزبائن المحليين والزوار:

✓ **الأصالة:** المشروع يقدم أكلات تقليدية من قلب المطبخ المحلي لمنطقة الحضنة، تُحضّر بوصفات الأمهات وبمكونات طبيعية طازجة .

✓ **الراحة والمرونة:** الزبون يطلب من بيته بسهولة (عبر الهاتف أو التطبيق أو

الواتساب)، ويصله الأكل جاهزًا إلى الباب دون الحاجة للخروج .

✓ **الجودة والطعم المنزلي:** جودة الأكل مضمونة لأنه يُحضّر في

بيئة منزلية نظيفة وباهتمام شخصي، ما يضمن طعمًا أصيلًا وموثوقًا.

✓ **المرونة في الطلب:** إمكانية تخصيص الوجبات حسب رغبة

الزبون (مثلًا: بكميات معينة...)، مع احترام خصوصية الأذواق

✓ الاعتماد على الطلب المسبق: الأكل يُحضّر طازجًا عند الطلب فقط، مما يضمن الطراوة وعدم الهدر، مع إمكانية الحجز المسبق للوجبات اليومية أو للمناسبات.

✓ دقة الإنجاز والتوصيل: الطلبات تُجهّز في الوقت المتفق عليه، مع توصيل سريع في مناطق محددة. هناك أيضًا إمكانية التنسيق في حال وجود مناسبات خاصة.

✓ التطبيق الذكي للطلب: يوفر التطبيق واجهة سهلة وسريعة لعرض قائمة الأطباق، الحجز، تحديد الكمية والموقع.

● إشعارات لتأكيد الطلب.

● إمكانية الدفع عند التوصيل .

✓ الراحة وسهولة الوصول: من خلال التطبيق أو الواتساب أو صفحات التواصل، يمكن الطلب بسهولة دون عناء الخروج من المنزل.

✓ خفض التكاليف: تخفيض الأسعار بالإضافة إلى توفير بعض الوجبات مجانًا.

✓ الحد من المخاطر: معرفة مصدر المواد الأولية للطبخ للحرص على سلامة الزبون.

✓ سهولة الوصول: توفير خدمة التوصيل، توفير خدمة الطلب عبر الصفحة والهاتف وتطبيق.

المحور الأول : تقديم المشروع

ب- بالنسبة لأصحاب المشروع (مقدمي الخدمة) :

لوحة التحكم والإعدادات:

يمكن لصاحب المشروع إدخال معلومات الأطباق
(الاسم، المكونات، السعر، صورة الطبق...) من
خلال لوحة تحكم بسيطة في التطبيق

- إدارة الطلبات:

يمكن لصاحب المشروع استلام الطلبات مباشرة من التطبيق، مرتبة حسب الوقت والمكان.

إشعار فوري لكل طلب جديد، مع بيانات الزبون وملاحظاته الخاصة على الطلب.

إمكانية تعيين حالة الطلب (جارٍ التحضير - في الطريق - تم التوصيل).

فريق العمل:

يتكون فريق عمل المنصة من :

1- غياط شريفة : طالبة مسجلة سنة ثانية ماستر تاريخ تخصص تاريخ

الجزائر الحديث . _ مشرف تربية في مدرسة ابتدائية

2- غياط عبد العالي : طالب مسجل سنة اولى ماستر إعلام آلي

تخصص شبكات .

المحور الأول : تقديم المشروع

أهداف المشروع :

أ- تجاري :

1-تحقيق ربح مستدام من بيع الأكلات التقليدية.

2-التوسع داخل منطقة الحضنة ثم خارجها.

3-بناء علامة تجارية موثوقة (Hodna Food).

4-تنويع المداخل (توصيل، عروض، تطبيق).

5-خلق فرص عمل محلية.

6-استخدام التكنولوجيا لتحسين الخدمات.

7-استهداف الزبائن والسياح مستقبلاً.

المحور الأول : تقديم المشروع

ب- سياحي :

- الترويج للمطبخ التقليدي الحضني كجزء من التراث الثقافي المحلي.
- جذب السياح من خلال تقديم أدوات أصيلة تُمثل هوية المنطقة.
- تحسين تجربة الزوار عبر توفير وجبات محلية في شكل نظيف ومنظم.
- المساهمة في إنعاش السياحة المحلية بالتعاون مع فنادق، مرشدين، ووكالات سفر.
- تنظيم عروض أو ورش الطهي التقليدي لتمكين السياح من تجربة الأكلات بأنفسهم.
- دمج المشروع في المسارات السياحية كمحطة تذوق ثقافي.

ج - اقتصادي :

- هدفت Hodna Food إلى زيادة المبيعات وتحسين الربحية عبر تنويع المنتجات، تحسين الجودة، التوسع في السوق، وضمان الاستدامة المالية.

الجدول الزمن التحقيق المشروع :

- تحديد الوقت اللازم لكل مهمة.
- كيفية تقسيم الهدف النهائي للمشروع إلى مهام فردية.
- تحديد النتائج الرئيسية لكل مهمة.



7	6	5	4	3	2	1			
					✓	✓	إنشاء التطبيق ودراسة السوق وتحديد الأكلات المطلوبة		1
				✓	✓		تصميم العلامة التجارية والتغليف		2
		✓	✓	✓			اختيار مقر العمل		3
		✓	✓				شراء أجهزة الطهي		...
	✓						اقتناء المواد الأولية		...
✓							بداية إنتاج أول خدمة		...

المحور الثاني

الجوانب الابتكارية



1. طبيعة الابتكارات :

ابتكار السوق: تقديم تجربة جديدة عبر توصيل الأكل التقليدي المنزلي عالي الجودة حسب الطلب دون الحاجة لمحل تجاري. .

ابتكار تكنولوجي: استخدام وسائل رقمية (تطبيق، موقع أو صفحات تواصل) إدارة الطلبات ، والتواصل مع الزبائن.

2. مجالات الابتكارات :

تقديم خدمة الطلب المسبق عبر الإنترنت مع اختيار الأطباق حسب الرغبة.

إتاحة إمكانية تعديل أو إلغاء الطلب بسهولة.

تنظيم الطلبات والتوصيل بشكل ذكي حسب المناطق والمواعيد.

توفير معلومات عن المكونات و طريقة التحضير لبناء ثقة الزبون.



المحور الثالث

التحليل الاستراتيجي
للسوق





ل يلحتنا

1. عرض القطاع السوقى :

- ✓ السوق المحتمل: السياح (سياحة داخلية) المغتربون .
- ✓ السوق المستهدف (الشريحة): السوق المستهدف هم السكان المحليون .

قياس شدة المنافسة :

تعتبر hodna food الأولى من نوعها المتخصصة في حجز طلبيات عبر التطبيق و بين أهم المنافسين

المنافس المباشر :

: mami food

نقاط ضعفه:

- متخصص أكثر في حجز طلبيات عبر صفحة و الهاتف
شخصوخة مسيلية :
- متخصصة في الشخصوخة و الكسكس النصف مصنع
المنافس الغير مباشر:

بقية المطاعم التي توفر مأكولات تقليدية.



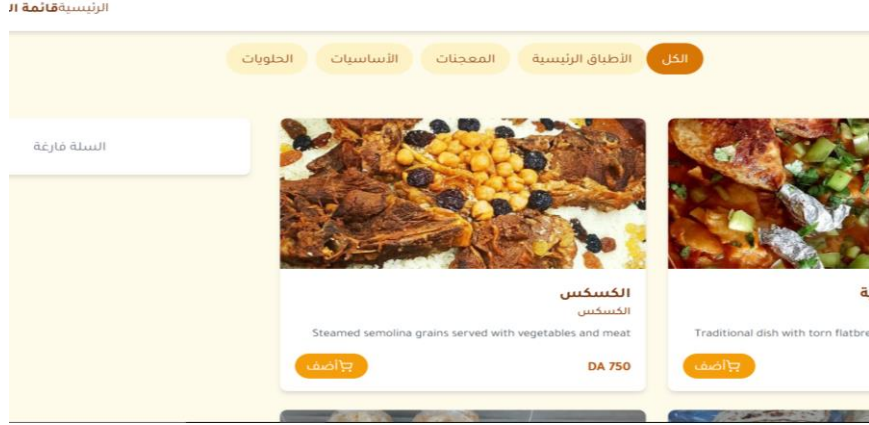
الاستراتيجيات التسويقية:

○ المزج التسويقي للمشروع

✓ المنتج:

هو عبارة عن اكل تقليدي حضني يتميز بنكهة اصيلة مع لمسة احترافية 1 -
الشخشوخة نوعية العجين رقاق او فتات حسب الطلب ...الصلصة...حارة
أو متوسطة بتوابل اصيلة من الحضنة...التقديم مع لحم الغنم او الدجاج او
مع بعض..الكسكسي.. نوع الحبوب.. سميد رقيق .متوسط. خشن الشعير او
القمح حسب الطلب ...المرق..بالحمص واللحم الغنميالاضافات زبيب
المنتجات الثانوية ...مرق جاهز عجين شخشوخة وكسكس مسمن نصف
مصنع التغليف والتقديم علب انيقة ومزخرفة بنمط تقليدي إمكانية
تقديم الأطباق في صحون فخارية أو خشبية.

المزيج التسويقي للمشروع المنتج :



✓السعر:

تقدم hodna food أسعار تنافسية و تخفيضات تمس مختلف الشرائح .

✓التوزيع:

يتم التوزيع عن طريق وسائل التواصل الاجتماعي وعبر موقع يتضمن تطبيق ويتم التوصيل عن طريق وسيلة نقل .

✓ الترويج:

تعتمد hodna food على التسويق الرقمي للوصول إلى الفئة المستهدفة من خلال مواقع التواصل الاجتماعي (فيس بوك، أنستغرام)



○ تحليل SWOT

<p><u>نقاط ضعف:</u></p> <ul style="list-style-type: none">-عدم وجود محل.-الاعتماد كبير على الطلب .	<p><u>نقاط قوة:</u></p> <ul style="list-style-type: none">-وصفات تقليدية اصيلة لمنطقة الحضنة.-جودة عالية في التحضير.-فريق صغير مما يقلل التكاليف.
<p><u>التهديدات:</u></p> <ul style="list-style-type: none">-منافسة قوية مع طبخين آخرين.-تقلبات أسعار المواد الأولية-مشاكل في التوصيل.	<p><u>الفرص:</u></p> <ul style="list-style-type: none">-ارتفاع طلب عمل الاكلات التقليدية.-إمكانية توسع عبر التوصيل او شركات مع محلات.



المحور الرابع

الإنتاج والتنظيم





خطة الإنتاج والتنظيم

يقدم hodna food خدمات متنوعة للعائلات والأفراد لمختلف الشرائح بحيث يوفر اكل تقليدي حضني يتمثل في الشخشوخة, الكسكس, المسمن, المشوش بصفة مصنعة أو نصف مصنعة.

كما يتم حجز الطلبات عن طريق التطبيق أو وسائل التواصل الاجتماعي أو الهاتف أما عملية الدفع عند الاستلام .

عملية الإنتاج :

- تتم عملية انتقاء المواد الأولية من موردين محليين مع مراعاة معايير الصحية و الجودة مطلوبة و التعاون مع نساء حضنيات مختصين في اعداد الكسكس .

المهام و التوزيع :

التحضير المسبق للعجائن ثم الطهي حسب الطلبات لتأتي عملية التغليف ثم التوصيل للزبائن في الوقت المتفق عليه .

التموين:

متطلبات العملية الإنتاجية:

اليد العاملة: يحتاج مشروعنا إلى :

- الطباخة وهي المنظمة و3 مساعدات وشخص للتوصيل والخدمات المعروضة والمصادقة عليها.

الانترنت: يجب ضمان الاتصال الدائم بشبكة الانترنت.

الدفع: يتم الدفع عن طريق :

- الدفع نقدا: الدفع النقدي الحضورى عند الاستفادة من الخدمة.

الشراكات الرئيسية :

كمرحلة أولية يتجه فريق العمل للاعتماد على الأموال الشخصية لإنجاز المشروع ، إلا أن ذلك لا يمنع من الدخول في شراكات مع موردين أو هيئات ترغب بالمساهمة في المشروع.

اهم الشركاء :

- حاضنة الأعمال
- مديرية السياحة
- الفنادق والنزل
- الموردون



المحور الخامس

الخطة المالية





المحور الخامس : الخطة المالية تيلاملا تخطا

BILAN ACTIF PREVISIONNEL

En milliers DZD	PASSIF							
	REALISATION				PREVISION			
	N-2	N-1	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
CAPITAUX PROPRES								
Capital émis			2,507,306.85	2,507,306.85	2,507,306.85	2,507,306.85	2,507,306.85	2,507,306.85
Capital non appelé								
Ecart de réévaluation								
Primes et réserves- Réserves Consolidées								
Résultat net- RN part du groupe			0.00	272,250.40	544,595.84	844,175.82	1,173,713.81	1,536,205.59
Résultat net- RN part du groupe								
Autres capitaux propres- report à nouveau					272,250.40	816,846.24	1,661,022.06	2,834,735.87
Part de la société consolidante (1)								
CAPITAUX PROPRES	0.00	0.00	2,507,306.85	2,779,557.25	3,324,153.09	4,168,328.92	5,342,042.72	6,878,248.31
PASSIFS NON-COURANTS								
Emprunts et dettes financières			0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Impôt différé passif								
Autres dettes non courantes								
Provisions et produits constatés d'avance								
PASSIFS NON-COURANTS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
PASSIFS COURANTS								
Fournisseurs et comptes rattachés								
Impôts								
Autres dettes								
Trésorerie passif								
PASSIFS COURANTS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL PASSIF	0.00	0.00	2,507,306.85	2,779,557.25	3,324,153.09	4,168,328.92	5,342,042.72	6,878,248.31
Vérification de l'équilibre Actif/Passif	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

En milliers DZD	ACTIF							
	REALISATION				PREVISION			
	N-2	N-1	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Immobilisation Incorporelles			0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Immobilisation Corporelles			0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Terrain			0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Bâtiment			0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Autres Immobilisations Corporelles			317,700.00	254,160.00	190,620.00	127,080.00	63,540.00	0.00
Immobilisations en concession			0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Immobilisation en cours			0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Immobilisations Financières			0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Titres mis en équivalence			0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Autres participations et créances rattachées			0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Autres Titres immobilisés			0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Impôts différés actif			0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ACTIF NON COURANT	0.00	0.00	317,700.00	254,160.00	190,620.00	127,080.00	63,540.00	0.00
Stocks et encours			0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Créances et emplois assimilés			0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Clients			0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Autres débiteurs			0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Impôts et assimilés			0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Autres créances et emplois assimilés			0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Disponibilités et assimilés			0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Placements et autres actifs financiers courants			0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Trésorerie			2,189,606.85	2,525,397.25	3,133,533.09	4,041,248.92	5,278,502.72	6,878,248.31
ACTIF COURANT	0.00	0.00	2,189,606.85	2,525,397.25	3,133,533.09	4,041,248.92	5,278,502.72	6,878,248.31
TOTAL ACTIF	0.00	0.00	2,507,306.85	2,779,557.25	3,324,153.09	4,168,328.92	5,342,042.72	6,878,248.31

جدول تدفقات الخزينة TFT

En milliers DZD	REALISATION			PREVISION				
	N-2	N-1	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles								
Encaissements reçus des clients			0.00	6,220,800.00	6,842,880.00	7,527,168.00	8,279,884.80	9,107,873.28
Sommes versées aux fournisseurs et au personnel			0.00	-5,885,009.60	-6,234,744.16	-6,619,452.18	-7,042,630.99	-7,508,127.69
Intérêts et autres frais financiers payés								
Impôts sur les résultats payés								
Flux de trésorerie avant éléments extraordinaires								
Flux de trésorerie lié à des éléments extraordinaires								
Flux de trésorerie net provenant des activités opérationnelles (A)	0.00	0.00	0.00	335,790.40	608,135.84	907,715.82	1,237,253.81	1,599,745.59
Flux de trésorerie net provenant des activités d'investissement								
Décassements sur acquisitions d'immobilisations corporelles ou incorporelles		0.00	-317,700.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Décassements sur acquisitions d'immobilisations financières								
Encaissements sur cessions d'immobilisations financières								
Intérêts encaissés sur placements financiers								
Dividendes et quote-part de résultats reçus								
Flux de trésorerie net provenant des activités d'investissements (B)	0.00	0.00	-317,700.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Flux de trésorerie provenant des activités de financements								
Encaissements suite à l'émission d'actions		0.00	2,507,306.85	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Dividendes et autres distributions effectuées								
Encaissements provenant d'emprunts		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Remboursements d'emprunts ou d'autres dettes assimilées								
Flux de trésorerie net provenant des activités de financement (C)	-	-	2,507,306.85	-	-	-	-	-
Incidences des variations des taux de change sur liquidités et quasiliquidités								
Variation de trésorerie de la période (A+B+C)		0.00	2,189,606.85	335,790.40	608,135.84	907,715.82	1,237,253.81	1,599,745.59
Trésorerie ou équivalent de trésorerie au début de la période		0	0.00	2,189,606.85	2,525,397.25	3,133,533.09	4,041,248.92	5,278,502.72
Trésorerie ou équivalent de trésorerie à la fin de la période		0.00	2,189,606.85	2,525,397.25	3,133,533.09	4,041,248.92	5,278,502.72	6,878,248.31
Variation de la trésorerie de la période		0.00	2,189,606.85	335,790.40	608,135.84	907,715.82	1,237,253.81	1,599,745.59
résultat comptable		0.00	0.00	272,250.40	544,595.84	844,175.82	1,173,713.81	1,536,205.59
Rapprochement avec le résultat comptable		0.00	2,189,606.85	63,540.00	63,540.00	63,540.00	63,540.00	63,540.00

جدول حساب النتائج المتوقعة

En milliers DZD	REALISATION			PREVISION				
	N-2	N-1	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Vente et produits annexes			0.00	6,220,800.00	6,842,880.00	7,527,168.00	8,279,884.80	9,107,873.28
Variation des stocks produits finis et encours								
Production immobilisée								
Subvention d'exploitation								
Production de l'exercice	0.00	0.00	0.00	6,220,800.00	6,842,880.00	7,527,168.00	8,279,884.80	9,107,873.28
Achats consommés			0.00	3,288,345.60	3,617,180.16	3,978,898.18	4,376,787.99	4,814,466.79
Services Extérieurs et autres consommations			0.00	933,464.00	954,364.00	977,354.00	1,002,643.00	1,030,460.90
Consommation de l'exercice	0.00	0.00	0.00	4,221,809.60	4,571,544.16	4,956,252.18	5,379,430.99	5,844,927.69
Valeur ajoutée d'exploitation	0.00	0.00	0.00	1,998,990.40	2,271,335.84	2,570,915.82	2,900,453.81	3,262,945.59
Charges de personnel			0.00	1,663,200.00	1,663,200.00	1,663,200.00	1,663,200.00	1,663,200.00
Impôts et taxes et versement assimilés								
Excédent Brut d'Exploitation	0.00	0.00	0.00	335,790.40	608,135.84	907,715.82	1,237,253.81	1,599,745.59
Autres charges opérationnelles								
Dotations aux amortissements, Provisions	0.00	0.00	0.00	63,540.00	63,540.00	63,540.00	63,540.00	63,540.00
Reprise sur pertes de valeurs et provisions								
Résultat opérationnel	0.00	0.00	0.00	272,250.40	544,595.84	844,175.82	1,173,713.81	1,536,205.59
Produits Financiers								
Charges financières								
Résultat financier	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Résultat Ordinaire avant impôt	0.00	0.00	0.00	272,250.40	544,595.84	844,175.82	1,173,713.81	1,536,205.59
Impôt exigible sur résultat ordinaire								
Impôt différé sur résultat ordinaire								
Total des produits des activités ordinaires								
Total des charges des activités ordinaires								
Résultat net des activités ordinaires	0.00	0.00	0.00	272,250.40	544,595.84	844,175.82	1,173,713.81	1,536,205.59
Eléments extraordinaire (produits)								
Eléments extraordinaire (charges)								
Résultat extraordinaire	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
RESULTAT NET DE L'EXERCICE	0.00	0.00	0.00	272,250.40	544,595.84	844,175.82	1,173,713.81	1,536,205.59

ملخص جدول تكاليف (رقم الاعمال)

Produit A destiné Client	REALISATION			PREVISION				
	N-2	N-1	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Quantité produit A			0.00	10,368.00	11,404.80	12,545.28	13,799.81	15,179.79
Prix HT produit A			0.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00
Ventes produit A			0.00	10,368.00	11,404.80	12,545.28	13,799.81	15,179.79
CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL	-	-	0.00	6,220,800.00	6,842,880.00	7,527,168.00	8,279,884.80	9,107,873.28
Quantité produit B			0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Prix HT produit B			0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Ventes produit B			0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL	-	-	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Quantité produit C			0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Prix HT produit C			0.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00
Ventes produit C			0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL	-	-	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Quantité produit D			0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Prix HT produit D			0.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00
Ventes produit D			0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL	-	-	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Quantité produit E			0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Prix HT produit E			0.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00
Ventes produit E			0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL	-	-	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL	-	-	0.00	6,220,800.00	6,842,880.00	7,527,168.00	8,279,884.80	9,107,873.28



المحور السادس النموذج الأولي التجريبي






النموذج الأولي التجريبي

1- التصميم الداخلي للتطبيق :


Hodna Food
مأكولات الحضنة التقليدية

الأطباق الرئيسية المعجنات الأساسية



الشخوشوة المسيلية
الشخوشوة المسيلية
Traditional dish with torn flatbread pieces and savory sauce

+ 2 - DA 650



الكسكس
الكسكس
Steamed semolina grains served with vegetables and meat

DA 750

Hodna Food
مأكولات الحضنة التقليدية




مأكولات الحضنة التقليدية

استمتع بأشهى الأطباق التقليدية من منطقة الحضنة الجزائرية. محضرة بأيدي خبراء يحافظون على الأصالة والمذاق الفريد


استكشف قائمة الطعام

Hodna Food
مأكولات الحضنة التقليدية



رقاق المريش
رقاق المريش
Thin sheets prepared specially for Mrish dishes

DA 450



المريش المعسل بالمكسرات
المريش المعسل بالمكسرات
Sweet Mrish dish prepared with honey and assorted nuts

DA 550



تم تأكيد طلبك بنجاح!

سننتصل بك قريبًا لتأكيد تفاصيل طلبك.

تفاصيل الطلب

رقم الطلب: #441905
الاسم: Ali Ben sami
العنوان: حي 1000 مسكن
رقم الهاتف: 0655743698
المبلغ الإجمالي: DA 650

الأطباق المطلوبة:

الشخشوخة المسيلية x 1 DA 650

[العودة إلى الصفحة الرئيسية](#)



إتمام الطلب

أدخل معلوماتك لإتمام الطلب

معلومات العميل

* الاسم

* اللقب

* العنوان

* رقم الهاتف

[تأكيد الطلب](#)

ملخص الطلب



تأكيد الطلب

ملخص الطلب

الشخشوخة المسيلية
DA x 1 650

DA 650

المجموع:

* السعر شامل للضريبة
* التوصيل مجاني للطلبات التي تزيد عن DA 2000

معلومات التوصيل

رسوم التوصيل: DA 200
وقت التوصيل المتوقع: 30-45 دقيقة
طرق الدفع: الدفع عند الاستلام



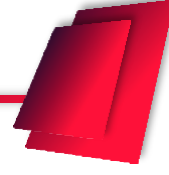
قائمة الملاحق





قائمة الملاحق

01 مقرر قحلملا



شهادة توظيف

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
People's Democratic Republic of Algeria

وزارة التعليم العالي
والبحث العلمي
جامعة محمد بوضياف المسيلة
حاضنة الأعمال

Ministry of Higher Education
and Scientific Research
Mohamed Boudiaf University
Business Incubator

الرقم: 0172/ح أ/2025

شهادة توظيف مشروع مبتكر ضمن القرار 008

تشهد السيد (ة): مدير (ة) حاضنة الأعمال ل: جامعة محمد بوضياف بالمسيلة
أن المشروع المقترح تحت عنوان:

مؤسسة ناشئة للأكل التقليدي في منطقة الحضنة بالإضافة الى تطبيق

أن الطالب/الطالبة التالية أسماؤهم:

اللقب	الاسم	الطور الدراسي	التخصص	الكلية
غياط	شرفة	M2	التاريخ	كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية
غياط	عبد العالي	M1	الإعلام الآلي	كلية الرياضيات والإعلام الآلي

تحت إشراف الأستاذ/الأستاذة التالية

اللقب	الاسم	الرتبة	التخصص	الكلية
معوشي	أمال	أستاذ محاضر أ	التاريخ الحديث والمعاصر	كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية

تم تسجيله على مستوى حاضنة الأعمال ل: جامعة محمد بوضياف بالمسيلة
خلال السنة الجامعية: 2025/2024
ضمن القرار 008 (شهادة جامعية-شهادة مؤسسة اقتصادية) المعدل والمتمم للقرار الوزاري 1275.

سلمت هذه الشهادة بطلب من المعني (ة) للإدلاء بها في حدود ما يسمح به القانون.

حرر في: المسيلة بتاريخ: 2025/06/17
مدير الحاضنة:

م. ب. حاضنة الأعمال
جامعة المسيلة
و. ب. التومي سارة

Mohamed Boudiaf University - M'sila - Business Incubator, B.P. Ichbilila - 28000 - M'sila
Mail: incubateur@univ-msila.dz Tel . Fax. 035.13.38.49

نموذج العمل التجاري

<p>الشركاء :</p> <ul style="list-style-type: none"> • حاضنة الأعمال • مديرية السياحة • الفنادق والتزل • الموردون 	<p>الأنشطة:</p> <ul style="list-style-type: none"> • بيع الأكلات التقليدية • حجز الطلبات عبر المنصة • عرض الموروث الثقافي • إدارة المنصة 	<p>القيمة المقدمة :</p> <ul style="list-style-type: none"> • إحياء التراث التقليدي من خلال الأكلات المحلية. • تقديم أطباق تقليدية بأسعار تنافسية. • إضافة قيمة متميزة لمنطقة الحضينة. 	<p>العلاقات مع الزبائن:</p> <ul style="list-style-type: none"> • عن طريق التوصيل • الاستجابة السريعة <p>قنوات الاتصال:</p> <ul style="list-style-type: none"> • وسائل التواصل الاجتماعي • الهاتف التطبيق • موقع الكتروني • مشاركة في المعارض 	<p>العملاء :</p> <ul style="list-style-type: none"> • العائلات والأفراد • المؤسسات الخاصة • الفنادق والنزل التقليدية
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

مصادر الإيرادات :
مبيعات الطلبات سواء مع الخواص أو مؤسسات خاصة أو عمومة

التكاليف
التكاليف الثابتة:

- المعدات والتجهيزات
- أجور العاملات

التكاليف المتغيرة:

- المواد الأولية
- الغاز والكهرباء
- التغليف والتعبئة
- النقل

الموارد الأساسية

- الموارد المالية:**
- رأس المال الذاتي (أموال خاصة)
- الموارد المادية:**
- التجهيزات والمعدات
 - الموقع/المقر
- الموارد البشرية:**
- صاحبة المشروع (الخبرة والإدارة)
 - العاملات