

دور المرافقة في دعم إنشاء المؤسسات الصغيرة

عبد الفتاح بوخمم*
صندرة سايبى**

الملخص

ترتكز معظم الأدبيات التي تهتم بدراسة موضوع إنشاء المؤسسة الصغيرة على تحليل مختلف الإجراءات و المراحل التي تمر بها عملية الإنشاء، وذلك بهدف تحديد المواصفات الخاصة بالمؤسسات الصغيرة. في حين أن تعقد عملية الإنشاء هذه يستوجب وضع سيرورة لمرافقة المنشئ تكون مبنية على أساس علاقة ودية و فعالة تجمع بين المرافق و المرافق. لذا فمن خلال هذه الورقة البحثية نوضح مفهوم المرافقة و مختلف هياكلها، و نقدم عرضا لواقع مرافقة إنشاء المؤسسة الصغيرة في الجزائر.

Résumé:

La littérature consacrée à la création de la petite entreprise donne une importance primordiale à l'analyse des procédures et des étapes de création afin de déterminer des caractéristiques propres aux petites entreprises.

L'opération de création exige la mise en œuvre de processus d'accompagnement fondés sur une relation symbiotique et efficace entre l'accompagnant et l'accompagné.

Cet article vise à :

- définir le concept de l'accompagnement et ses différentes structures.
- Présenter une analyse de la réalité de l'accompagnement de la petite entreprise en Algérie.

I. مقدمة

تؤكد معظم نتائج الدراسات على أن المؤسسات الصغيرة تعد أفضل الوسائل التي تحقق الانتعاش الاقتصادي، نظراً لسهولة تكيفها و مرونتها ما يجعلها قادرة على الجمع بين التنمية الاقتصادية و توفير مناصب الشغل، فضلاً عن إمكانية قدرتها على الابتكار و الإبداع و التجديد و تطوير منتجات جديدة، لكن في نفس الوقت فإن المؤسسات الصغيرة تواجهها الكثير من المشكلات، منها التسويقية و المالية و الإدارية، التي تهدد بقاء الكثير منها، الأمر الذي جعلها تحظى بالأولوية ضمن مختلف برامج و استراتيجيات التنمية في البلدان الأكثر تطوراً، و عرفت بذلك اهتماماً كبيراً بها يؤكد ظهور العديد من الهيئات المرافقة لها، و التي منحت لها الأهمية و العناية الخاصة.

في هذه الورقة البحثية نقدم مفهوم المرافقة مع إبراز أشكالها وأهميتها في دعم إنشاء المؤسسات الصغيرة، و التعرض إلى واقع أجهزة المرافقة في الجزائر، مركزين في

* أستاذ محاضر بكلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير - جامعة منتوري قسنطينة
** أستاذة مساعدة بكلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير - جامعة منتوري قسنطينة

الدراسة التطبيقية على حالة الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، بهدف الإطلاع على المشاكل و الصعوبات التي تواجهها.

I.1. إشكالية البحث

تتخصر إشكالية البحث في السؤال الجوهرى التالى:

ما مدى مساهمة أجهزة المرافقة في رفع المصاعب والمخاطر عن المنشئ و عن مؤسسته الصغيرة ؟

I.2. أهمية البحث

تكتسب دراسة مثل هذه المواضيع أهمية علمية و تطبيقية، فأما الأهمية العلمية فتكمن في محاولة دراسة موضوع إنشاء المؤسسة الصغيرة من منظور متكامل يجمع بين مراحل الإنشاء و صعوبات وأخطار هذه العملية، و يربط كل منهما ببعض الأجهزة و التنظيمات التي تسهم في التخفيف من حدة هذه الصعوبات، و باعتبار أن موضوع مرافقة إنشاء المؤسسة الصغيرة حديث العهد نسبياً حتى في الدول المتقدمة، لذلك فإن إخضاع مفاهيمه للدراسة النظرية يعطي أهمية واضحة لأساليب المرافقة المتواجدة على مستوى الجزائر، و البحث عن سبل تطوير هذه الأخيرة و جعلها أكثر ملاءمة لتغيرات المحيط.

و أما بالنسبة للأهمية التطبيقية، فتسهم دراسة حالة الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب التعريف بمختلف الإجراءات و المهام و المساعدات التي تقدمها هذه الهيئة للمنشئين، و أيضاً بمختلف العوامل التي قد تسهم في تامين دورها مما يزيد من معرفة المسؤولين بأهمية تأثير هذه العوامل على نجاح عملية إنشاء المؤسسة.

I.3. هدف البحث

في ضوء إشكالية البحث فإننا نهدف إلى محاولة تسليط الضوء على مدى مساهمة المرافقة في التخفيف من حدة الصعوبات و المشاكل و الأخطار التي تواجه المنشئ عند قيامه بإنشاء مؤسسة صغيرة، ثم الوقوف على مستوى أداء أجهزة المرافقة في الجزائر.

I.4. أسلوب البحث

بهدف الإجابة على إشكالية البحث تم اعتماد الأسلوب الوصفي التحليلي في الدراسة النظرية والعملية، فالدراسة النظرية تمت اعتماداً على تحليل الأدبيات المتوفرة عن موضوع المرافقة وذلك استناداً إلى جملة من المراجع تضمنت الكتب والدراسات العلمية والمواقع الإلكترونية، أما الدراسة الميدانية فتهدف إلى الإجابة على جزء الإشكالية المتعلقة بواقع أجهزة المرافقة في الجزائر وأهم المشكلات التي تواجهها وكان ذلك اعتماداً على عينة بحث التي شملتها الدراسة والتي تمثل المؤسسات الصغيرة التي أنشئت بدعم من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، فرع قسنطينة والمتواجدة على مستوى كل بلديات ولاية قسنطينة والتي تشكل مجتمع الدراسة، ويتكون حجم العينة، وهي عشوائية، من 100 مؤسسة صغيرة أنشئت

بدعم من طرف وكالة قسنطينة. و من المفيد الإشارة إلى أن اختيار مجتمع الدراسة والعينة اقتصر فقط على المؤسسات التي بدأت الاستغلال الفعلي دون الاعتماد على المؤسسات التي مازالت مجرد فكرة أو في شكل طلبات مقدمة للوكالة أو في إطار التأسيس.

وقد قامت الدراسة على جمع البيانات من مصادرها الأولية في مجتمع البحث عن طريق استبيان*، و ذلك في ضوء نتائج البحوث و الدراسات العلمية التي تناولت موضوع دعم و إنشاء المؤسسة الصغيرة، و بناء على ذلك قسمت قائمة الاستبيان إلى أربعة أجزاء، حيث أشتمل الجزء الأول على أسئلة تخص المعلومات التعريفية و أسئلة عامة، في حين ضم الجزء الثاني أسئلة تهدف للتوصل إلى كيفية التحضير لإنشاء المؤسسة و مختلف المصاعب الممكنة مواجهتها، في حين شمل الجزء الثالث على جملة أخرى من الأسئلة تهدف للتعرف على نمط المؤسسات التي أنشئت، أما الجزء الرابع فالهدف منه هو تحديد الصعوبات و العراقيل التي تواجه المنشئ تجاه الوكالة و شركائها.

II. طبيعة مرافقة إنشاء المؤسسة الصغيرة

تتعلق المرافقة بسيرورة تعمل على نقل شخص ما من حالة لأخرى و التأثير عليه من أجل اتخاذ قرارات، و أيضا مساعدة حاملي الأفكار على تحويل أفكارهم إلى مشاريع فعلية.(1) و من أجل تحديد أدق لطبيعة المرافقة سنقوم بتقديم مفهوم لهذا المصطلح، و تحديد مختلف الأجهزة التي يشملها اعتمادا على تعريف المرافقة.

1.II. مفهوم عملية المرافقة

يعتبر تعريف المرافقة، وخاصة مرافقة المؤسسة الصغيرة أمرا معقدا لحد ما، ويرجع سبب هذا التعقيد إلى:

- تعدد الفاعلين في هذا المجال وتشعبهم.
 - تنوع أشكال المرافقة، و إجراءات تنفيذها.(2)
- و يعتبر التعريف الأكثر شمولاً لمهنة المرافقة هو الذي اقترح من طرف " أندري لوتوسكي " " André Letowski"، وهو مسؤول عن الدراسات في وكالة إنشاء المؤسسات بفرنسا " APCE " في مذكرة داخلية أعدها، إذ نجده قد عرفها على أنها " تجنيد للهيكل و الاتصالات و الوقت من أجل مواجهة المشاكل المتعددة التي تعترض المؤسسة، و محاولة تكييفها مع ثقافة و شخصية المنشئ".(3)
- أي أن مهنة المرافقة تتعلق بإتياع سيرورة تشمل ثلاث مراحل هي:
- استقبال الأفراد الذين يرغبون في إنشاء مؤسسة.
 - تقديم خدمات تناسب و شخصية كل فرد.
 - متابعة المؤسسة الفنية لفترة عموماً تكون طويلة(حسب طبيعة المرافق).

2.II. أنماط أجهزة المرافقة

يمكن أن تأخذ المرافقة أشكال متعددة حسب مصدرها، وطبيعتها و مستوى تدخلها، ومدتها و القطاع الذي تهتم به، و لهذا يمكن حصر أهم الفاعلين في مجال المرافقة في العديد من الهيئات.

1.2.II. الدولة والهيئات المحلية

نجد حاليًا أن الدول المتطورة تشهد حركة واسعة للمساعدات المالية، و تنظيم المسابقات، و منح تسهيلات مختلفة من أجل مساعدة المنشئ. أما في الدول النامية فيبقى هذا الموضوع تقريبًا نظريًا فقط، و ذلك نتيجة لتأخر تطبيق القرارات الوزارية، و غياب استراتيجية عامة تعنى بالمؤسسات الصغيرة، و التي قد تظهر في شكل اضطرابات ناتجة عن عدم التكوين الجيد للأعوان المعنيين بالمرافقة.

2.2.II. التنظيمات المالية

تلعب التنظيمات المالية دورًا هامًا فيما يتعلق بالدعم المالي و الاستشاري، فهي تساهم في إنجاز الملفات المالية و الدراسات اللازمة لحاملي المشاريع و أيضًا في مجال منح القروض. (4) إضافة إلى ذلك توجد مؤسسات رأس المال المخاطر، و التي عادة ما تمنح أموالاً للمؤسسات الجديدة التي تتميز بقدرة عالية على النمو، رغبة في الحصول على أرباح عالية مستقبلاً. (5)

3.2.II. حاضنات المؤسسات

حسب المجلس الأوروبي فحاضنة المؤسسات هي عبارة عن مكان يلجأ إليه حاملي إنشاء فكرة مؤسسة جديدة، و هدفها هو رفع حظوظ النمو و معدل بقاء هذه المؤسسات، مما يسهم بشكل كبير في التنمية المحلية و خلق مناصب للعمل، و يأتي في درجة أقل جذب الاهتمام نحو التوجهات التكنولوجية. (6) و لقد أشارت الجمعية الأمريكية لحاضنات الأعمال إلى مجموعة من الأدوار التي تمارس من طرف هذه الهيئات كما يلي: (7)

- تقديم المساعدات في مجال التنظيم و الإدارة خاصة في مرحلة الإنشاء.
- تقديم مساعدات مالية مباشرة و التعريف بفرص و مصادر التمويل المتاحة أمام المؤسسات، و كذا تقديم بعض الخدمات المكتبية المساعدة.

4.2.II. مشتلة المؤسسات

تعتبر مشتلة المؤسسات أحد أجهزة المرافقة المكملة لدور و مهام الحاضنات. و تعرف على أنها الهيئة التي تهتم باستقبال و استضافة حاملي المشاريع (8) في المراحل الأولى من حياة المؤسسة (عادة الأربع سنوات الأولى) أي بعد إنشائها، و تتكفل المشتلة بأداء ثلاث مهام أساسية: (9)

- أول مهمة تتمثل في مرافقة حامل المشروع.
 - و الثانية هي مهمة توفير الخدمات الاستشارية.
 - أما الأخيرة فتتمثل في استضافة المؤسسة الفتية.
- و بذلك تختلف الحاضنة عن المشتلة في كون الأولى تتكفل باستقبال و مرافقة حاملي المشاريع و الأفكار عند قيامهم بإنشاء مؤسساتهم، أما الثانية فيتمثل دورها في استضافة المؤسسات التي أنشئت حديثاً و تزويدها بخدمات ملحقة.(10)

5.2.II. نزل المؤسسات

قد تصل مهلة إنشاء مؤسسة و استقرارها الفعلي خمسة عشرة سنة، لهذا تقوم المشتلة باستعمال طريقة الإيجار المؤقت (عادة خلال كل 23 شهر) حتى تتجنب خطر بيع أو التصرف في المحلات من طرف المؤسسات التي تم استضافتها، لهذا جاء نزل المؤسسات الذي يقوم بإمضاء عقد إيجار عادي(عادة لفترة 48 شهر) مع المؤسسة التي تخرج من المشتلة مع متابعة مرافقتها.

كما يوجد نمط آخر من أجهزة المرافقة و الشبيه للمشاتل يعرف بمراكز الأعمال التي تعبر عن مراكز لتوطين المؤسسات الجديدة، وتمنح خدمات مختلفة مثل الهاتف و الفاكس... إلخ، إضافة إلى توفير أماكن جديدة لإقامة مؤسسات جديدة، و تختلف هذه المراكز عن المشاتل في كون هدفها الأساسي هو الربح، وتتطلب بذلك تسديد إيجار معتبر من قبل المؤسسات المستضافة، يتناسب و هذه الأماكن.(11)

6.2.II. المنظمات غير الحكومية

- تعرف المنظمات غير الحكومية على أنها "علاقات تجمع بين فاعلين غير تابعين للحكومات"، و تهدف هذه المنظمات أساسا إلى تحقيق التنمية.(12)
- أما المنظمات غير الحكومية الخاصة بدعم المؤسسات الصغيرة فتعرف على أنها تنظيم مسجل رسمياً و معرف بوضوح يجمع فئة من الأفراد أو الجمعيات العمومية، و التي: (13)
- ليس لها عقد تأسيسي على أنها هيكل حكومي رسمي.
 - هدف الربح المادي.
 - تدفع بكل جهودها من أجل تنمية القطاع الخاص، و روح المبادرة.
 - تسهم في تحويل التكنولوجيا و التجديد من الدول المتقدمة اقتصادياً إلى الدول التي هي في إطار الاقتصاد الانتقالي، و إلى دول العالم الثالث.

7.2.II. الإفراق (Essaimage)

يعتبر الإفراق أحد الأشكال الجديدة التي بدأت تأخذ موقعها في مجال مرافقة

المؤسسات الصغيرة، إذ يتمثل في قيام مؤسسة ما بدفع عمالها إلى إنشاء مؤسساتهم الخاصة، و منحهم مساعدات مالية و دعم إمدادي، إضافة إلى متابعة المؤسسة الجديدة، مع الحق في الرجوع إلى الوظيفة في حالة الفشل. (14)

II.8.2. الامتياز التجاري

يعبر الامتياز التجاري عن إمكانية قيام صاحب المشروع بإنشاء مؤسسة تنشط في قطاع ما، من خلال الاستفادة من قوة مؤسسة قديمة (15)، حيث يستفيد أساساً من استغلال علامة تجارية جد معروفة لدى الزبائن و أيضاً لدى البنوك، و من كل الآثار الإيجابية الناتجة عن هذا النوع من العقود (الشهرة، و السعر، و أثر التعاضد، و التجديد، و المهارات، و المساعدة التقنية...). (16) إضافة إلى الحصول على الحماية من المنافسة في منطقة تواجد المؤسسة الجديدة. (17)

II.3. أثر المرافقة

يتمثل أثر المرافقة في الجوانب الإيجابية التي تم تحقيقها من جرّاء الاستفادة منها، و كذلك التكلفة الناتجة عن الاستفادة من الخدمات التي تقدمها.

II.1.3.1. تكلفة المرافقة

تتكون تكلفة المرافقة من مجموع مصاريف الخدمات التي تقدمها مختلف أنظمة و أجهزة المرافقة التي يتحملها المنشئ، و المتمثلة في تكاليف الاستقبال و توجيه أصحاب المشاريع، و التكوين و المساعدة في تركيب المشروع و هيكله المالي، و متابعة المخاطر، و عادة ما تكون تكاليف التمويل تمثل الجزء الأكبر من تكلفة المرافقة (18)، و تختلف هذه التكلفة من تنظيم مرافق إلى آخر.

II.2.3.2. قياس أثر المرافقة

في كثير من الأحيان يصعب قياس أثر المرافقة بشكل مطلق، و لهذا سيتم اختيار أوجه و جوانب مختلفة له للتمكن من قياسه.

أ- قياس أثر توفير المرافقة على عدد المؤسسات المنشأة: في الواقع لا توجد أي دراسة موثوق منها تؤكد على أن توفير استقبال جيد يرفع من عدد حاملي المشاريع الوافدين إلى أحد هياكل المرافقة، حيث تشير معظم الإحصائيات إلى أن الرغبة في إنشاء مؤسسة تتوقف بالدرجة الأولى على العوامل الثقافية و الاجتماعية و النفسية. (19)

ب- قياس أثر المرافقة على معدل نجاح المنشئين: تعتبر هذه النقطة هي الأكثر حساسية، و الطريقة الأمثل لقياس هذا الأثر هو الرجوع إلى نتيجة الملاحظة التي قام بها المختصون، حيث بين نشاط مهنة المرافقة أن هذه الأخيرة:

← ضرورية لأغلبية حاملي المشاريع.

- ◀ ترفع من حظوظ نجاح أصحاب المشاريع، و تُجذبهم الكثير من الأخطاء.
- ◀ تُظهر مزايا كبيرة في مجال إعداد التقديرات المالية.
- ◀ تعمل بشكل كبير على إزالة الشعور بالوحدة الذي يحيط بالمنشئ.

و تدل الكثير من الدراسات على الآثار الإيجابية للمرافقة، و هذا من خلال القيام بالمقارنة بين عينتين من المؤسسات إحداها تمت مرافقتها و الأخرى دون دعم المرافقة، ثم تحديد الأثر، فقد أثبتت الإحصاءات المتوفرة في معظم الدول التي قامت بتنفيذ برامج للحاضنات تفوق الحاضنات في رفع نسب نجاح المشروعات الصغيرة، ففي الاتحاد الأوروبي مثلا وجد أن نسبة نجاح المشروعات الجديدة التي أقيمت داخل الحاضنات تبلغ نسبة 88%، بينما تبلغ هذه النسبة 50% فقط من المشروعات التي بدأت خارج الحاضنات.(20)

ج - أثار المرافقة على مستوى التنمية المحلية: يمكن القول أن التنمية المحلية هي حركية تبنى على أساس فعالية العلاقات المادية و المعنوية بين مختلف الأفراد و الهيئات من أجل تثمين الثروات التي تمتلكها المنطقة، و تهدف إلى تحقيق التوازن بين مختلف فئات المجتمع.(21)

لهذا توضع المؤسسات الصغيرة في وضعية ممتازة من أجل لعب دور اقتصادي و اجتماعي و سياسي هام و لا سيما فيما يخص توفير مناصب الشغل، و استغلال الموارد البشرية، و تكوين عوائد و إعادة التوازن في توزيع الأنشطة الاقتصادية و الاجتماعية. فنجد أن المبادر يتفاعل مع مختلف الأنشطة حسب معايير المجتمع المحلي، و يعتمد بشكل كبير على عائلته و محيطه من أجل إنشاء مؤسسته ثم المرور للبحث عن بعض الهيئات المرافقة، و هنا يأتي دور هذه الأخيرة في توجيه تلك المشاريع حسب متطلبات المجتمع مما يضمن الوصول إلى التنمية المحلية.

II.4. واقع نظام مرافقة المؤسسات الصغيرة في الجزائر

مع نهاية الثمانينات (بعد سنة 1988) جاءت قوانين عديدة تشجع على الخصخصة و العمل الحر، و من بينها قوانين الاستثمار و القروض المصغرة... و غيرها، و هذا ما نتج عنه ظهور العديد من الهيئات التي تدعم عملية إنشاء المؤسسات و لا سيما الصغيرة منها، و من أهم هذه الهيئات ما يلي:

II.4.1. الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI)

الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار هي عبارة عن مؤسسة عمومية ذات طابع إداري، تتمتع بالشخصية المعنوية و الاستقلال المالي (22) أنشئت سنة 2001، في شكل شبك وحيد غير ممرکز و موزع حاليًا عبر 11 ولاية على مستوى الوطن. يُحوّل للوكالة القيام بجميع الإجراءات التأسيسية للمؤسسات و تسهيل تنفيذ مشاريع الاستثمار، والتي قد تكون في شكل إنشاء مؤسسات جديدة، أو توسيع قدرات الإنتاج، أو إعادة تأهيل و هيكلة المؤسسات.

و يستفيد المستثمر في إطار هذه الوكالة من تخفيض الرسوم الجمركية المطبقة على التجهيزات المستوردة، و كذا من تسديد الرسم على القيمة المضافة المفروضة على السلع و الخدمات التي تدخل مباشرة في تجسيد الاستثمار. (23)

II.4.2. الوكالة الوطنية للتنمية الاجتماعية (ADS)

أنشئت الوكالة الوطنية للتنمية الاجتماعية في جوان 1996 (24)، و تتمتع بالاستقلالية الإدارية و المالية. و لهذه الوكالة عدة مهام يمكن أن تتحدد أساسا في القيام بالتدخلات لفائدة التنمية الاجتماعية، و دعم كل مشروع إنتاجي أو خدمي ذو منفعة اقتصادية و اجتماعية أكيدة، و كذا تنمية المؤسسات الصغيرة، من خلال منح القروض المصغرة لفائدة الأشخاص الذين لا يملكون الإمكانيات الكافية من أجل خلق الشغل الخاص بهم، و العمل على تشجيع العمل المحلي و تدعيم المهن الصغيرة. (25)

و من أجل إعطاء دور أكبر لهذه الوكالة في مجال المساهمة في دعم إنشاء المؤسسات الصغيرة، تم في ظلها إنشاء الوكالة الوطنية للقروض المصغر في جانفي سنة 2004 (26)، حيث يحقق التمويل عبر هذه الوكالة عدة مزايا تظهر في شكل منح قروض مخفضة و عديمة الفائدة، يبلغ الحد الأدنى لها 50.000 دج، أما الحد الأقصى فيبلغ 400.000 دج، و تتراوح آجال التسديد ما بين سنة إلى خمس سنوات. (27)

II.4.3. الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة (CNAC)

تم إنشاء الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة في جويلية 1994، و يساهم الصندوق بالاتصال مع المؤسسات المالية و الصندوق الوطني لترقية التشغيل في تطوير و إحداث أعمال لفائدة البطالين المنخرطين فيه، من خلال التمويل الجزئي للدراسات المتعلقة بالأشكال غير النموذجية للعمل و الأجور و تشخيص مجالات التشغيل و مكانه، و التكفل بالدراسات التقنو- اقتصادية للمشاريع الجديدة. (28)

و قد لوحظ أن مهمة هذا الجهاز في مجال دعم إنشاء المؤسسات الصغيرة كانت جزئية و ليست مستهدفة، فجاءت تعديلات جديدة في جانفي 2004، عملت الجهات المعنية من خلالها على ترقية أكبر لهذا الجهاز فيما يخص إنشاء المؤسسات لفائدة البطالين ذوي المشاريع البالغين ما بين 35 و 40 سنة (29).

و يستفيد المستثمر من إعانات مالية يبلغ الحد الأقصى لها خمسة 05 مليون دج، كما يستفيد من تخفيضات في معدل الفائدة المطبق على القروض الممنوحة من طرف البنوك و المؤسسات المالية.

II.4.4. الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب (FNSEJ)

تم إنشاء الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-295 المؤرخ في 2 جويلية 1996 و الذي يتعلق بدعم تشغيل الشباب، و في نفس الإطار تم إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب التي تتولى تسيير حساب هذا الصندوق، و نظراً لنضج و

خبرة وأهمية هذه الوكالة في مجال دعم و مرافقة إنشاء المؤسسات الصغيرة خصصنا الدراسة الميدانية لدراسة هذا الجهاز.

إضافة إلى هذه الهيئات هناك بعض القوانين و الأجهزة الأخرى التي تدعم بعض القطاعات المحددة، مثل جهاز دعم الاستثمار الفلاحي الذي يهدف إلى إنشاء وحدات فلاحية صغيرة لصالح الشباب ذوي الشهادات، و دعم الاستثمار السياحي و قطاع المناجم، و العديد من الأجهزة الأخرى، هذا إضافة على بعض القوانين التي تتضمن تسهيلات و هيئات جديدة لمرافقة المؤسسات المصغرة و الصغيرة و المتوسطة، في شكل مشاتل و مراكز تسهيل المؤسسات.

II.4.5. مشاتل المؤسسات

تضمن المرسوم التنفيذي رقم 03-78 المؤرخ في 25 فيفري 2003 القانون الأساسي لمشاتل المؤسسات و تحديد دورها. و تعرف مشاتل المؤسسات على أنها مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي و تجاري، تتمتع بالشخصية المعنوية و الاستقلالية المالية، و تكون في أحد الأشكال التالية: (30)

أ- **المحضنة:** و هي عبارة عن هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع في قطاع الخدمات.
ب - **ورشة الربط:** تتمثل في هيكل دعم يتكفل بأصحاب المشاريع في قطاع الصناعات الصغيرة و المهن الحرفية.
ج- **نزل المؤسسات:** و يتكفل هذا النزل بحاملي المشاريع ذوي النشاطات التي تهتم بميدان البحث.

و تتكفل مشاتل المؤسسات بما يأتي:

- استقبال و استضافة و مرافقة المؤسسات الحديثة النشأة لمدة معينة و كذلك أصحاب المشاريع.
- تسيير و إيجار المحلات، و تقديم الخدمات الملحقة.
- تقديم إرشادات خاصة بمجال النشاط.

II.4.6. مراكز التسهيل

حددت الطبيعة القانونية لمراكز تسهيل المؤسسات حسب المرسوم التنفيذي في فيفري 2003، و هي عبارة عن مؤسسات عمومية ذات طابع إداري لها شخصية معنوية و تتمتع بالاستقلالية المالية (31)، كما تتوخى تحقيق الأهداف التالية:

- تطوير ثقافة المبادرة، و مرافقة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و دعمها.
- تقليص آجال إنشاء المؤسسات و توسيعها و استردادها.
- تشجيع تطوير التكنولوجيات الجديدة لدى حاملي المشاريع.
- خلق مكان يلتقي فيه عالم الأعمال و الإدارات المركزية و المحلية.

- محاولة تمييز البحث من خلال توفير جو للتبادل بين حاملي المشاريع و مختلف مراكز البحث و الشركات الاستشارية و مؤسسات التكوين، و الأقطاب التكنولوجية و الصناعية.
- إنشاء قاعدة معطيات حول الكثافة المكانية لنسيج المؤسسات.

و عموما نلاحظ أن هاتين الهيئتين الأخيرتين المشار إليهما من طرف القانون الجزائري لا زالتا حديثة من حيث النشأة، حيث صدرت سنة 2003 جملة من المراسيم التنفيذية التي تنص على إنشاء 10 محضنة مؤسسات، و 04 ورشات ربط، و 14 مركز تسهيل تتوزع عبر مناطق مختلفة من الوطن (32)، في حين أنه و إلى غاية نهاية سنة 2005 لم يسجل إلا إنشاء أربعة مشاتل مؤسسات تتواجد بكل من غليزان، تيبازة، تيزي وزو و قسنطينة.

III. تقييم مستوى فعالية مرافقة ANSEJ قسنطينة لإنشاء المؤسسة الصغيرة

من أجل تحليل نتائج الدراسة الميدانية قمنا بإجراء التحليل الأولي وفقا لإجابات العينة و آراء مسيري و مالكي المؤسسات الصغيرة على أسئلة استمارة الاستبيان. و تحديد متغيرات البحث و قياسها بشكل مباشر لتعكس صورة مستوى فعالية مرافقة وكالة قسنطينة لعملية إنشاء المؤسسة الصغيرة.

III.1. التعريف بالعينة

III.1.1. التوزيع الجغرافي للعينة: تتوزع العينة على مختلف بلديات ولاية قسنطينة، ويمكن تمثيل ذلك من خلال الجدول التالي:

جدول(01): التوزيع الجغرافي لفئات العينة

المجموع	أولاد رحمون	ابن باديس	ابن زياد	زيغود يوسف	ديدوش مراد	الخروب	عين اسمارة	حامة بوزيان	قسنطينة	البلديات
% 100	% 1	% 1	% 3	% 3	% 4	% 6	% 8	% 10	% 64	النسب

المصدر : من إعداد الباحثين

تتوزع فئات العينة تقريبا على مستوى كل بلديات الولاية ما عدا بلديات بني حميدان و بلدية مسعود بوجريو اللتان تمثلان نسبة 0.35 % و 0.22 % من المجتمع المدروس على التوالي و بالتالي تم إهمالهما، أما بلدية عين أعبيد فتتمثل نسبة مساهمتها 1.5 % والتي لم نختار منها مؤسسة لعدم إمكانية الاتصال بأحد مسيري المؤسسات الصغيرة المتواجدة بتلك المنطقة. و من ناحية أخرى نجد أن بلدية قسنطينة و باعتبارها مركز توطن بشري و اقتصادي فقد أخذت نسبة 64 % من العينة، و هذا ما يعكس نسبيا التوزيع الحقيقي للمجتمع المدروس.

III.1.2. توزيع العينة من حيث الجنس: لاحظنا أن إنشاء المؤسسات يتعلق في معظم الحالات بالمجتمع الذكري، إذ أن نسبة الذكور تمثل 86 % من الحجم الإجمالي للعينة، بينما الإناث لا

تمثل سوى نسبة 14 % كما نجد أن معظمهم تركزن على الأنشطة الخدمية (64 % منهن) .

2.III. عملية التحضير لإنشاء المؤسسة الصغيرة

سيتم التطرق إلى مختلف جوانب التحضير لإنشاء المؤسسات الصغيرة و مختلف الأسباب التي أدت بالمنشئ إلى اللجوء للوكالة و أيضا الصعوبات والمشاكل التي تواجهه.

1.2.III. أسباب اللجوء إلى الوكالة: من خلال نتائج الاستبيان توصلنا إلى أن أكثر من 90 % من المنشئين كان سبب لجوئهم إلى الوكالة هو البحث عن المزايا المادية، وليس البحث عن الاستشارة أو الدعم المعنوي، و هذا قد يعود من جهة إلى الخبرة في مجال النشاط أو نقص ثقافة إنشاء مؤسسة، و من جهة أخرى هناك من اعتبر أن الاستفادة من الاستشارة و نصح ومرافقة الوكالة هي نتيجة حتمية بمجرد اللجوء إليها وليست كسبب مستقل بذاته، وهذا ما يعكس النسبة المئوية الضئيلة (36 %).

2.2.III. المنشئ هو مبادر: أثبتت نتائج تحليل الاستبيان بأن أهم دافع لإنشاء مؤسسة صغيرة هو الرغبة في الحصول على الحرية في العمل حيث أن 81 % من المنشئين أكدت ذلك، ثم تأتي في درجة أخرى البحث عن الإمتيازات المادية من وراء ذلك، و توزعت بقية النسب على النحو التالي:

جدول(02): العوامل الدافعة بالمنشئ إلى إنشاء مؤسسة صغيرة

العوامل	النسب
الرغبة في الحرية في أداء العمل	81%
التخلص من البطالة	67%
ربح أموال أكثر	65%
تحقيق فكرة ما	53%
الحصول على مركز في المجتمع	50%
الرغبة في تحمل مسؤوليات أكبر	48%
الرغبة في إنشاء مؤسسة خاصة بك	38%

المصدر: من إعداد الباحثين

و بالتالي فليس الدافع المادي هو السبب الوحيد لإنشاء المؤسسة الصغيرة، بل الدافع المعنوي و الذي تأتي على رأسه الرغبة في الحرية في أداء العمل التي تعتبر أهم أسباب إنشاء المؤسسة الصغيرة من طرف المنشئين.

3.2.III. الوقت اللازم لإنشاء المؤسسة: من أجل حساب الوقت اللازم لإنشاء المؤسسة الاقتصادية طلبنا من أصحاب المؤسسات المستجيبين التأشير على مهلة نضج المشروع و المهلة الفعلية لتجسيده، و كانت الأجوبة موزعة كالتالي:

جدول(03): مهلة نضج المشروع

المهلة	مهلة نضج المشروع	مهلة التجسيد الفعلي للمشروع
أقل من 3 أشهر	16%	35%
من 4 إلى 6 أشهر	18%	26%
من 7 إلى 12 شهراً	28%	23%
أكثر من سنة	38%	16%

المصدر: من إعداد الباحثين

فالمرحلة الأولى هي طويلة نوعاً ما، و يتوقف طولها أو قصرها بشكل كبير على الموافقة البنكية، وليس بسبب التفكير في المشروع و تحويله، لهذا فإننا نجد أن أكثر من ثلث العينة دامت فيها هذه الفترة أكثر من سنة.

أما بالنسبة لفترة التجسيد الفعلي فيتضح أنها قصيرة لأن 61 % من العينة أظهرت بأنها لم تتجاوز الستة (06) أشهر، وهذا يعود إلى سرعة منح القروض بدون فائدة من طرف الوكالة بعد الحصول على الموافقة البنكية من جهة ، و إلى سرعة إيداع المساهمة الشخصية من طرف المستثمرين من جهة أخرى.

III.4.2. الوكالة و البنك و الاستشارة الأجنبية: إتضح لنا أن 60 % من أفراد العينة لجئوا إلى استشارة خارج إطار البنك و الوكالة، فكان 75 % منهم يبحثون عن استشارة تقنية و 50 % للبحث عن الاستشارة القانونية، كما أظهرت النتائج عدم الاهتمام بشكل كبير بالاستشارة في الجوانب المالية للمشروع و ذلك بسبب تكفل الوكالة بذلك. و أما نسبة 40 % التي لم تلجأ للحصول على استشارة خارج إطار البنك و الوكالة فكان تفسيرها هو كفاية الاستشارة المقدمة من طرف الوكالة و الخبرة في مجال النشاط.

III.5.2. المصاعب التي يواجهها المنشئ خلال تجسيد المشروع: أظهرت كل العينة بأنها تلقت على الأقل صعوبة أو عدة صعوبات خلال تجسيد المشروع، وتتعلق بما يلي:

جدول(04): أنواع المصاعب التي تواجه المنشئين عند التجسيد الفعلي للمشروع

نوع المصاعب	النسب المئوية
البحث عن الزبائن	66%
البحث عن مصادر القروض البنكية	65%
مصاعب أخرى	60%
البحث عن الأموال الخاصة (الشخصية)	55%
البحث عن الموردين	39%
إعداد تقديرات النشاط	31%
البحث عن العقار	30%
البحث عن اليد العاملة المؤهلة	13%

المصدر: من إعداد الباحثين

ونلاحظ بأن المصاعب الرئيسية التي تواجه المنشئين تتعلق بالبحث عن الزبائن وبمصادر الحصول على القروض البنكية، أما نسبة 60 % التي أشارت إلى مصاعب أخرى فكانت 94 % منها تقصد المصاعب المتعلقة بطول و تعقيد الإجراءات الإدارية، في حين نجد أن نسبة 06 % الباقية فأشارت إلى المنافسة من طرف القطاع غير الرسمي (خاصة في مجال النقل) من جهة، و عدم منح رأس المال العامل و إدراجه في التكلفة الإجمالية للاستثمار من جهة أخرى.

كما نلاحظ أن هناك صعوبات أخرى تتعلق بالبحث عن الموردين و إعداد تقديرات النشاط إضافة إلى مشكل البحث عن العقار.

3.III. إنشاء المؤسسة الصغيرة

تتعدد أنماط المؤسسات المنشأة، و أنماط المنشئين، و أيضا طبيعة السوق الذي تستهدف هذه المؤسسات المنشأة.

1.3.III. أنماط المؤسسات التي أنشئت: تختلف أنواع المؤسسات المنشأة من حيث نمط التمويل المستفاد منه، و من حيث الحجم و الشكل القانوني و قطاع النشاط.
أ - نوع التمويل: فهذه العينة مقسمة إلى نمطين من التمويل، تمويل ثنائي و آخر ثلاثي**، حيث وجدنا أن التمويل الثلاثي أخذ النسبة الأكبر (96 %)، في حين لم يمثل التمويل الثنائي سوى نسبة 4 %.

ب - حجم المشروع: تم قياس حجم المشروعات من خلال المبلغ الإجمالي للحاجات (مجموع الاستثمارات و رأس المال العامل)، حيث لاحظنا أن نسبة 70% من المشاريع المدروسة و الممولة تمويلا ثنائيا أو ثلاثيا أقل من 2 مليون دينار، و لاحظنا أيضا غياب حجم استثماري مرتفع إذا ما استثنينا البعض منها(5% فقط)، و قد يرجع هذا الانحراف بين نسب الفئات إلى عوامل أخرى مهمة وهي قطاع النشاط و الشكل القانوني للمؤسسات.

ج - توزيع المؤسسات حسب قطاع النشاط: تشمل العينة كل قطاعات النشاط، ولكن لاحظنا سيطرة قطاع الخدمات الذي احتل نسبة 66 % من العينة المدروسة أين قطاع النقل لوحده يمثل نسبة 31%، في حين أن القطاعات الأخرى لا تمثل سوى نسبة 34 %.

2.3.III. أنماط المنشئين:

أ- المنشئ و الشركاء: توجد نسبة 71 % من المنشئين أنشأت مؤسستها لوحدها، وذلك ما يظهره الجدول التالي:

جدول (05): نمط المنشئين

نمط المنشئ	منشئ و وحيد	معه شريك	معه شريكين	المجموع
النسبة المئوية	71%	27%	2%	100%

المصدر: من إعداد الباحثين

و لا يمكن التفاوضي هنا عن العلاقة بين عدد المنشئين و حجم الاستثمار المبدئي، حيث كلما زاد هذا الأخير كلما زاد عدد الشركاء.

ب - المستوى الدراسي: لاحظنا أن 83 % من العينة يتجاوز مستواها الدراسي المستوى الثانوي حيث أن 67 % منها تحمل شهادة تكوين مهني أو جامعي، وتوجد حوالي نسبة 30 % من بين المنشئين ذوي المستوى الجامعي يعملون في قطاع النقل ، أما الذين استفادوا من تكوين مهني فكلهم ينشطون في مجال تخصصهم.

III.3.3. المؤسسة الصغيرة و التجديد: يعتبر جانب الإبداع و التجديد عنصر قليل الوجود من بين المؤسسات التي تم استجوابها، حيث هناك 04 مؤسسات فقط من بين المئة تمكنت من طرح منتج أو خدمة جديدة على مستوى السوق الجهوي.

III.3.4. المؤسسة الصغيرة و المحيط: تجسد أهمية دراسة محيط المؤسسة الصغيرة في معرفة السوق المستهدف، و طبيعة المنافسة التي تواجهها.

أ- السوق المستهدف: يختلف نوع السوق المستهدف حسب اختلاف طبيعة قطاع النشاط، و يبين الجدول التالي السوق المستهدف لمختلف المؤسسات:

جدول(06): طبيعة السوق المستهدف

السوق المستهدف	جهوي	وطني	دولي	المجموع
النسبة المئوية	64%	31%	5%	100%

المصدر: من إعداد الباحثين

ويظهر جلياً أن المؤسسات الصغيرة تستهدف السوق الجهوي بالدرجة الأولى، وفي درجة أقل السوق الوطني، أما السوق الدولي فهو مستهدف من طرف 5 % فقط من العينة.

ب - المؤسسة الصغيرة و المنافسة: من خلال الإجابة عن السؤال "هل تعملون في محيط تنافسي؟" لاحظنا أن المنافسة قوية جداً بالنسبة إلى 75% من العينة خاصة بالنسبة لقطاع النقل.

كما وجدنا أيضاً أن 23 % من العينة أظهرت أن المنافسة عادية أو ضعيفة و هذا يخص أساساً قطاعي الزراعة والبناء و الأشغال العمومية، و وجدنا أيضاً أن 07 % من العينة أجابت بأنه محيط تنافسي يصعب الحكم عليه لأنه يخضع لمعايير غير نزيهة.

III.4. مستوى خدمات الوكالة

في هذا الجزء طرحنا تساولين من أجل التعرف على مدى كفاءة أداء الوكالة لأنشطتها و خدماتها.

III.4.1. الوكالة و الخدمات المنصوص عليها في القانون: تم استطلاع رأي مسيري و ملاك هذه العينة حول سنة (06) أنواع من الخدمات و المساعدات المنصوص عليها في القانون، و التي تؤدي من طرف الوكالة خلال المراحل الأساسية لإنشاء و متابعة المؤسسة الصغيرة، و يوضح الجدول التالي الترتيب الخاص بأنواع الخدمات و الأدوار التي اعتبرت

مفردات العينة مؤداة بشكل جيد جداً، و من ثم حصلت على أكبر عدد من التكرارات على المقياس الرباعي النقط، الذي استخدم لهذا الغرض، و ذلك بعد تحويلها إلى درجات كالتالي:

جدول(07): ترتيب مستوى أداء الوكالة لخدماتها

الترتيب	عدد الدرجات	أنواع الخدمات
I	363	تقديم معلومات حول الإعانات المستفاد منها.
II	251	متابعة الاستثمارات بعد إنجازها.
III	210	تقديم الاستشارة القانونية.
IV	185	المشاركة في الصالونات و الملتقيات و المعارض.
V	161	المساعدة على دراسة السوق.
VI	150	تكوين و تدريب مسيري المؤسسات الصغيرة.

المصدر: من إعداد الباحثين

ونلاحظ عدم رضا المنشئين على خدمتي دراسة السوق و التكوين اللتين جاءتا في المرتبتين الأخيرتين، خاصة إذا ما قورنتا مع مستوى أداء خدمة تقديم المعلومات حول الإعانات المستفاد منها (أكثر من ضعف الدرجات)، أما خدمتي متابعة الاستثمارات المنجزة و تقديم الاستشارة القانونية فتعتبر حسنة.

III.2.4. الصعوبات تجاه الوكالة و شركاؤها: أظهر أغلبية المسيرين و الملاك أن الاستقبال جيد من طرف الوكالة من خلال النسبة المبينة في الجدول الموضح أدناه، كما أبرزوا أن هناك صعوبات أخرى يفرضها عليهم التشريع، و تتمثل فيما يلي:

جدول(08): أنواع الصعوبات التي يواجهها المنشئين تجاه الوكالة و شركائها

نوع الصعوبات	النسب المئوية
سوء الاستقبال	04%
قصر الفترة الممنوحة لتسديد القرض	52%
طول فترة نضج المشروع(الحصول على الموافقة)	52%
أخرى	28%
لا توجد أية صعوبات	18%

المصدر: من إعداد الباحثين

و بالتالي أبرزت أكثر من نصف العينة أن الفترة الممنوحة لتسديد القرض قصيرة إذ لا تتناسب مع حجم و نوع الإيرادات، فالبنك هو بنك تجاري يبحث دائما عن استرداد الأموال المقرضة في أقل فترة ممكنة، لتمويل العمليات الاستغلالية. أما النسبة 28 % التي أجابت بأخرى فكانت أغليبتها تقصد نقص الإعلام، و عدم وصول المعلومة خاصة فيما يتعلق بأنشطة و مهام الوكالة، إضافة إلى عدم التنسيق الجيد بين الوكالة و مختلف شركائها.

IV. النتائج و الاقتراحات

تتلخص أهم النتائج والاقتراحات التي تم التوصل إليها من خلال الدراسة فيما يلي:

1.IV. النتائج

- تأكد لنا أن المرافقة يمكن أن تأخذ عدة أشكال و يحمل كل شكل منها بدوره عدة أنواع من الخدمات، و يبقى هدفها الأساسي هو التخفيف من حدة المخاطر التي تصادف المنشئين.
- ظهر الاهتمام بمرافقة إنشاء المؤسسات الصغيرة في الجزائر مع بداية التسعينات، أي في المرحلة التي شهدت بداية التحول من الاقتصاد الموجه إلى اقتصاد السوق الذي يتميز بتشجيع الملكية الخاصة و روح المبادرة، و اتضح لنا أنه رغم قصر فترة نشاطها و تعدد العراقيل و المصاعب التي تواجهها، إلا أنها لعبت دورًا هامًا في مجال تقديم الدعم للمنشئ يظهر خاصة في شكل منح الإعانات، كما أنها حملت إجمالاً الطابع الاجتماعي و التضامني بالدرجة الأولى.
- تبين لنا أن 60% من المسيرين و الملاك لجئوا إلى الحصول على استشارة خارج إطار البنك و الوكالة، وهذا بهدف الحصول على معلومات تتعلق بموردي التجهيزات و المواد الأولية بنسبة 75% و الحصول على معلومات تخص الجوانب القانونية بنسبة 50%، في حين لم يمثل هدف الحصول على استشارة في إعداد التقديرات المالية سوى نسبة 23% و هذا بسبب تكفل الوكالة بذلك.
- أظهرت نتائج التقييم أيضا أنه توجد العديد من المصاعب التي تواجه المنشئين عند قيامهم بإنشاء مؤسستهم رغم دعم هذا الجهاز لهم، و أبرزها البحث عن الزبائن الذي مثل أحد أهم الصعوبات بنسبة 66% من مسيري و مالكي المؤسسات الصغيرة، فالمؤسسة في بداية نشاطها تقتقر إلى الخبرة و نشاطها غير معروف، كما أنه ليس لديها الإمكانيات الكافية التي تحوّل لها تحمل مصاريف الإشهار. كما تمثل صعوبة الحصول على الأموال من البنوك مشكلًا أساسيًا بالنسبة لـ 65% من مسيري و مالكي المؤسسات الصغيرة، و هذا يرجع أساسًا إلى مشكل آخر، و هو عدم التنسيق بين الوكالة و شركائها خاصة البنوك.
- إن نصيب المؤسسات الصغيرة المنشأة بدعم من طرف هذا الجهاز من الإبداع و التجديد يكاد أن ينعدم، رغم التحفيزات و العلاوات الممنوحة لهذا النوع من المشاريع، كما أن 64% من المؤسسات تستهدف السوق الجهوي، الأمر الذي جعلها تشكو من سوق يتميز بحدّة المنافسة.
- رغم أهمية الخدمات التي تقدمها الوكالة للمنشئين إلا أنها تبقى من وجهة نظرهم غير مرضية و لا سيما فيما يخص خدمتي التكوين و المساعدة على دراسة السوق، فحسب رأيهم دراسة السوق التي تقوم الوكالة بإعدادها لا تعكس إطلاقًا المعطيات الفعلية للسوق، و هذا ما يقلل من فرصة حصولهم على التمويل من البنوك و هو ما يجعلهم أيضا غير قادرين على مواجهة متغيرات السوق الفعلية.

- تصادف المنشئين عدة صعوبات تجاه الوكالة و شركائها، حيث نجد على رأسها قصر فترة تسديد القرض البنكي و التي لا تتجاوز الخمس سنوات، هذا إضافة إلى طول فترة دراسة المشروع من قبل البنك و الحصول على الموافقة على تمويل المشروع، كما أشار المسيرين أيضا إلى مشكل هام آخر تجاه الوكالة و هو عدم وصول المعلومات عن الإجراءات الجديدة التي ترتبط بنشاطها و مهامها.

2.IV. الاقتراحات

- تشجيع الدولة لكل أجهزة المرافقة المتواجدة بالجزائر التي تهدف إلى ترقية إنشاء المؤسسات الصغيرة و تطوير أجهزة أخرى مماثلة أو مكملة لها، و لا سيما مشاتل و حاضنات و نزل المؤسسات، و كذا مؤسسات رأس المال المخاطر.
- يستدعي تفعيل دور الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب في مجال مرافقة إنشاء المؤسسات الصغيرة توفير المعلومات الضرورية الخاصة بمختلف موردي التجهيزات و المواد الأولية الخاصة بمختلف النشاطات التي يتجه إليها المنشئين.
- تكثيف تنظيم الصالونات و المعارض الجهوية و الوطنية و حتى الدولية، و محاولة إشراك أكبر عدد ممكن من المنشئين فيها، و ذلك بهدف التعريف أكثر بالمؤسسات الصغيرة التي أنشئت بدعم من طرف الوكالة.
- ينبغي على الوكالة أن تحاول إقامة علاقات فيما بين المؤسسات الصغيرة ذات النشاط المتكامل، و التي أنشأت بدعم من طرفها و أيضا فيما بين هذه المؤسسات و مختلف الهيئات المحلية، و القطاعات الاقتصادية و الثقافية و الاجتماعية وذلك بهدف إكسابها زبائن جدد و أحيانا دائمين.
- من أجل قيام الوكالة بلعب دور متكامل في مجال مرافقة إنشاء المؤسسات الصغيرة، ينبغي أن تقوم بإعداد دراسات حول مختلف القطاعات و مدى جاذبيتها مما يسمح بإعداد دراسة دقيقة للسوق و لشدة المنافسة، و ذلك أخذاً بعين الاعتبار منافسة القطاع غير الرسمي، و هذا من شأنه أن يرفع من حظوظ المنشئين في الحصول على قروض من المؤسسات المالية، و أيضا من معدل بقاء و نمو المؤسسات مستقبلاً.
- تشجيع المنشئين على الإبداع و التجديد و اكتشاف أسواق أخرى، و أيضا على التعامل في إطار عقود المقاوله من الباطن تجعلهم يوسعون من حصتهم السوقية.
- إقامة علاقات أقوى مع الجامعات و مخابر البحث من أجل خلق مشاريع و مؤسسات صغيرة مجددة ذات قدرة تكنولوجية عالية.
- تعميم و تسهيل تداول المعلومات المتعلقة بنشاط و مستجدات الوكالة، على مستوى مالكي المؤسسات الصغيرة و حتى على مستوى المنشئين المحتملين.

الهوامش

*أنظر الملحق

- 1- Catherine leger-jarniou, «Quel accompagnement pour les créateurs qui ne souhaite pas se faire aider», 4ème congrès de l'académie de l'entrepreneuriat " l'accompagnement en situation entrepreneuriale : Pertinence et cohérence ? ", 24-25 Novembre 2005, palais des congrès, paris, consulté dans le site: <http://www.entrepreneuriat.com/leger-jarniou.pdf>, 22/02/2006, P:01.
- 2- Sabondravolona Ragimson, « Les mesures d'assistance efficients », Cité in : La création d'entreprise en Afrique, Ouvrage collectif, sous la direction de Claude Albagli Consulté dans le Site : http://www.bibliothèque.refer.org/html/cre_entr/chap9/htm, 21/10/2003, P : 170.
- 3-Christian Marbach, « L'appui à la création de PME, Point de vue du créateur », Cité in : Regard sur les PME, Agence des PME, 1ère édition, N° 02, Janvier 2003, P : 43.
- 4-Patrick Gianfaldoni, Nadine Richez-Battesti, Réseaux d'accompagnement et de financement à la création de très petites entreprises, Marseille, 2002, Consulté dans le site: <http://sceo.univ-aic.fr/cefi/documents%20de%20travail/0305.pdf>, P : 03.
- 5-André Sigonney, La PME et son financement, Les éditions d'Organisation, Paris, 1994, P : 59.
- 6-UN-ECE Operational Activities, Promotion and sustaining business incubators for the development of SMEs, Geneva, June 1999, P: 04, Consulté dans le Site: <http://www.unece.org/indust/sme/ece-sme/xxx.html>, 24/08/2004.
- 7- عبد السلام أبو قحف، دراسات في إدارة الأعمال، الطبعة الأولى، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، أبراج مصر للتعمير، 2001، ص: 81.
- 8-Essaimage incubateur, Consulté dans le Site: http://www.eads-developemnt.hp.eads.net/frm_incubateur.htm, 10/03/2004.
- 9-Jean Pierre Barbier, et al, « Comment créer, soutenir et promouvoir une pépinière d'entreprise », Cité in: Les conférence du salon des maires et des

collectivité locales- conférence -01-, Paris, 12/11/2002, P: 02.

10-Incubateur, Consulté dans le Site: [http:// www.crealy.com/page15.html](http://www.crealy.com/page15.html), 09/12/2003.

11- Guide de créateur et de la création d'entreprise, Consulté dans le Site : <http://créationentreprise.free.fr/domiciliation.htm>, 24/04/2004.

12-UN-ECE Operational Activities, Entrepreneurial NGOs and their role in entrepreneurship development, Seoul, April 1999, P: 02,

Consulté dans le site: <http://www.unece.org/indust/sme/un-ngo.htm>, 24/08/2004, P:01

13-Ibid, P : 02.

14-C.Bussenault, M.Préter, Organisation et gestion de l'entreprise, Vuibert, Paris, 1991, P : 99.

15-Naila Elyes, « La Franchise », Cité in : PME Magasine d'Algérie, EURL M&M, N°26, 15/01/2005 à 15/02/2005 ,P : 10.

16-Marjorie Béthencourt, Entreprendre en franchise, Dunod, Paris, 2001, PP : 31-32.

17-Nadine Hefied, « La franchise, obstacle du transfert des Royalties » Cité in : Partenaires, Le mensuel du chambre Française de commerce et de l'industrie en Algérie, N° 34, Mars 2003, P : 01.

18-OCDE, IREDNORD, « Crédit et nouveau entrepreneur », Sous la direction de Udo Reifner et Jean Evers, édition EFCEA, 1999, P : 40.

19-Christian Marbach, Op.Cit, P: 50.

20- وكالة أبناء البحرين، تجربة حاضنات الأعمال أداة فعالة للنمو الاقتصادي في البحرين، ارجع للموقع الالكتروني: <http://www.bna.bh/?ID=22207>. 03/11/2004

21- Z.Sahli, « Les TPE et PME et leur environnement stratégique », Cité in : Programme de formation des accompagnateurs à la création de l'entreprise, Sous la direction de 3CI, Alger de 03 au 14 Novembre, 2001, P : 22.

22- المادة 01، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 55، 26 سبتمبر 2001، ص:08.

23-Ahmed Chehit, Guide de l'investissement et de l'investisseur, Grand Alger livres, Alger, 2004, PP: 41-42.

24- الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 40، 30 جوان 1996، ص: 18.

25- المادة 06، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 40، 30 جوان 1996، ص:19.

26- الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 05، 25 جانفي 2004، ص:08.

27- المادة 11، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 05، 25 جانفي 2004، ص:13-14.

28- المادة 05، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 44، 07 جويلية 1994، ص:06-07.

29- المادة الأولى، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 03، 11 جانفي سنة 2004، ص: 06.

30- المادة 02، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 13، 26 فيفري 2003، ص: 13.

31- نفس المادة.

32- ارجع للموقع الالكتروني:لوزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة <http://www.pmeart-dz.org/fr>

** استعملنا هيكل التمويل طبقا للمرسوم التنفيذي 96-296 المؤرخ في سبتمبر 1996 باعتبار أن تعديلات 2003 لم يستفيد منها إلا عدد قليل من المؤسسات، ومن استفاد لم يصل بعد إلى مرحلة متطورة من الاستغلال.

ملحق: قائمة الاستبيان

نحن بصدد إنجاز بحث حول دور الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب بولاية قسنطينة في إنشاء المؤسسات الصغيرة، يملأ هذا الاستبيان بكل دقة من طرفكم ملاك ومسيري المؤسسات الصغيرة التي أنشئت بدعم من طرف هذه الوكالة، بهدف قياس النتائج التي توصلت إليها، إضافة إلى قياس الرأي حول كفاءة الخدمات التي تقدمها.

الجزء الأول

بيانات و معلومات عامة

- اسم المسير:
- المستوى الدراسي:
- سنة بداية النشاط:
- نوع نشاط المؤسسة:
- الشكل القانوني للمؤسسة:
- المقر الاجتماعي للمؤسسة:
- كم كان سنكم عندما شرعتم في إنشاء مؤسستكم؟ ضع العلامة (x) أمام الفئة الملائمة.
 - ما بين 19 و 24 سنة
 - ما بين 25 و 29 سنة
 - ما بين 30 و 34 سنة
 - ما بين 35 و 40 سنة
- ما هي الأسباب التي دفعتكم إلى اللجوء للوكالة؟
 - الحاجة إلى الاستشارة لإنشاء المؤسسة
 - الحاجة للأموال

الجزء الثاني

عملية التحضير لإنشاء المؤسسة

س1: ما هي العوامل التي دفعتكم لإنشاء المؤسسة؟ ضع العلامة (x) أمام الإجابة الملائمة (يمكن اختيار أكثر من إجابة واحدة).

- الرغبة في إنشاء مؤسسة
- تحقيق فكرة ما

- الرغبة في الحرية في أداء العمل.....
- الحصول على مركز في المجتمع.....
- التخلص من البطالة.....
- تحمل مسؤوليات أكبر.....
- ربح أموال أكثر.....

س2: كم دامت فترة نضج المشروع ؟ ضع العلامة (x) أمام الإجابة الملائمة

- أقل من 3 أشهر.....
- من 4 إلى 6 أشهر.....
- من 7 إلى 12 شهراً.....
- أكثر من سنة.....

س3: كم دامت فترة التجسيد الفعلي للمشروع؟

- أقل من 3 أشهر.....
- من 4 إلى 6 أشهر.....
- من 7 إلى 12 شهراً.....
- أكثر من سنة.....

س4: هل لجأتم إلى استشارة خارج إطار البنك و الوكالة؟

- نعم.....
- لا.....

إذا كان الجواب "لا" مر إلى السؤال رقم(06).

س5: ما نوع هذه الاستشارة ، هل هي ؟ (يمكن اختيار أكثر من إجابة واحدة).

- استشارة لإعداد الهيكل المالي و الحصول على التمويل.....
- استشارة تقنية(حول التجهيزات).....
- استشارة قانونية.....
- أخرى (حددها).....

س6: ما هي المصاعب التي واجهتكم خلال تجسيدكم لمشروعكم ؟ (يمكن اختيار أكثر من إجابة واحدة).

- البحث عن العقار.....
- البحث عن الأموال الخاصة (الشخصية).....
- البحث عن مصادر القروض البنكية.....
- البحث عن اليد العاملة المؤهلة.....
- إعداد تقديرات النشاط.....
- البحث عن الزبائن.....
- البحث عن الموردين.....

أخرى (حددها).....

الجزء الثالث عملية إنشاء المؤسسة

س7: ما هو نوع التمويل الذي تمت الاستفادة منه، هل هو ؟

- تمويل ثنائي
- تمويل ثلاثي.....

في حالة كونه تمويل ثلاثي مر على السؤال رقم (09).

س8: حدد مستوى رأس المال الذي استثمرته، بوضع العلامة (x) أمام الإجابة الملائمة

- المستوى الأول: أقل من 1.000.000 دج.....
- المستوى الثاني: ما بين 1.000.001 و 2.000.000 دج.....
- المستوى الثالث: ما بين 2.000.000 و 4.000.000 دج.....

مر إلى السؤال رقم (10)

س9: حدد فئة رأس المال الذي استثمرته، بوضع العلامة (x) أمام الإجابة الملائمة

- المستوى الأول: أقل من 1.000.000 دج.....
- المستوى الثاني: ما بين 1.000.001 و 2.000.000 دج.....
- المستوى الثالث: ما بين 2.000.001 و 3.000.000 دج.....
- المستوى الرابع : ما بين 3.000.001 و 4.000.000 دج.....

س10: هل قمت بإنشاء مؤسستك؟

- بمفردك.....
- معك شريك
- معك شريكين.....
- معك أكثر من شريكين.....

س11: هل نشاطكم يتعلق ؟

- بطرح خدمة/ منتج عادي.....
- بتجديد خدمة/ منتج قديم.....
- باستخدام وسائل إنتاج حديثة تكنولوجيا.....
- بطرح خدمة/ منتج جديد.....

س12: هل السوق المستهدف ؟

- جهوي.....
- وطني.....

- دولي.
- س13:** هل تعملون في محيط تنافسي ؟
- صعب الحكم عليه
- ضعيف جداً
- عادي
- قوي جداً

الجزء الرابع ANSEJ واقع وصعوبات

س14: ما مدى درجة كفاءة أداء الخدمات من طرف ANSEJ، والتي نص عليها القانون، فالمطلوب من سيادتكم وضع العلامة (x) أمام الإجابة نوع الخدمات التي قدمت لكم، حسب درجة الكفاءة في أدائها) القيمة 04 تعني أن نوع الخدمة جيدة جداً، أما القيمة 03 تعني أنها جيدة، والقيمة 02 تعني أنها غير مقبولة، أما القيمة 01 تعني أنها سيئة للغاية)

(01) (02) (03) (04)

- | | | | | |
|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | المساعدة على دراسة السوق..... |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | تقديم معلومات حول الإعانات المستفاد منها..... |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | متابعة الاستثمارات بعد إنجازها..... |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | تكوين و تدريب مسيري المؤسسات الصغيرة |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | تقديم الاستشارة القانونية..... |

س15: ما هي الصعوبات التي واجهتكم عند اللجوء إلى الوكالة و الاستفاد من خدماتها، نرجو منكم وضع العلامة (x) أمام الإجابة الملائمة(يمكن الإجابة أكثر من مرة واحدة).

- سوء الاستقبال.....
- قصر الفترة الممنوحة لتسديد القرض.....
- طول فترة نضج المشروع(الحصول على الموافقة).....
- أخرى(حددها).....

س16: مع بداية سنة 2004، جاءت قوانين جديدة فيما يتعلق بالمساعدات التي تقدمها الوكالة، لذا نرجو منكم توضيح رأيكم تجاه هذه المساعدات من خلال وضع العلامات(x) أمام الإجابة الملائمة(القيمة 04 تعني أن المساعدة مهمة جداً، أما القيمة تعني أنها 03 مهمة، والقيمة 02 تعني أنها غير مهمة، أما القيمة 01 تعني أنها غير مهمة على الإطلاق).

(01) (02) (03) (04)

- مشروع التوسيع.....

- تخفيض نسبة المساهمة الشخصية.....

- رفع سقف القرض الممنوح من 4.000.000 دج

إلى 10.000.000 دج

▪ في حالة استثمار الانشاء....

▪ في حالة استثمار التوسيع....

وفي الأخير شكرًا على تعاونكم معنا