

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة الجزائر 2 أبو القاسم سعد الله

كلية العلوم الاجتماعية

قسم علم الاجتماع

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والفضاء الاجتماعي المنتج لها

دراسة ميدانية عن عينة من المقاولين الجدد بولاية برج بوعريريج

Small and medium enterprises and their productive social space

An empirical study on a sample of new entrepreneurs in the
Wilaya of Bordj Bou Arreridj

رسالة دكتوراه في علم الاجتماع تخصص تنظيم و عمل

إشراف الأستاذ:

د. محمد بومخلوف

إعداد الطالب:

العبد سلاقجي

أعضاء لجنة المناقشة:

الاسم و اللقب	الرتبة	مؤسسة الانتماء	الصفة
حرايرية عتيقة	أستاذة التعليم العالي	جامعة الجزائر 2	رئيسا
بومخلوف محمد	أستاذ التعليم العالي	جامعة الجزائر 2	مقرا و مشرفا
جعيجع مختار	أستاذ محاضر أ	جامعة الجزائر 2	عضوا
محمدى جميلة	أستاذ محاضر أ	جامعة الجزائر 2	عضوا
قريمس مسعود	أستاذ محاضر أ	جامعة تيزي وزو	عضوا
حماش الكاهنة	أستاذ محاضر	CREAD	عضوا

السنة الجامعية 2022 - 2023

Ministry of Higher Education and Scientific Research

University of Algiers 2 Abou El Kacem Saâdallah

faculty of social sciences

Department of Sociology

Small and medium enterprises and their productive social space
An empirical study on a sample of new entrepreneurs in the
Wilaya of Bordj Bou Arreridj

By

Laid Salakdji

Supervisor

Dr Mohammed Boumakhlouf

jury members

Full name	the rank	Affiliate Foundation	the role
Atika Herairia	professor	University of Algiers 2	President
Mohamed Boumakhlouf	professor	University of Algiers 2	Reporter and Supervisor
mokhtar <i>djaidja</i>	master Conference A	University of Algiers 2	member
Mohammedi Djamila	master Conference A	University of Algiers 2	member
Messaoud Grimes	master Conference A	University of Tizi Ouzou	member
Hammache Kahina	master Conference	CREAD	member

the academic year 2022/2023

كلمة شكر:

الحمد لله الذي هدانا لهذا وما كنا لنهتدي لولا أن هدانا الله

أشكر الأستاذ الدكتور " محمد بومخلوف " على سعة صدره لي وعلى النصائح والإرشادات التي بفضلها خرج هذا العمل إلى النور، فأدعو المولى العلي القدير أن يجعل ذلك في ميزان حسناته.

أشكر المقاولين (منشئي المؤسسات) على صبرهم وتفهمهم للإجابة على الاستمارة، وعلى وقتهم الثمين الذي قضوه معي لإجراء المقابلات وعلى المعلومات التي أثرت الدراسة. و أخص بالذكر اليزيد قارة محمد، منير بوشو، خالد بلحداد، ياسين شوشو، فيصل كشاط

أشكر كل الأصدقاء والزملاء الذين شحذوا همتي وشجعوني لإكمال هذا العمل خاصة: بوجمعة - حمزة - السعيد - سليم - سمير - مسعود.-.

الإهداء

إلى أمي ثم أمي ثم أمي ثم أبي
إلى التي كانت ورائي زوجتي الغالية
إلى الروح الطاهرة في السماء.. أسماء

إلى إخوتي

إلى عبد الله-ريبال-سراج-رنيم

أهدي هذا العمل.

الفهرس العام

مقدمة

الفصل الاول :

الاطار النظري والمنهجي للدراسة

تمهيد

المبحث الأول : خلفية الدراسة

- أولا : اسباب اختيار الموضوع.....4
- ثانيا : أهداف الدراسة.....5
- ثالثا : أهمية الدراسة.....6
- رابعا : الدراسات السابقة.....6

المبحث الثاني:الموضوع

- أولا : الاشكالية.....20
- ثانيا : الفرضيات.....25
- ثالثا:تحديد المفاهيم.....28
- رابعا: المقاربة النظرية.....43

المبحث الثالث:موضوع الدراسة

- أولا : المنهج.....53
- ثانيا : تقنيات جمع المعطيات.....54
- ثالثا : مجالات الدراسة.....55

الفصل الثاني:

المقاولاتية و إنشاء المؤسسة

تمهيد

- المبحث الأول : المقاولاتية كميدان بحث.....63
- المبحث الثاني: مراحل و أنشطة انشاء المؤسسة.....80
- المبحث الثالث : العوامل المساعدة على انشاء المؤسسة.....95

خلاصة

الفصل الثالث:

المقاولاتية في الجزائر

تمهيد

- المبحث الأول: تعريف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة و خصائصها في الجزائر. 103
- المبحث الثاني : المقاول الجزائري مقارنة لفهم المؤسسة الصغيرة والمتوسطة الجزائرية 111
- المبحث الثالث: المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وبيئة الاستثمار في الجزائر...120
- المبحث الرابع: المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في برج بوعريريج.....142

خلاصة

الفصل الرابع:

نتائج الدراسة الميدانية

- المبحث الاول : خصائص العينة.....151
- المبحث الثاني : دور الحقل الاجتماعي العائلي في انشاء المؤسسة.....171
- المبحث الثالث : دور الحقل السياسي المؤسستي في انشاء المؤسسة.....196
- المبحث الرابع : دور الحقل المعرفي العلمي في انشاء المؤسسة.....209
- المبحث الخامس : تحليل نتائج المقابلات.....225
- الاستنتاج العام.....236

241.....خاتمة

243.....قائمة المراجع

الملاحق

فهرس الجداول

رقم الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
10	نمطية وضعيات التكاملية بين المقاولاتية الاقتصادية والمقاولاتية السياسية	1
31	خلاصة مختلف الباحثين حول مفهوم المقاول	2
57	توزيع مفردات العينة حسب قطاع النشاط	3
58	توزيع مفردات العينة حسب نوع المؤسسة (عدد العمال)	4
58	توزيع مفردات العينة حسب مدة النشاط	5
59	توزيع المؤسسات حسب البلديات التي تنشط فيها	6
64	العناصر التعريفية للمقاولاتية حسب التخصص الاصلي للباحثين	7
79	تصنيف براديجمات المقاولاتية كرونولوجيا و حسب الاختصاص	8
95	مراحل انشاء المؤسسة كما استقرأها برجس	9
105	يبين أنواع المؤسسات حسب البنك الدولي	10
143	توزيع المؤسسات بالمنطقة الصناعية برج بوعريريج	11
145	خلاصة أنشطة دار المقاولاتية	12
147	تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ولاية برج بوعريريج	13
148	تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في برج بوعريريج خلال سنة 2015	14
149	حركية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ما بين سنتي 2014 - 2015	15
151	توزيع افراد العينة حسب الجنس	16
153	توزيع طبيعة نشاط المؤسسة حسب جنس منشئ المؤسسة	17
154	توزيع عدد عمال المؤسسة عند انطلاق النشاط حسب الجنس	18

154	توزيع افراد العينة حسب متغيري الجنس والسن	19
156	توزيع افراد العينة حسب متغيري الجنس والسن وعلاقتهمما بشغل لمنصب عمل قبل انشاء المؤسسة	20
157	توزيع أفراد العينة حسب متغيري المستوى التعليمي و الجنس	21
158	توزيع متغيري الجنس و المستوى التعليمي حسب شغل العمل قبل انشاء المؤسسة	22
158	توزيع المبحوثين حسب متغيري الجنس و الاصل الاجتماعي	23
159	توزيع المبحوثين حسب متغيري الجنس والحالة العائلية	24
160	توزيع المبحوثين حسب متغيري السن والحالة العائلية	25
160	توزيع المبحوثين حسب متغيري الحالة العائلية وشغل العمل	26
161	توزيع المؤسسات المنشأة حسب طبيعة النشاط	27
163	يبين المدة المستغرقة في انشاء المؤسسة	28
165	المدة الاجمالية المستغرقة في الانشاء بدلالة المرحلتين الأولى والثانية	29
166	حجم المؤسسات عند الانطلاق	30
167	عدد افراد العائلة العاملين داخل المؤسسة	31
168	ديناميكية حجم المؤسسات من حيث عدد العمال	32
171	مهنة أو وظيفة الاب وعلاقتها بمستواه الدراسي	33
172	مهنة أو وظيفة الام وعلاقتها بمستواها الدراسي	34
174	المستوى التعليمي للمبحوثين وعلاقته بالمستوى التعليمي للأب ومهنة	35
176	شغل الوظيفة قبل انشاء المؤسسة وعلاقته بالمستوى التعليمي	36
177	طبيعة العمل قبل انشاء المؤسسة وعلاقته بالمستوى التعليمي	37
178	مهنة المنشئ وعلاقتها بمهنة الاب	38

179	انتماء الزوجة أو الزوج لأسرة الاعمال وعلاقته بمهنة الاب	39
183	مصدر فكرة انشاء المؤسسة وعلاقته بتدخل الوالدين في توجيه المسار المهني	40
184	علاقة مصدر الفكرة بمناقشة المواضيع الاستثمارية داخل السرة	41
185	صعوبة جمع معطيات انشاء المؤسسة وعلاقته بمناقشة المواضيع الاقتصادية داخل الاسرة	42
186	صعوبة جمع المعطيات وعلاقتها لمعايشة الاسرة لتجربة استثمارية	43
187	وجود صعوبات ادارية عند الانشاء و علاقتها بمعايشة الاسرة لتجربة استثمارية	44
188	وجود صعوبات ادارية عند الانشاء و علاقتها بارتباط العائلة بشخصيات رفيعة المستوى	45
189	وجود صعوبات ادارية عند الانشاء وعلاقتها بوجود اطارات عائلية سامية	46
190	وجود الصعوبات البنكية عند انشاء المؤسسة وعلاقتها بوجود اطارات سامية في العائلة	47
191	وجود إطارات بنكية من العائلة وعلاقتها بالصعوبات البنكية عند الانشاء	48
192	صعوبة توفير تكاليف الانشاء وعلاقته بعدد افراد العائلة الذين بإمكانهم اعارة مبالغ مهمة للمنشئ	49
196	اهتمام المبحوثين بالنشاط الجموعي و علاقته بممارسة العائلة للنشاط الجموعي	50
197	الاهتمام بالنشاط الحزبي السياسي للمبحوثين وعلاقته بممارسة العائلة للنشاط السياسي	51
198	الاهتمام الحزبي السياسي للمبحوثين و علاقته بمدة المرحلة الاولى	52
199	علاقة المبحوثين بشخصيات سياسية معروفة و المدة المستغرقة من الفكرة إلى الاعتماد	53
200	تأثير علاقة المبحوثين مع شخصيات سياسية معروفة على وجود صعوبات ادارية عند انشاء المؤسسة	54
201	تأثير علاقة المبحوثين مع شخصيات سياسية معروفة على وجود صعوبات بنكية عند انشاء المؤسسة	55

202	صعوبة جمع المعطيات وعلاقتها بالعمل قبل انشاء المؤسسة	56
203	استمرار العلاقة مع زملاء العمل السابق و علاقته بصعوبة جمع المعطيات	57
204	استمرار العلاقة مع زملاء العمل السابقين وتأثيره على وجود صعوبات ادراية أثناء الانشاء	58
205	استمرار العلاقة مع رؤساء العمل السابق و تأثيره على وجود صعوبات ادراية عند الانشاء	59
206	استمرار العلاقة مع رؤساء العمل السابق و تأثيره على وجود صعوبات بنكية عند الانشاء	60
209	المستوى التعليمي للمبحوثين حسب الجنس	61
210	تنظيم المبحوثين أو المساهمة في تنظيم التظاهرات العلمية	62
211	استعانة المبحوثين بخبراء اجانب في مجال البحث والتطوير	63
212	امتلاك المبحوثين لبراءة اختراع وعلاقته بوجود مخابر للبحث والتطوير داخل المؤسسة	64
213	امتلاك براءة الاختراع وعلاقته بالتعامل مع المخابر الجامعية أو الخاصة	65
214	وجود علاقة مع اصحاب المشاريع الجديدة و تأثيره على امتلاك براءة اختراع	66
215	امتلاك براءة اختراع و علاقته بإرسال بعثات علمية تدريبية إلى الخارج	67
216	المشاركة في مسابقات الابتكار و علاقته بوجود مخابر البحث والتطوير	68
217	المشاركة في مسابقات الابتكار وعلاقته بالإطلاع على نشریات الوزارة	69
218	المشاركة في مسابقات الابتكار و علاقته بالإطلاع على آخر الابتكارات في مجال نشاط المؤسسة	70
219	وضعية نشاط المؤسسة و علاقته بصعوبة التسويق	71
220	وضعية النشاط المستقبلي للمؤسسة وعلاقته بصعوبة التسويق و المشاركة في المعارض الوطنية و الدولية	72

222	التفكير في تغيير النشاط و علاقته بصعوبة الوصول إلى المادة الاولية و العلاقة مع المؤسسات التي تمارس نفس النشاط في مجال البحث والتطوير	73
226	البيانات الشخصية للمبحوثين و مجريات المقابلات التي تمت معهم	74

فهرس الأشكال

رقم الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
27	مراحل إنشاء المؤسسة (نموذج التحليل كما تصورناه)	1
33	يبين إنشاءات المؤسسة (الاحتمالات المختلفة)	2
74	نموذج الميمات الثلاث لـ "باتيرال"	3
75	نموذج الفاءات الثلاث باتيرال	4
77	يمثل البرديغمت الاربعة للمقاولاتية والروابط الموجودة بينه	5
82	يمثل شكل عام لسيرورة انشاء المؤسسة حسب برويا	6
86	نموذج انشاء المؤسسة حسب "بيغراف"	7
89	نموذج هرنانداز لإنشاء المؤسسة	8
91	سيرورة التجسيد حسب "ساراسفاتي"	9
93	المراحل المختلفة لسيرورة المقاولاتية حسب "تونس"	10
162	مراحل انشاء المؤسسة	11
164	توزيع المؤسسات حسب المدة الاجمالية لإنشائها(المرحلة الاولى و الثانية)	12
173	تموقع الأباء والأبناء (منشئي المؤسسات) في الفضاء الاجتماعي	13
232	مراحل انشاء المؤسسة (الاجابة على نموذج التحليل)	14

مقابلة

مقدمة:

إن الطريقة المثلى لبعث التطور الاقتصادي لأي بلد كالجائر هو خلق ديناميكية اقتصادية تشارك فيها كل الطاقات خاصة الشابة منها التي تستطيع من خلال امكاناتها بلورة هذا المشروع.

لقد سعت الجزائر وراء هذه السياسة بعد انقطاع السبل أمامها و أمام الاقتصاد الموجه ، الذي تبنته في الوصول إلى تنمية حقيقية للبلاد من خلال القيام بر(اصلاحات اقتصادية) مع بداية تسعينيات القرن الماضي ، و هذا بتبني اقتصاد فتح الباب على مصرعيه لمن اراد الاستثمار وفق قوانين دستورية جديدة تماشيا مع الوضعية التي آلت إليها البلاد ، بل أبعد من ذلك راحت ترعى هذا الاقتصاد و تمهد له السبل الموصلة إلى نجاحه وتطوره ، من خلال تسطير السياسات والمخططات والبرامج ، وتجسيدها على أرض الواقع بإنشاء المؤسسات والأجهزة الراعية والساهرة على تنفيذ ما خطط و سطر.

بالفعل الانتقال كما كان متوقعا و مأمولا سريعا للتخلص من اخفاقات الماضي و فتح صفحة جديدة تتطلع إلى غد أفضل يحو فشل السياسات القديمة ، حيث بدأ الاقتصاد يعتمد على نشاط المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي حاولت الدولة مضاعفتها كما ونوعا.لكن رغم الجهود المبذولة تبقى هذه المؤسسات بعيدة عن المستوى المطلوب و دون تحقيق الاهداف المنشودة (تحريك عجلة الاقتصاد ، زيادة الصادرات خارج المحروقات ، إحلال الواردات ، التخفيف من البطالة ...).

حاولت العديد من الدراسات تشخيص الاسباب الكامنة وراء هذا الفشل حيث اجتهدت في تقديم تفسيرات وفق المعطيات الميدانية والتصورات النظرية ، ولكن رغم ما بلغته وحصلته من نتائج إلا انها تبقى بعيدة عن التشخيص السليم والدقيق حيث طغى عليها الطرح الاقتصادي الذي اختزل الظاهرة في مجموعة من الاشكاليات التسييرية ، الحوكمية ، التمويلية... ، بل ابعد من ذلك راحت تبحث عن اسباب فشل هذه المؤسسات في حل بعض المعضلات (كالبطالة مثلا) بدل البحث عن الاسباب التي تحول دون وجود هذه المؤسسات و استمراريتها.

إن الحديث عن الاشكالات السالفة الذكر هو منسوخ بالحديث قبل كل شئ عن خلفية و أسباب ذلك اي إلى سيرة انشاء المؤسسة(جوهر ولب الاشكال) و ما يعترتها من ملابسات و تحديات.

إن عملية إنشاء المؤسسة ليست فعلا فرديا يرجع إلى نياهة ، شجاعة و مجموع الصفات و السمات التي يمتاز بها المقاول بل هي في الاساس ثمرة لبذرة (المقاول)

غرس و نبتت و ترعرعت في تربة و بيئة (فضاء اجتماعي) ملائم ، هي مجهود جماعي مهيكّل و مؤطر شاركت فيه جهات متعددة وفق طرق مسهلة و مساعدة ، فإنشاء المؤسسة هو عملية تفاعلية تحركها المصالح و العلاقات الاجتماعية بين اطراف متعددة في فضاء اجتماعي ذو حقول متعددة ، ذات طبيعة ديناميكية تتطلب و تحتاج الاحاطة الكافية وفق مقاربة أكاديمية مناسبة ، لذلك و من خلال هذه الدراسة نحاول المساهمة في تشخيص هذه الظاهرة (انشاء المؤسسة) بمقاربة سوسيولوجية تسعى لقراءة هذا الواقع من الزاوية الاجتماعية ، و لغرض تنظيمي و منهجي و زعنا هذا العمل على أربعة فصول : الاول: تضمن الاطار النظري و المنهجي للدراسة حيث تضمن تصور الاشكالية و الفرضيات المتوقعة منا و المقاربة النظرية التي نحسبها كفيلة بقراءة هذا الواقع ، الثاني: يشمل الطرح النظري للمقاولاتية و إنشاء المؤسسة ، أما الفصل الثالث: للحديث عن المقاولاتية في الجزائر، و أخيرا الفصل الرابع: للدراسة الميدانية حيث تضمن تحليل نتائج الفرضيات و الاستنتاج العام مقارنة بالدراسات السابقة و وفق التصور النظري الذي تبنيه .

الفصل الأول:

الاطار النظري والمنهجي للدراسة

المبحث الأول : خلفية الدراسة

أولا : اسباب اختيار الموضوع

ثانيا : اهمية الدراسة

ثالثا : أهداف الدراسة

رابعا : الدراسات السابقة

المبحث الثاني:الموضوع

أولا : الاشكالية

ثانيا : الفرضيات

ثالثا:تحديد المفاهيم

رابعا : المقاربة النظرية

المبحث الثالث:البناء المنهجي للدراسة

أولا : المنهج

ثانيا : التقنيات

ثالثا : مجالات الدراسة

تمهيد : نهتم في هذا الفصل بعرض كل العوامل التي حركت حفيظة الباحث نحو تناول هذا الموضوع بالدراسة و الاستقصاء ، كالخلفية الكامنة وراء اختيار الباحث لموضوع الدراسة ، الاهداف الرامية من وراء الدراسة ، الالهية المرجوة والمنتظرة منها ، الدراسات السابقة التي انطلقت على ضوئها الدراسة ، ثم الخطوات العملية المتخذة في افتكاك الموضوع من فكرته و ما تمخض عنها من اشكالية ، فرضيات ، تحديد لأهم المفاهيم المستعملة في الدراسة ، ثم ضبط المقاربة النظرية التي انطلقنا منها والتي سنعتمد عليها فيما بعد لتحليل النتائج المتوصل إليها ، و أخيرا ضبط المنهج المستخدم والتقنيات وكذا مجالات الدراسة البشري ، المكاني و الزماني.

المبحث الاول : خلفية الدراسة

أولاً:أسباب اختيار الموضوع:

إن اختيار أي موضوع للدراسة يحمل في طياته أسباب ودوافع الباحث إلى اختيار ذلك الموضوع دون غيره من المواضيع الأخرى ، وقد كان اختيارنا لهذا الموضوع موجها للأسباب التالية:

الموقع الاستراتيجي والمكانة الهامة التي أصبحت توليها الدول _ سواء المتقدمة منها أو المتخلفة لهذه المؤسسات ، فالالاقتصاد راهن وما يزال يراهن على هذه المؤسسات لأنه وجد فيها الكثير من الحلول للعديد من المعضلات الاقتصادية ، الاجتماعية ، السياسية...

أمام هذه الالهية المتنامية لهذه المؤسسات ، فإن عدم فعالية ، وفشلها في الوصول إلى أهدافها،وبالتالي استمرار تواجدها ، أو فشل التجربة الجزائرية ككل في هذا المجال يستدعي دق ناقوس الخطر الذي يشعر المسؤولين والمهتمين و أصحاب الشأن والقرار لتدارك النقائص والعراقيل ، وهذا من خلال رصد المزيد من الأيام الدراسية ومحاولة الاحتكاك بتجارب الدول الرائدة في هذا المجال بنقل الايجابيات وتفادي السلبيات ، ونحن بدورنا كباحثين أكاديميين يترتب على عاتقنا الافادة في هذا المجال .

صحيح إن الكثير من الدراسات والبحوث والملتقيات الأجنبية تناولت هذه القضية أننا عندما نبحت في تجربة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الجزائر نجد أن الدراسات في هذا المجال قليلة ، كما يؤخذ على هذه الدراسات افتقادها للتنوع والثراء ، فهي على العموم اقتربت إلى هذا الموضوع من وجهة اقتصادية ضيقة ، لهذا الغرض نحن نطمح من خلال هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على بعض زوايا هذا الموضوع من خلال اشكالية ومقاربة سوسولوجية نتوقع ونأمل منها إثراء ميدان البحث والمساهمة في تنوعه.

اختيار الموضوع أيضا جاء في وقت فيه ضرورة تحول علم الاجتماع التنظيم وعمل من الدراسات الكلاسيكية ، أي من علم اجتماع المؤسسة الذي اهتم بتنظيم العمل ، توزيع السلطة ، تقسيم العمل ... إلى علم اجتماع يهتم بالمقولة ، المقول ، المقاولاتية ، أرباب العمل ...، وهذا تماشيا مع التحولات التي تعرفها المؤسسة بصفة خاصة والاقتصاديات العالمية بصفة عامة.

ثانيا: أهداف الدراسة:

إن الهدف الرئيسي من هذه الدراسة هو محاولة التفكير في الوضعية الراهنة للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ، من خلال التعمق في معرفة جانب مهم و أساسي تعيشه هذه المؤسسات هو الاسباب التي تساعد على انشاء هذه المؤسسات ، وبالضبط تأثير الفضاء الاجتماعي في ذلك ، ويكون ذلك بالتركيز على الاهداف الجزئية (الفرعية) التالية:

- تأثير الرأسمال الاجتماعي العائلي للمقاول في انشاء المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.
- تأثير الحقل والرأسمال السياسي – المؤسساتي للمقاول في انشاء هذا النوع من المؤسسات .
- معرفة ما إذا كان انشاء هذا النوع من المؤسسات في الجزائر يتأثر باستخدام المقاول للحقل المعرفي الفكري في ذلك.

ثالثا: أهمية الدراسة:

نتوقع أن يكون لهذه الدراسة أهمية نظرية وتطبيقية في نفس الوقت ، تبدو الأهمية النظرية في محاولة التصورات النظرية التي وردت في مجال المقاولاتية التي سنتبناها كموجه نظري ، كما أن الدراسة تخدم في نفس الوقت غرضا عمليا ، فمحاولة التعرف على المحيط الاجتماعي والبيئة السياسية و السوسيوثقافية وكذا القيم و الميكنزمات التي توجه المقاول ، يساهم في ادخال البعض من واقع أو عالم المقاول إلى الاطار النظري على الاقل في مستوى الدراسات المحلية التي تحتاج إلى مثل هذه الدعائم والركائز النظرية والمنهجية في نفس الوقت ، كما يمكن أن تكون نتائج هذه الدراسة منارة يهتدي من خلالها أصحاب القرار و المسؤولين ورجال الادارة في بلادنا لمعرفة الجانب الغامض المتعلق بالفضاء الاجتماعي الذي يتواجد فيه المقاول ، وبالتالي تصبح بمثابة خلفية ثرية ينطلق منها هؤلاء لإصدار القرارات السليمة والدقيقة ، بدل الاكتفاء بالبيانات والمعلومات الضيقة والسطحية.

رابعا: الدراسات السابقة:

الدراسة الأولى(1):دراسة "مراد عتارسة" و"ماري فون لاسال دي سلان" الموسومة ب : عندما يصبح المقاول مقاول سياسي دراسة حالة عملية تطوير إنتاج غاز الميثان الفلاحي*

تطرق الباحثان إلى اشكالية العلاقة بين المقاولاتية الاقتصادية و المقاولاتية السياسية، بعد تحليل المفهومين حاول الباحثان معرفة الافعال التي من خلالها يمكن التأثير على القرارات السياسية من أجل توفير الظروف الملائمة للنشاط الاقتصادي ، كما حاولا معرفة خصوصيات الضغط المقاولاتي المتخذ من طرف المقاول ، ليخلص الباحثان إلى طرح التساؤل التالي : إذا كان المقاول يتحرك سياسيا من أجل إتمام وإكمال مشروعه الاقتصادي فهل هناك خصوصيات في سيرورته السياسية ؟ هل مكانة ومستوى المقاول هما ورقة رابحة في العملية السياسية؟

للإجابة عن هذه التساؤلات ذهبت فرقة البحث في مقاربة استكشافية من خلال دراسة حالة متعلقة بمقاولين حاولا توظيف الضغط السياسي لإنشاء مشروع جديد ، دراسة هذه الحالة تسعى حسب الباحثين إلى استكشاف خصوصيات الفعل السياسي المتخذ من طرف المقاولين والمقدرات و الامكانيات التي تجمع الحقل الاقتصادي والحقل السياسي ، أو القابلة للانتقال من الحقل الأول إلى الحقل الثاني.

سعت الدراسة أيضا إلى استخراج اقتراحات ومناقشتها وتحليلها وتفسيرها بما هو متوفر من القراءات ، لذلك فقد سار الباحثان في اتجاه استقرائي انصب على ملاحظة حيثيات و من ثم اختبارها ومناقشتها.

قسم الباحثان الدراسة الميدانية إلى مرحلتين : المرحلة الأولى لجمع البيانات البيبليوغرافية (تقارير الخبراء ، فرق العمل ، النصوص القانونية ، المجالات التي تحمل المعلومات المهنية للمشروع...) لفهم إنتاج غاز الميثان وجمع عملياتها وعناصرها والتعرف على الفاعلين الأساسيين لتطورها الأخير في فرنسا ، المرحلة الثانية تم استخدام عدة مقابلات نصف موجهة مع أشخاص مختلفين تسمح بتقاطع المعلومات التي تم جمعها : مقابلة مع أخصائي وكالة البيئة والتحكم في الطاقة ، مقابلة مع ممثلة نقابة مهنية توضح أنواع وأشكال عملية إنتاج غاز الميثان الفلاحي، مقابلة مع أبناء العمومة "دراناك Dranac" الحائزين على المشروع والمشاركين في إعداد الاطار القانوني النظامي. على هامش المقابلة الأخيرة كانت هناك زيارة

1- Attarça Mourad et Lassalle-de Salins Maryvonne, « Quand l'entrepreneur devient entrepreneur politique » Le cas du développement de la méthanisation agricole en France, *Revue française de gestion*,(en line), 2013/3 N° 232, pp. 25-44,sure (www.cairn.info),15/01/2015 09:31.

*-ترجمة لعبارة: la méthanisation agricole

لمعاينة الموقع و الاعدادات المتوقعة للمشروع ، الوقت الاجمالي لهذه المقابلات استغرق عشرات الساعات.

المجال المكاني للدراسة : مشروع الضخ المباشر للبيوغاز لعائلة درناك ، درناك هما فلاحان شابان تأثرا بالنموذج الألماني ، حصلا على قرار سنة 2009 لإعلان مشروعهما المتعلق بعملية إنتاج غاز الميثان بقرارهما يتوقف على اجراءات اقتصادية وقانونية ، إذن فعلمية إنتاج غاز الميثان تسمح بتحويل فضلات الانعام ، وبالتالي تثمينها وهو ما يسمح بتنويع استثمارهم الفلاحي المشروع قائم على على مبدأ الضخ المباشر للبيوغاز في قنوات الغاز الطبيعي وهي العملية الأولى من نوعها في فرنسا.

المشروع واجهته صعوبات مرتبطة بطابعه الجديد في فرنسا ، فالمرسوم المتعلق بحماية البيئة في هذا المجال لم يسن بعد ، كما أن عملية الميثانية لم يعترف بها بعد كعملية فلاحية ، بالإضافة إلى أن المرسوم التقني - الاقتصادي (لتسيير البيع) للضخ المباشر كان قيد التأسيس.

تحسبا للعراقيل التي تعيق المشروع ، قام أصحابه بمجموع من التحركات للتأثير على السياق السياسي والمؤسسي لعملية الميثانية وبالضبط عملية الضخ المباشر.

نتائج الدراسة:

النتائج تركزت حول تحليل مسألة خصوصيات السيرورات السياسية المتخذة من طرف المقاولين الاقتصاديين ، وانتقال المقومات المقاولاتية داخل الحقل السياسي ، وهذا على ضوء المعطيات الامبريقية المستخرجة من دراسة الحالة التكاملية بين المقاولاتية الاقتصادية والمقاولاتية السياسية : من خلال الدراسة تبين أن المسعى السياسي بات ضروريا لتحقيق وإنجاز المشروع المقاولاتي ، فنجاح المقاول الاقتصادي مرهون ومشروط بنجاح المقاول السياسي وهذا الاخير لا وجود له إلا بوجود مشروع مقاولاتي اقتصادي. فنجاح مشروع أبناء العمومة "درناك" تطلب موافقة المصالح العمومية للحصول على الموافقة والتأثير على محتواها ، وبالتالي أصبح أصحاب المشروع إلى مقاولين سياسيين من خلال القيام بإجراءات استباقية داخل الحقل السياسي متحملين تبعات ذلك (الوقت والجهد) ومخاطر المسعى السياسي الذي كان على ثلاث مستويات:

إدخال العملية إنتاج غاز الميثان والضخ المباشر لها إلى الاجندة السياسية ، بما أن المشروع هو تجربة ريادية بالنسبة لووكالة البئة والتحكم في الطاقة ، وبما أن أصحاب المشروع هم ممثلي منظمة الفلاحين ومنتجي الميثان ، قام أصحاب المشروع بتحريك الفلاحين وبالتالي ظهور (جماعة مصلحة جديدة) التي شاركت في العديد من جماعات العمل لاقتراع حلول سياسية لمسألة إنتاج الميثان.

النتائج أبرزت أيضا أن كلى المنطقين المقاولاتي السياسي والاقتصادي يشكل تبادليا دعما لبعضهما البعض .

ومن خلال رجوع الباحثين إلى أعمال سابقة حول الروابط التي تجمع التجديد والابداع بقرار المصالح الادارية (Attarça et Al.2010) أعد الباحثان جدولا لتنميط الافعال السياسية للمقاول الاقتصادي كالاتي:

الجدول رقم(1): نمطية وضعيات التكاملية بين المقاولاتية الاقتصادية والمقاولاتية السياسية

قرار المصالح العمومية لا يكون لإعطاء صلاحيات خاصة من الناحية الاقتصادية	قرار المصالح العمومية يكون لإعطاء صلاحيات خاصة من الناحية الاقتصادية	
الوضعية 2 مسعى مقاولاتي سياسي جماعي	الوضعية 1 مسعى مقاولاتي سياسي (حالة أبناء العمومة درناك)	قرار المصالح العمومية ضروري لإنشاء مؤسسة مقاولاتية اقتصادية
الوضعية 4 لا وجود لمسعى سياسي (مار موازي) أو مسعى سياسي مراقب	الوضعية 3 لا وجود لمسعى سياسي أو مسعى مقاولاتي سياسي	قرار المصالح العمومية يسمح بتحسين ظروف انجاز مشروع مقاولاتي اقتصادي

الباحثان من خلال هذا الجدول تمكنا من تنميط الافعال المقاولاتية السياسية – الاقتصادية إلى أربعة: الوضعية الأولى أين يكون القرار السياسي ضروري لإنجاز المشروع الاقتصادي، وبما أن القرار السياسي العمومي يأتي لإعطاء صلاحيات خاصة على الصعيد الاقتصادي فالمقاول مطالب بمسعى مقاولاتي سياسي فردي يسمح بإنجاز المشروع، يرى الباحثان أن دراسة هذه الحالة (أبناء العمومة درناك) يمكن إدراجها ضمن هذه الوضعية، صحيح أن القرار السياسي جاء لمصلحة جميع الفلاحين المنخرطين في عملية انتاج الميثان مع الضخ المباشر، لكن قرار المصالح العمومية قدم صلاحيات خاصة لمشروع أبناء العمومة درناك لذلك كان المشروع الريادي في فرنسا. الوضعية الثانية يكون القرار السياسي فيها لإنجاز المشروع الاقتصادي ضروري، لكن بدون تقديم صلاحيات خاصة، يأخذ هذا المسعى السياسي الطابع الجماعي في هذه الحالة يمكن للمقاول الاقتصادي أن يلعب دور المقاول السياسي يسير وفق الفعل السياسي الجماعي، ولكن لا يبادر فرديا لإتمام العملية السياسية لأن الاتعاب فردية والاستفادة جماعية. الوضعيتان الثالثة والرابعة هنا القرار السياسي ليس ضروريا لإتمام المشروع الاقتصادي، لكن بإمكان هذا القرار تحسين

وتعديل الظروف التي تجعل المشروع ينطلق ، لذلك فالمقاول الاقتصادي له الحرية في عدم الخوض في السياسة (العزوف عن النشاط السياسي). إذا كانت الاستفادات متفاوتة (الوضعية الثالثة) يمكن الوصول إلى مسعى مقاولاتي مشابه للوضعية الأولى لكن التعاطي السياسي يكون أقل حدة منه في الوضعية الأولى لان الرهانات الاقتصادية بالنسبة للمقاول أقل حيوية ، أما إذا كانت الاستفادات موزعة المقاول في هذه الحالة يسلك الممر الموازي Le passage clandestin .

خصوصيات المسعى السياسي المنتهج من طرف المقاول:

تناول أبناء العمومة درناك يوحى بخاصيتين أساسيتين في مسار الفعل السياسي ، من جهة يتعلق الامر بمسعى غير متوقع وغير مخطط له ، كما أن المقاولين لا يملكان خبرة أو كفاءة سياسية و لا معرفة خاصة بحقل القرارات العمومية ، فهم قاموا بمجموعة من التحركات السياسية الممكنة والمتاحة لهم ، ومن جهة أخرى هذا المسعى كان في حد ذاته تجربة وتدريباً على الفعل السياسي لهاذين المقاولين. إذن اعتبر الباحثان أن أبناء العمومة درناك مقاولان سياسيان عن طريق المحاولة والخطأ ، أو بالحداقة par la débrouillardise أين يكتشف المقاول قواعد الضغط السياسي أثناء نشاطه السياسي.

الكفاءات و الامكانيات المنقولة للحقل السياسي:

استخلص الباحثان أن مجموع المؤهلات التي يمتلكها المقاول الاقتصادي بإمكانها أن تشكل عوامل قوة إيجابية لقيادة مسعى سياسي ، كحب المخاطرة ، الصبر ، الحداقة ، الذكاء... وقد أثبت أبناء العمومة درناك أنهم يمتلكون ثلاث مؤهلات مقاولاتية مكنتهم من تحقيق هدفهم :

- قدرة الاقتناع التي دافعت بقوة على مشروع لا مركزية عملية إنتاج البيوغاز.

- قدرات ومؤهلات تقنية.

- نوعية وكفاءة العمل والتحلي بالصبر.

هذه المؤهلات الدالة على الديناميكية المقاولاتية سمحت للمقاولين بامتلاك قوة تأثير سياسية وتصور جيد لوزنهم الاقتصادي ، هذه الامكانيات يمكن اعتبارها في بعض الحالات كمصادر استراتيجية يمكن استثمارها في الحقل السياسي.

الدراسة الثانية(1):

¹ - Mayegle François-Xavier et Ngo Omam Françoise Delphine, « Capital social du dirigeant et performance des entreprises : une étude quantitative auprès des PME du Cameroun

دراسة كل من فرنسوا غسافي ميغال وفرانسواز دلفين نغو الموسومة بـ : "الرأسمال الاجتماعي للمسير وكفاءة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة الكامرونية". تطرقت الدراسة لإشكالية أثر الاهتمام بالرأسمال الاجتماعي على عملية تشكل الكفاءة داخل المؤسسة الصغيرة والمتوسطة بالكامرون ، أي التركيز على دور و مكانة العلاقات الانسانية والاجتماعية للمستثمرين في تشكل كفاءة مؤسساتهم.

للتأكد من هذه العلاقة اقترحت فرقة البحث الفرضيات التالية:

- 1- تتأثر كفاءة المؤسسة بحجم الرأسمال الاجتماعي.
- 2- تتأثر كفاءة المؤسسة بطبيعة الروابط الاجتماعية.
- 3- تتأثر كفاءة المؤسسة بالمكانة الاجتماعية للفاعلين.
- 4- الاستثمار في الرأسمال الاجتماعي يدعم كفاءة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة.

مجتمع الدراسة والعينة: تم استخراج عينة غير عشوائية من قائمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الكامرونية لسنة 1999 المنجزة من طرف وزارة التجارة، تضم القائمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي يتراوح عدد عمالها ما بين 20 و 200 عامل.

المجال المكاني للدراسة:تمت الدراسة في المدن التي يتمركز فيها هذا النوع من المؤسسات ، وهي دواله، بوراندي، برتوا، نغاوندري، غاروا (بها أكثر من 85% من هذه المؤسسات).

المنهج والتقنيات:

اعتمد الباحثان على المنهج الاستقرائي ، ولجمع المعطيات تم توزيع 200 استمارة لكن الباحثان استرجعا 151 استمارة فقط وهو حجم العينة النهائي.

نتائج الدراسة:

خلص الباحثان إلى أن طبيعة العلاقات الاجتماعية للأعضاء الحائزين على الرأسمال الاجتماعي والاستثمار في الرأسمال الاجتماعي كلها تؤثر على فعالية المؤسسة ، فقط يبقى حجم الرأسمال ليس له تأثير ذو دلالة على كفاءة المؤسسة ، وبهذا اعتبر الباحثان أن أهداف البحث الرامية لحث المؤسسات لتحسين رأسمالهم الاجتماعي من خلال إعادة الاعتبار للعلاقات الاجتماعية و الانسانية في زيادة كفاءة المؤسسة قد تحققت.

الدراسة الثالثة(1):

دراسة الطالبة آيت سيدهم حورية تحت عنوان "الانفتاح الاقتصادي والديناميكية المقاولاتية – نحو محاولة لنمذجة المحددات المجالية المتعلقة بإنشاء المؤسسات بولاية بجاية" ، وهي أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية بجامعة مولود معمري- تيزي وزو.

إشكالية الدراسة تتمحور حول الأسباب الكامنة وراء التوزيع اللامتساوي للنشاط الاقتصادي الحر في الجزائر ، اتجهت الباحثة للتفكير في تأثير السياق المجالي المحلي على جميع المستويات (اختلاف التحولات التاريخية لكل جهة ، القدرات البيئية الغير متكافئة من جهة لأخرى، الجوانب السوسيوثقافية ، كثافة النسيج الانتاج المحلي في مجال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة).

هذه العناصر ساقطت الباحثة إلى طرح التساؤل التالي: ما تأثير المحددات المجالية (السياق المجالي) على الاختلاف في ديناميكية خلق المؤسسات الاقتصادية بولاية بجاية . للإجابة عن هذا التساؤل ذهبت الباحثة إلى ربط علاقة افتراضية بين مجموعة من المتغيرات بديناميكية خلق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كما يلي:

- 1- لمعدل البطالة تأثير على ديناميكية خلق المؤسسات.
- 2- للخصائص الديموغرافية للسكان تأثير على ديناميكية خلق المؤسسات.
- 3- لخصائص سوق العمل تأثير على ديناميكية خلق المؤسسات.
- 4- للنشاط الاقتصادي والتجمعات الاقتصادية تأثير على ديناميكية خلق المؤسسات.
- 5- لسياسات الدولة تأثير على ديناميكية خلق المؤسسات.

المنهج والتقنيات: استخدمت الباحثة المنهج الكمي في جمع المعطيات من خلال توزيع استمارة على 200 مقاول صناعي خاص ، استعانت الباحثة أيضا بتقنية المقابلة النصف موجهة مع منشئي هذه المؤسسات.

لتوضيح الرؤية أكثر قامت الباحثة بتقديم المجالي والفضائي لظاهرة انشاء المؤسسة على المستوى المحلي وهذا عن طريق دراسة مونوغرافية والتي تعود إلى المرحلة الكولونيالية ، هذه الخطوة حسب الباحثة بتحديد ظهور ، تطور وتقسيم النشاطات

¹ - Houria Ait Sidhoum. "Ouverture économique et dynamique entrepreneuriale: essai de modélisation déterminants territoriaux de la création d'entreprise dans la wilaya de Bejaia", (en line), thèse de doctorat en science économique, université de Mouloud Mammeri de Tizi-ouzou ,L'ALGERIE ,soutenue le 12 mai 2011, sure: (http://www.ummot.dz/IMG:pdf/thèseHouria_ TALEB_AIT_SDHOUM.pdf),20/06/2015 15:41.

الاقتصادية عبر كل تراب المنطقة ، في هذا الاطار قامت الباحثة بإنجاز خريطة لهذا الشأن.بعد ذلك قامت الباحثة بمحاولة لنمذجة الظاهرة المقاولاتية بولاية بجاية.

النتائج: تحصلت الباحثة على النتائج التالية:

- الخدمات العمومية كان لها أثر سلبي على إنشاء المؤسسات الصناعية بولاية بجاية ، وفي هذا الاطار صرحت الباحثة أن المعلومات المتوفرة لم تمكنها من الوصول إلى تحليل دقيق على مستوى الولاية.
- وجود تأثير إيجابي للبطالة على إنشاء المؤسسات الصناعية ، فالظرف الاقتصادي ، حل المؤسسات العمومية والسياسات المختلفة لإعانة الشباب على خلق المؤسسات والجو الاستثماري بالولاية أعطى لفئة البطالين الفرصة للدخول في مغامرة إنشاء مؤسسة صناعية ، هذه الفئة تم تكوينها من طرف أشخاص لهم خبرة مهنية ورأسمال يسمح لهم بالانطلاق في مشروعهم (رأسمال مالي ،علاقاتي)، إذن فالتشغيل الذاتي يبقى حسب الباحثة من المحفزات الأساسية لإنشاء المؤسسة.
- النظام التكويني الموجه وفق احتياجات المقاولين وأصحاب المشاريع هو الآخر عامل حاسم في إنشاء المؤسسة ،بالنسبة لولاية بجاية هذه المهمة تقوم بها المدارس والمعاهد الخاصة التي تخصصت لتلبية الاحتياجات النظرية والتطبيقية لهذه الفئة.
- النقل البري للبضائع يلعب دورا بارزا ومهما في دينامية إنشاء المؤسسات الصناعية ، في هذا الاطار تحتوي ولاية بجاية على شبكة طرق تربطها بالولايات المجاورة ، كما أن تنامي حظيرة الشاحنات الثقيلة ساعد أيضا في دفع ديناميكية إنشاء المؤسسات الصناعية، كما أن سياسة فك العزلة عن المنطقة وإنشاء ميناء بالمنطقة سمح للمؤسسات المحلية بتكثيف شبكة التوزيع.
- أما بالنسبة للعامل العقاري بالولاية كان أيضا من المحددات الإيجابية لخلق المؤسسات الصناعية ، فرغم غلاء سعر العقار ، إلا أن ذلك لم يحد من ديناميكية إنشاء المؤسسة الصناعية ، وهذا راجع حسب الباحثة إلى سببين اثنين الأول طبيعة هذه المؤسسات لا تحتاج مساحات كبيرة من العقار ، الثاني يعزى لرجوع أصحاب هذه المؤسسات إلى الملكيات الخاصة الفردية أو العائلية لإنشاء مؤسساتهم ، في هذا الاطار توصلت الباحثة أيضا إلى أن الجماعات المحلية لا تساعد المؤسسات للحصول على مكان للنشاط في المناطق الصناعية والتجارية ، بالتالي تبقى هذه المناطق شاغرة.

الدراسة الرابعة(1):

دراسة "ألبير لوانغو" و "ريجيس كوردروي" الموسومة بـ : "الرأسمال الاجتماعي للمؤسسة العائلية: دراسة ميدانية لنجاعته التنظيمية"

انطلقت اشكالية الدراسة من تحليل نظري للرأسمال الاجتماعي ، وهي مساهمة نظرية ومحاولة استغلالها وتطبيقها ميدانيا ، وفي هذا الاطار جاء هدف الدراسة وهو التقييم الفعلي لأثار وانعكاسات العلاقات الاجتماعية المتبادلة بين الافراد التي تنشأ داخل العائلة على الفعالية التنظيمية للمؤسسة.

للإجابة عن هذه الاشكالية اقترح الباحثان الفرضيات التالية:

- 1- كلما كان الرأسمال الاجتماعي للعائلة مرتفع انخفضت التكاليف البيروقراطية للمؤسسة العائلية.
 - 2- كلما كانت المؤسسة العائلية معقدة تزايدت تكاليفها البيروقراطية .
 - 3- كلما تطورت المؤسسة العائلية (مستوى عالي من الرأسمال الاجتماعي ، تعقد تنظيمي في نفس الوقت) تضاعفت تكاليفها البيروقراطية أكثر.
- تقنيات جمع المعطيات :**

ركز الباحثان على قياس ثلاث متغيرات أساسية :التكاليف البيروقراطية ،الرأسمال الاجتماعي ، التعقد التنظيمي وهي متغيرات كامنة واجه فيها الباحثان صعوبات لقياسها.لذلك تم معاينتها بطريقة غير مباشرة عن طريق العديد من الأبعاد والمؤشرات الظاهرة، وهذا بالاستعانة بسلم ليكرت خماسي النقاط.

لتحديد طبيعة المعلومات التي يجب جمعها لقياس المتغيرات السالفة الذكر استعان الباحثان بالمقابلة النصف موجهة (ست مقابلات).

العينة:

الدراسة تمت على عينة من المؤسسات العائلية (260 مؤسسة صغيرة تتواجد بـ بوكافي شرق جمهورية الكونغو الديمقراطية (إفريقيا الوسطى) خلال شهر سبتمبر 2007.

نتائج الدراسة:

خلصت الدراسة إلى محاولة وضع نموذج لتأثير الرأسمال الاجتماعي على التكاليف البيروقراطية للمؤسسة العائلية من خلال التحليل خلص الباحثان إلى النتائج التالية:

¹ - B. R. Lwango Albert et Coeurderoy Régis,« Le capital social de l'entreprise familiale » Une approche empirique de son efficience organisationnelle ,Revue française de gestion,(en line), 2011/4 n° 213, pp. 109-123, sure (www.cairn.info),21/06/2015 05:16

- 1- وجود مستوى عالي للرأسمال الاجتماعي يمتاز به المؤسسات العائلية للعينة.
- 2- هذا الرأسمال الاجتماعي يوفر ربحا اقتصاديا صافيا ناتج عن تخفيض التكاليف البيروقراطية ، لكن هذا يخص المؤسسات العائلية الأقل تعقيدا.
- 3- هذا الربح يتراجع كلما تزايد تعقد التنظيم داخل المؤسسة ،بالإضافة إلى ذلك التأثير السلبي على فعالية المؤسسة ، كما أن الارتفاع الإضافي للتكاليف البيروقراطية الناتج عن الرأسمال الاجتماعي العائلي القوي هو مؤشر لتفاقم الانتهازية ومخاطر نزع الملكية من طرف الأعضاء المقربين من العائلة، في نفس الوقت العلاقات المكثفة بين الأعضاء والثقة العمياء والتصور الجماعي هي عوامل أيضا تساعد على نزع الملكية والانتهازية للفاعلين وبالتالي تصبح جد مكلفة إلى أن تفقد المؤسسة امتيازها الأساسي.

الدراسة الخامسة(1)

دراسة غسان عيدي الموسومة بـ : "الرأسمال الاجتماعي المقاولاتي ،فعالية المؤسسة والحصول على الامكانيات الخارجية"

جسد الباحث إشكالية دراسته في التساؤل التالي: ما تأثير الرأسمال الاجتماعي المقاولاتي على فعالية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التونسية وقدرتها في الوصول إلى الموارد الخارجية ؟ بمعنى هل المقاولين الذين يمتلكون رأسمال اجتماعي هام هم أكثر فعالية ؟ هل هناك علاقات تؤدي إلى الفعالية ،وتسهل الحصول على الموارد الخارجية.

الفرضيات : افترض الباحث الفرضيات التالية:

- 1- تصل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الفعالية التنظيمية إذا تدعم مسيروها بشبكة واسعة من العلاقات.
- 2- تكون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فعالة كلما تدعم مسيروها بعدد كبير من الأشخاص رفيعي المستوى.
- 3- يتحصل المقاولون على معلومات أكثر كلما تدعموا بشبكة إجتماعية واسعة أكثر.

¹ - Aydi Ghassen. «Capital social entrepreneurial, performance de l'entreprise et accès aux ressources externes», (en line), XIIème Conférence de l'Association Internationale de

Management Stratégique ,Tunis ,du 03 au 06 juin 2003,sure (<http://www.strategie-aims.com/events/conferences/11-xiieme-conference-de-l-aims/communications/860-capital-social-entrepreneurial-performance-de-lentreprise-et-acces-aux-ressources-externes/download>),21/06/2015 07:11.

4- المقاولون الذين يحصلون على معلومات أكثر هم الذين يعتمدون على روابط ضعيفة ولكن كثيرة.

5- الروابط القوية تسمح بالوصول إلى الموارد المالية أكثر من الروابط الضعيفة.

عينة الدراسة:

شملت عينة الدراسة 31 مؤسسة يتراوح عدد عمالها من 10 إلى 100 عامل، التي تنتمي إلى قطاع واحد (قطاع صناعة الاحذية) والمتواجدة في منطقة واحدة "صفاقص" ، تم استخراج العينة من المؤسسات التي تنشط في صناعة الاحذية منجزة من طرف المركز الوطني للجلد والاحذية. الدراسة تمت في سنة 2002.

التقنيات: اعتمدت الدراسة على تقنية المقابلة الموجهة باستبيان مع رؤساء المؤسسات.

نتائج الدراسة: توصل الباحث إلى:

- تأكيد علاقة تأثر الفعالية التنظيمية للمؤسسة بشبكة العلاقات الواسعة التي يتدعم بها مسؤولها ، وبالتالي تحقق الفرضية الأولى، وذلك من خلال العلاقة الإيجابية المعبرة بين متغير حجم شبكة العلاقات والابعاد الثلاث للفعالية (السمعة ، المردودية ، رقم الاعمال).
- تؤكد تسبي (جزئي) لعلاقة ارتباط المقاول والأشخاص النافذين على الفعالية التنظيمية ، حيث وجد الباحث علاقة ارتباط إيجابية قوية بين ارتباط المقاول بالأشخاص النافذين ومتغيري السمعة ورقم الاعمال ، لكن علاقة الارتباط مع متغير المردودية ليس لها دلالة .
- تؤكد الفرضية الثالثة نسبيا ، حيث تأكدت فقط العلاقة مع متغيري الوصول إلى المعلومات حول فرص الصفقات ، ومتغير الوصول إلى المعلومات حول المنافسة ، أما العلاقة مع المتغيرات : الوصول إلى المعلومات المتعلقة بالتكنولوجيا ومتغير الوصول إلى المعلومات القانونية لم تكن ذات دلالة.
- رغم كثرة الروابط الاجتماعية الضعيفة التي يعتمد عليها المقاولون ، إلى أنها لم توصلهم إلى الاصناف الاربعة للمعلومة.
- رغم قلة الروابط القوية إلا أنها أثبتت نجاعتها في الوصول إلىالموارد المالية التي عجزت في الوصول إليها عن طريق الروابط الضعيفة رغم كثرتها.

خلص الباحث في النهاية إلى أن الفعالية التنظيمية تتأثر ببعدين اثنين للرأس مال الاجتماعي المقاولاتي ، وهما حجم شبكة العلاقات ونوعية الروابط الاجتماعية فالمقاولون الذين يملكون شبكات اجتماعية أكثر تشعبا ولهم علاقات مع اشخاص نافذين تكون مؤسستهم أكثر فعالية من مؤسسات منافسيهم.

المبحث الثاني: الموضوع

أولا: الإشكالية:

يشهد قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تطورا كبيرا في العالم،فهو يستحوذ على 90% من إجمالي المؤسسات في البلدان المتقدمة،وتصل هذه النسبة إلى 95% في البلدان النامية ولقد ساد هذا النوع من المؤسسات وانتشر لأن اقتصاديات هذه الدول توسمت فيها التنمية الاقتصادية والاجتماعية ،حيث تساهم في تحسين المؤشرات الاقتصادية الكلية كزيادة معدلات الاستثمار وتعبئة المدخرات وتوسيع الصادرات ،وهذا في ضل التحولات العلاقات الاقتصادية الدولية والإقليمية واشتداد التنافس العالمي،وفي ضل عولمة وأزمة اقتصادية عالمية يريد الجميع الخروج منها بأخف الأضرار.

الجزائر في هذا الإطار خاضت إصلاحات هيكلية وخصوصة كبيرة انتقلت من خلالها تدريجيا من اقتصاد مركزي موجه من طرف الدولة إلى اقتصاد يعتمد على قوى السوق وتشجيع الاستثمارات الخاصة ،تحرير التجارة الخارجية وتسهيل الاستيراد ،تعديل النظام البنكي ومنح القروض،وهذا كله نحو إعادة الاعتبار للقطاع الخاص وتشجيع عملية المقاوله وإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. كقاعدة للخيارات الاقتصادية والسياسية للدولة الجزائرية.

فقد كان ينتظر من هذه المؤسسات تنويع مصادر الدخل،إنتاج السلع البديلة للواردات، إمداد المشروعات الكبرى بما تنتجه (مؤسسات مناولة) ،خلق هيكل صناعي متكامل قادر على جذب الاستثمارات المحلية والأجنبية،بالإضافة إلى إمكانية تأثير هذه المؤسسات في بعض المؤشرات الاقتصادية من خلال المساهمة في الناتج المحلي الإجمالي وتحسين الميزان التجاري عن طريق خفض الواردات ورفع الصادرات.

في البداية كان الهدف وفق مقاربة وظيفية لفعل المقاوله أو إنشاء المؤسسة كبديل للسياسة الاقتصادية للدولة وهذا للخروج من الكساد والركود الاقتصادي النتيجة الحتمية لمحدودية وعدم قدرة المؤسسة الاقتصادية على تحقيق الكفاية الإنتاجية ضمن برنامج إعادة الهيكلة.

العمل وفق هذه المقاربة كان من خلال عدة أشكال وهذا حسب طبيعة المؤسسة ووضعيته وحجم نشاطها في السوق فأمام الكساد الاقتصادي لجأت المؤسسات الاقتصادية إلى اعتماد إستراتيجية انتشارية تجزئية أو تفريعية تنشأ أو تخلق بموجبها العديد من المؤسسات التابعة للمؤسسة الأم.

إن عملية خلق هذه المؤسسة تبعا لهذه الطريقة كهاجس يعيشه العامل "المقاوم" أو مجموعة عمال لا يجد النور تحت مظلة المؤسسة الأصلية وهذا لوجود عدة عراقيل وعوائق مختلفة أهمها جمود التنظيم البيروقراطي المؤسساتي خاصة في مجال اتخاذ القرار ليكتفي العامل بخلق مؤسسة خاصة تحت أجنحة المؤسسة الأم التي تحمي مؤسسته وتضمن استمرارها وبقائها من خلال الدعم المباشر وغير المباشر وتحمل الأعباء في خضم رأسمالية شرسة.

لكن السياق و السيرورة الاقتصادية والاجتماعية التي عرفت الجزائر في السنوات الأخيرة - الارتفاع الكبير لنسبة البطالة و التدهور الحقيقي لظروف المعيشة وذلك بالنسبة للسواد الأعظم من المجتمع الجزائري وبخاصة الطبقات الشعبية وفئة الشباب و جزء هام من الطبقات المتوسطة (فبين 1987 و 1995 انتقلت نسبة البطالة من 17 % إلى 28 % وانخفض الاستهلاك الفردي بنسبة 28 % و ارتفعت نسبة الأشخاص الذين يعدون تحت خط الفقر من 23 % إلى أكثر من 42 % من مجموع السكان) - جعل من الظروف تصبح الأولوية من إنشاء هذه المؤسسات الاجتماعية في إطار تنفيذ السياسات الاجتماعية(*) لكن هل هذه المؤسسات غداة تأسيسها القانوني تتوفر على الأداء الفعلي وهل تملك المناعة الكافية التي تجعلها قادرة على الاستمرار؟

لا شك أن عملية الإنشاء الأولي للمؤسسة (التأسيس القانوني l'institution juridique) مهمة ، لكن عملية استمرارها ونموها(الإنشاء الفعلي) هو الأهم فعلى سبيل المثال نجد أنه خلال سنة 2008 تم انشاء 27950 مؤسسة وهو عدد لا بأس به لكن ، في نفس السنة سجل شطب حوالي 3475 مؤسسة وهو ما يمثل نسبة 12.43 % من المجموع الكلي⁽¹⁾. يبدو أن الفارق بين التأسيس القانوني والإنشاء

(*) تشجيع الدولة تركيز في إنجاز عدد من الهيئات التي تشرف على خلق هذه المؤسسات و تسهر على استمرارية نشاطها، وأهم هذه الوكالات: وكالة ترقية وتدعيم الاستثمارات (APSI) في 1993/10/05. الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب (ANSEJ) في 1996/09/08. صندوق قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في 2002/11/11. الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر (ANGEM) سنة 2004. صندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة في 2004/01/22.

¹ - الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نشرية المعلومات الاحصائية رقم 14، معطيات 2008، ص 6.

الفعلي يسترعي الانتباه والبحث لماذا الانشاء الفعلي للمؤسسة لا يتمشى تنفيذه مع الجهودات المبذولة والطموحات المرغوبة؟

إن القول بأن ضمان التمويل اللازم لإنشاء المؤسسات عن طريق تسهيل القرض البنكي، وتوفير سبل الدعم الأخرى يؤدي إلى نجاح عملية إنشاء المؤسسات هو قول ليس سليماً بالمطلق ، فالتمويل هو شرط ضروري لعملية الاستثمار دون أن يكون شرطاً كافياً ، فغياب التمويل يمنع على وجه العموم قيام الاستثمار ولكن توافره لا يضمن قيامه ونجاحه(الإنشاء الفعلي للمؤسسة) إذن لماذا نجاح بعض المؤسسات وفشل البعض الآخر رغم توفرها على نفس الامكانيات والحظوظ غداة إنشائها القانوني؟

إذا كان الانشاء القانوني يتطلب مجموعة من الاجراءات القانونية و البيروقراطية ، فإن الانشاء الفعلي يتطلب مجموعة من الشروط الاجتماعية ، فمشاريع إنشاء هذه المؤسسات في الجزائر مستوفاة لنفس الشروط القانونية التقنية المطلوبة ، لكنها حتما لا تتوفر على نفس الشروط الاجتماعية المؤهلة للإنشاء الفعلي لهذه المؤسسات ، لهذا فدراسة ملفات هذه المشاريع من طرف اللجان المختصة على مستوى صناديق الدعم هي دراسة تقنية ادارية بحثية ، هي دراسة روتينية جامدة بيروقراطية ، عاجزة عن استشراف امكانيات نجاح هذه المؤسسات لأنها تفتقر إلى معطيات دقيقة متعلقة بالخلفية الاجتماعية لمنشئي هذه المؤسسات.

يرتسم الفضاء الاجتماعي للمقاوم ويتحدد بمجموعة من الحقول المحددة التي تتوزع فيها عدد من المنظومات الاجتماعية الأسرية ، التربوية التعليمية ، السياسية ... ، فالأسرة هي بالفعل المكان الأول لتنشئة الفرد ، وفي هذا الإطار يأخذ بالحسبان الممنوعات والتابوهات الموجهة من طرف الأسرة فهو يتحرك في إطار المشاريع و المكنات الممنوحة من طرف الأسرة. يلاحظ ذلك جيدا من توريث اسم العائلة وهذا عنصر أساسي للرأسمال الرمزي الوراثةي ، إن الأب ليس إفاعلا ظاهرا في تسمية ابنه لأنه يسميه طبقا لمبدأ لا يخضع لسيطرته ، وهو عندما يورث اسمه الخاص(اسم الأب) فإنه ينقل سلطة ليس هو مؤلفها وطبقا لقاعدة ليس هو خالقها ، وكذلك بالنسبة لإرث الأم ، فالعديد من الأفعال الاقتصادية لا يكون موضوعها الإنسان الاقتصادي الفرد المنعزل بل الجماعات، وأهمها العائلة سواء تعلق الأمر باختيار مؤسسة تعليمية أو شراء بيت(1).

فالتنشئة الاجتماعية التي يخضع لها الفرد ضمن موقع طبقي محظوظ تجعله اقرب على اكتساب كفاءات أنضج وأقدر على ممارسة اللعبة وجني الفوائد وتعزيز

1 - بيار بورديو، أسباب عملية - إعادة النظر في الفلسفة، ترجمة: أنور مغيث، الدار الجماهيرية للنشر والتوزيع والإعلان، الجماهيرية الليبية، 2004، ص 165.

مراكمة الرساميل النوعية ،فقد تبين أن الأبناء المنحدرين من عائلات يملك فيها الأبوان رأسمال ثقافي كبير هم الأوفر حظا لتحقيق نتائج أحسن والوصول إلى مراتب التميز التي تسمح لهم بأن يختاروا شعبا دراسية نبيلة ومضمونة الآفاق ،فبيئة عائلية كهذه تعد الناشئين للتأقلم مع الجو المدرسي، ويمكن من سهولة انتقال الإرث الثقافي (في شكل تطبيع مدمج ممثل في طرائق التفكير وأساليب البحث ونوع اللغة المكتسبة ...) من الآباء إلى الأبناء ومثل هذا المكسب المنقول سيعطيهم حظوظا أوفر في التناسب مع ما تستدعيه المدرسة من كفاءات ذهنية ولغوية تدعمهم للتفوق الدراسي والتميز عن غيرهم من أبناء الطبقات الأخرى(1). من هذا المنطلق نتساءل : هل لموقع المقاول الجزائري(صاحب المؤسسة) في الفضاء الاجتماعي تأثير على نجاحه في انشاء مؤسسته؟

- هل للحقل العائلي تأثير على نجاح المقاول في انشاء مؤسسته؟
 - هل نجاح انشاء المؤسسة يتأثر بمستوى تواجد المقاول في الحقل السياسي-المؤسساتي وحجم استثماره لرأسماله السياسي في ذلك؟
 - وهل نجاح إنشاء المؤسسة الصغيرة والمتوسطة يتطبع من المقاول توظيف الحقل المعرفي العلمي وامتلاك الرأسمال الفكري الكافي لروح الابداع والابتكار.
- للإجابة عن هذه التساؤلات خمنا الفرضيات التالية:

ثانيا:الفرضيات:

الفرضية العامة:

انشاء المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الحقل الاقتصادي الجزائري مرتبط بموقع المقاول (صاحب المؤسسة) في الفضاء الاجتماعي.

الفرضيات الفرعية:

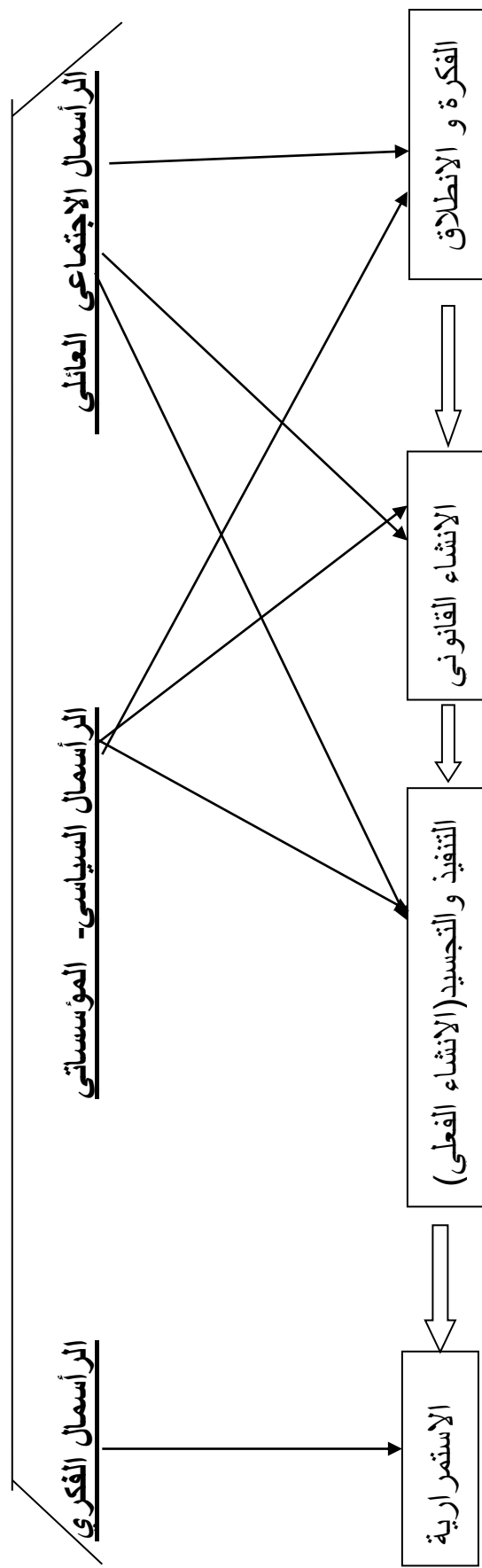
- 1- للحقل الاجتماعي العائلي دور في نجاح المقاول في انشاء المؤسسة الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.
- 2- يقترن نجاح إنشاء المؤسسة الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بموقع المقاول (صاحب المؤسسة) في الحقل السياسي_ المؤسساتي وحجم استثماره لرأسماله السياسي في ذلك.

1 - منصف الحواشي."التطبع الطبقات والحس العملي (نظرية بورديو السوسولوجية:المفهوم للممارسة ،الطبقات الثقافية المهيمنة:فن التمايز)"، كتابات معاصرة، العدد "51" المجلد "13"، لبنان، أكتوبر-نوفمبر 2003، ص 37.

3- نجاح المقاول في انشاء مؤسسته يتطلب منه الاستعانة بالحقل العلمي المعرفي، وتوظيف الرأسمال الفكري الكافي للابتكار.
يقول ريمون كيفي "من الصعب الكلام عن الفرضيات دون أن نعالج في الوقت عينه نمودجا موجودا ضمن اشكالية"⁽¹⁾ وعليه نقترح نمودج التحليل التالي استكمالا وتعزيزا لما تم طرحه على مستوى الاشكالية و الفرضيات و فق الشكل رقم (1)

¹ ريمون كيفي، لوك فان كمبنهود. دليل الباحث في العلوم الاجتماعية، ترجمة يوسف الجباعي، المكتبة العصرية للطباعة و النشر، لبنان، 1997، ص 167.

الفضاء الاجتماعي لإنشاء المؤسسة



الشكل رقم (1):مراحل انشاء المؤسسة(نموذج التحليل كما تصورناه)

ثالثا: تحديد المفاهيم:

لقد أصبح من مستلزمات الدقة في العلم البدء بوضع تعريفات واضحة ومحددة لكل مفهوم يستخدمه الباحث في دراسته أو بحثه مهما بدت هذه المفاهيم أو تلك المصطلحات واضحة وبسيطة، كما تأتي أهمية ذكر المفاهيم وتعريفها الإجرائي نتيجة كثرة الدلالات المحتملة للمفهوم الواحد عند أهل التخصص. على غرار ذلك فإن مسألة تحديد المفاهيم حركت حفيظة الباحثين في مجال المقاولاتية، أكثر من أي مسألة أخرى، بالفعل فإن أغلبية الباحثين نادوا بضرورة وضع اتفاق حول مجموعة من المفاهيم قبل أي نشاط بحثي في هذا المجال سواء نظري أو ميداني⁽¹⁾. وما دما قد خضنا في هذا المجال فقد بات لزاما علينا تحديد مجموعة المفاهيم التي تم الاستعانة بها في هذه الدراسة:

1- مفهوم المقاول:

- اشتقاقيا:

قاول، يقاول، وتقاولنا أي تفاوضنا⁽²⁾ وقاولة في الأمر، أي حادثه وجادله⁽³⁾ يشير فعل قاول في اللغة العربية إلى المفاوضة أو المجادلة بين اثنين أو أكثر، والمقاوله هي أن يتعهد اثنان أو أكثر على عمل أمر ما كبناء دار أو القيام بتجارة، وقيل لها كذلك لما فيها من المجادلة والمفاوضة، فهذا الفعل في صيغته ومعناه لا يقوم به فرد لوحده بل يجب ان يقوم به اثنان على الأقل، فهو فعل يشير إلى سلوك تفاوضي جماعي وليس فردي.

اصطلاحا: أما في الأدبيات الغربية يبدو أن مفهوم المقاول " entrepreneur " كمفهوم المسير " le manager " ظهر في فرنسا مع نهاية القرن السادس عشر و احتل تقريبا نفس المعنى الذي نجده في اللغة العربية، ف "سفاري" Savary خلال القرن السادس عشر شبه المقاول بالمفاوض le négociation، كلمة المقاول في بداياتها الأولى كانت تطلق على الأشخاص الذين يمثلون في أوقات لاحقة ممونو الجيوش، ثم بعد ذلك انتشر المفهوم وأصبح يطلق على كل من يربطه عقد مع الحكومة الملكية لإنجاز الطرقات، الجسور وتقوية الحصون، سنة 1755 عرفت موسوعة "المبير و ديدرو" "Alembert et Diderot" المقاول بالشخص الذي توكل إليه مجموعة من الأعمال والمهام نقول مقاول مانيفاكثورة، مقاول بناء. بشكل متسارع ارتبط هذا المفهوم بمفهوم المؤسسة Entreprise التي ارتبطت بدورها بمفهوم المخاطرة والمغامرة، إذن ظهور المقاول في أوروبا يؤرخ لمرحلة اقتصادية جديدة هي الرأسمالية بدل الاقطاعية والنظام الاقتصادي الحرفي⁽⁴⁾.

(1)- Brahim, Allali. Ver une théorie de l'entrepreneuriat, Édition ISCAE, Maroc, sans année de publication, p17.

(2)-ابن منظور، لسان العرب، المجلد 11، دار صادر، لبنان، ص 577.

(3)- لويس معلوف. المنجد في اللغة، المطبعة الكاثوليكية، ط 19، المجلد 1، لبنان، ص 663.

(4) (Azzedine Tounes, Alain Fayolle "L'odyssée d'un concept et les multiples figures de l'entrepreneur", La Revue des Sciences de Gestion, [en ligne], n°220-221 2006/4, (

أجمل جوليان التعاريف التي حددها الباحثون للمقاول في أربعة عناصر:

العناصر الأولى : تعود إلى المقاولاتية بمعنى العناصر التي تميز المقاول المحتمل من الآخرين.

العناصر الثانية : التي تسمح للمقاول بالانتقال من الاحتمالية إلى الفعل عند اكتشافه للفرصة الاقتصادية انطلاقا من المعلومات الاستثنائية ، أو الإنشاء عن طريق التجديد.

العناصر الثالثة : التي لا تتأتى للمقاول إلا بعد توفره على الامكانيات المادية ثم البشرية والتجهيزات التي يجسد بها فكرته.

العناصر الاخيرة : وتشمل الاشياء التي تدفع المقاول إلى التحسين ، بهذه ليس الربح بالضرورة هو المعيار الوحيد للنجاح ، بل هناك معايير أخرى للنجاح.

أول مرة يعرض ريتشارد كونتيلون *Richard Cantillon* تعريف واضح نسبيا لوظيفة المقاول ، صنف المقاول في المرتبة الثالثة للفاعلين الاقتصاديين بعد المالكين وأصحاب الورشات ، هذه المرتبة المسماة المقاول ، ذلك المستثمر المخاطر المغامر المتحيز للفرص معين جيد للأسواق وتحولاتها ، وبالتالي له القدرة على التنبؤ بالسلوك الاستهلاكي وإمكانيات الربح⁽¹⁾

بالنسبة لـ : جون بابنتيست ساي *Jean-Baptiste Say* المقاول هو الشخص الذي يأخذ على عاتقه إنتاج شيء معين لمصلحته وفائدته الشخصية متحملا في ذلك المخاطر. ساي في تصوره للنشاط الاقتصادي والصناعي طبق تقسيم العمل الذي يميز فيه بين العالم الذي يدرس القوانين الطبيعية ، المقاول الذي يستغل معرفة العالم لخلق سلع ذات قيمة ، والعامل الذي يعمل تحت إمرته. فهذا التقسيم هو الذي يسمح بتعظيم الربح والفائدة والذي يقود إلى ثروة الأمم. فالمقاول حسب "ساي" هو محور السيرورة الاقتصادية ، وهو وسيط بين الطبقات الانتاجية وبين هذه الاخيرة والمستهلك ، يدير العمليات الانتاجية ومركز العلاقات يستغل ما يعرفه الآخرون وما يجهلونه ، فمن خلال خبرته الصناعية والبنكية وجد ساي أن المقاول هو المنظم *organisateur* الذي يجمع وينظم عوامل الانتاج لكي يخلق الاطار والعوامل المناسبة للمنفعة الكاملة⁽²⁾.

يعتبر "جوزيف شمبيتر" *Joseph Schumpeter* الأكثر توضيحا لوظيفة المقاول ، إذ قدم العامل الديناميكي للنمو الاقتصادي ، أو دور المقاول في الاقتصاد الرأسمالي

<http://www.cairn.info/revue-des-sciences-de-gestion-2006-4-page-17.htm>),le 12/11/2015
13:35,p4.

)¹ (- Karim Msseghem , Sylvie Sammut .**L'entrepreneuriat**, éditions Management et société , France,2011,p 42.

)²(-Azzedine Tounes , Alain Fayolle, op-cit,p7.

التمثل في استحداث توليفات في هذا الصدد ميز "شمبيتر" بين خمس أنواع من الابتكار:

- إدخال منتج جديد إلى السوق.
- استعمال طريقة جديدة في الانتاج.
- فتح سوق جديدة.
- العمل وفق طريقة تنظيمية صناعية جديدة.
- الوصول إلى مصدر جديد للمادة الأولية أو المادة النصف مصنعة.

إذن شمبيتر Joseph Schumpeter يؤكد على الطابع الابتكاري للمقاول كعامل للتغيير ومحارب للروتين.

من جهة أخرى يميز شمبيتر بين المقاول والرأسمالي أو المالك لرؤوس الاموال ، وإذا تصرف المقاول كرأسمالي في هذه الحالة يصبح مخاطرا ، بالنسبة لـ شمبيتر المقاول النموذجي هو المنشأ لمؤسسته والمسير لها في نفس الوقت ، في حين المقاول لا يتحمل بالضرورة الخطر وهذا عكس ما يتصوره كل من ساي و كونتيلون ، إذن شمبيتر اهتم بالمقاول كوظيفة وليس كمكانة (اهتم بيوميات المقاول ، نشاطاته ، طموحاته ، تعامله مع التجديد ...)(1).

"كيرزرنر" Kirzner يركز على البعد السياقي أو الموقف في تحديد مفهوم المقاول ، فالمهمة الحقيقية للمقاول هي متابعة اضطراب الاسواق وتقلباتها ، فالمقاول في حالة حذر دائم فدور المحكم هذا يسمح للمقاول باستخلاص الارباح عند ظهور التقلبات ، هذا الحذر المقاولاتي حسب كيرزرنر هو هبة تسمح بتحسين الفرص ، وهذه القدرة الاستثنائية هي التي تجعل المقاول فردا استثنائيا(2).

المفاهيم المتعددة والمتكاملة في نفس الوقت تدل على أن الرؤية تجاه المقاول تشكلت بمرور الاجيال نلخصها في الجدول التالي:

الجدول رقم (2): خلاصة مختلف الباحثين حول مفهوم المقاول

الباحث	المؤلف الرئيسي	تحديد مفهوم المقاول	المفاهيم الاساسية
كونتيلون	محاولة حول التجارة العامة	المقاول ملازم لفكرة الرهان	المخاطرة
ساي	تحليل الاقتصاد السياسي	المقاول يتحين الفرص الاقتصادية لتخطيط العملية الانتاجية	الانتاجية
شمبيتر	نظرية الاقتصاد والتنمية	المقاول رجل التغيير عدو الروتين	التجديد
كيرزرنر	المنافسة والمقاولاتية	المقاول الفيصل الذي يحسن استخراج الفوائد والارباح من الاوضاع المتقلبة للسوق	الحذر المقاولاتي

*Source: Karim Msseghem , Sylvie Sammut, op-cit,p 48

(1) -Karim Msseghem , Sylvie Sammut, op-cit,pp 43-45.

(2) -Azzedine Tounes , Alain Fayolle, op-cit,p10.

تعريف بويغقوب *Bouyakoub* للمقاول الذي حاول أن يعرفه تماشيا مع خصائص المؤسسة الصغيرة والمتوسطة "يمثل الشخص الذي ينشأ مؤسسته والذي يحوز على 25% من رأسمالها وله الحرية المطلقة في تسييرها"⁽¹⁾

التعريف الإجرائي: هو ذلك الشخص المستوفي لمجموعة الاجراءات الادارية والشروط القانونية التي تخول له إنشاء مؤسسة صغيرة أو متوسطة ، وهو المنظم والمسير الذي يحاول أن يوجد مكانة لهذه المؤسسة في السوق ، هو المبتكر للحلول والمدافع عن خيارات المؤسسة لضمان بقائها و استمراريتها (الانشاء الفعلي للمؤسسة).

2- إنشاء المؤسسة:

هو النشاط الذي يهتم بتجميع عدة عوامل لإنتاج خدمة أو سلعة معينة موجهة للبيع، وهذا يتطلب قانونيا وبيروقراطيا استقاء مجموعة من الشروط و الخطوات تختلف باختلاف التشريعات القانونية التي تسنها كل دولة^(*).

حقيقة يمكن القول أننا أنشأنا مؤسسة بمجرد إتمام الاجراءات الادارية واستكمال الشروط القانونية، لكن هذا التأسيس (القانوني) يفقد للحركية والنشاط، فبإمكاننا أن نجد مؤسسات على الورق غائبة عن السوق ، بنظرة معاكسة هناك مؤسسات موجودة في السوق غير موجودة أصلا على الورق وغير خاضعة للقيود والإجراءات الادارية (الاقتصاد الموازي) فهذه مؤسسات يتم إنشاؤها بشكل موازي ثم بعد ذلك يتم - بعد نجاحها في السوق - إدخالها في الاطار القانوني السليم⁽²⁾.

من جهة أخرى قد يصل المقاول إلى الإنشاء القانوني للمؤسسة بعد الحصول على رقم التسجيل لكن هذا الرقم لا يسمح بتحديد دقيق وأكد إذا كان شخص معنوي جديد قام بنشاط جديد أو إذا كان استئناف لنشاط قديم ، لهذا الغرض قامت بعض الدول باستحداث أجهزة وأنظمة حواسيب لتفادي إعادة تسجيل مؤسسات بأرقام مختلفة وبالتالي تضخم مجتمع هذه المؤسسات ، على غرار فرنسا التي استطاعت بفضل النظام المحوسب للمجتمع الوطني للمؤسسات 1986 التمييز بين التسجيلات الجديدة من التسجيلات الاخرى ، لكن تبقى نجاعة هذا النوع من الاجهزة محدودة بالنظر إلى

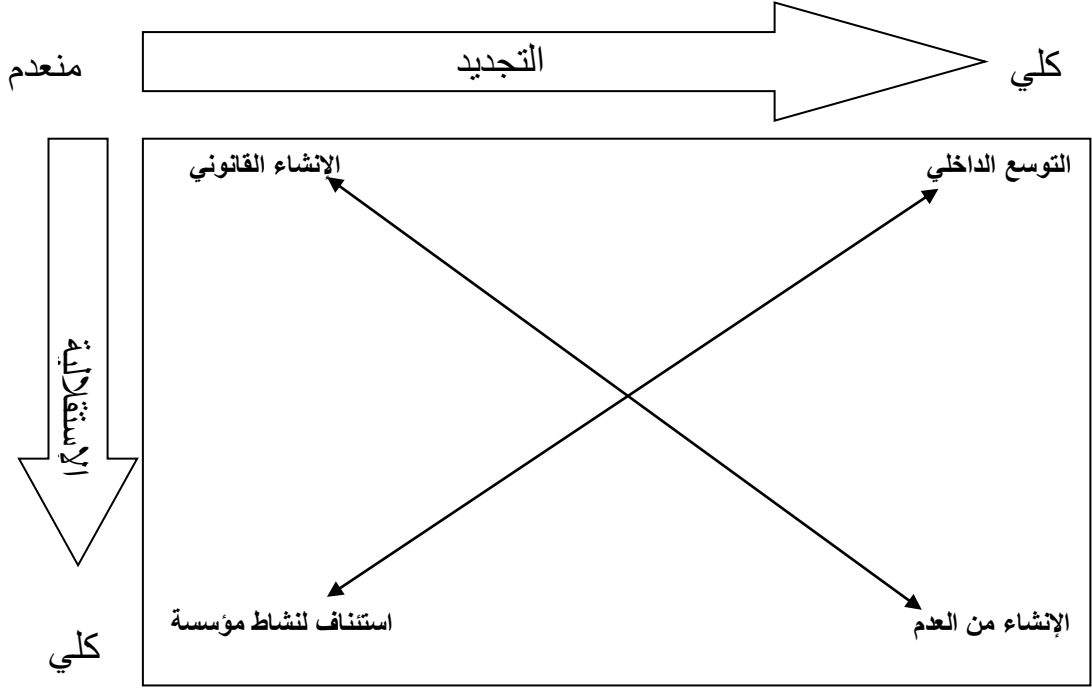
(1) - Wassila Tabet Aouel-Lachachi. "Réalité sur l'entrepreneuriat en Algérie". Idara , le centre de documentation et de recherches administratives, n°31, 2006, Alger ,p111.

(*) - أهم الشروط القانونية و الادارية المطلوبة لإنشاء مؤسسة في الجزائر : اختيار الاسم التجاري للمؤسسة ، تحديد الشكل القانوني للمؤسسة، تحديد عنوان المقر الاجتماعي وهذا على مستوى السجل التجاري ، إعداد القانون الاساسي للمؤسسة عند الموثق وإشهارها رسميا وقانونيا، حصول المؤسسة على رقم قيد في السجل التجاري، استخراج البطاقة الضريبية على مستوى مصلحة الضرائب، التسجيل في الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي لغير الاجراء.

(2) - Thierry Verstraete .Entrepreneuriat connaitre l'entrepreneur, comprendre ses actes. Edition L'Harmattan ,paris, 1999, p 72.

طبيعة الظاهرة التي تتحكم فيها عوامل مختلفة و متداخلة كالتجديد والاستقلالية وهذا ما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم (2): إنشاءات المؤسسة (الاحتمالات المختلفة)



*- source: Christian, Bruyat. "Création d'entreprise :contributions épistémologiques et modélisation"[en ligne], Thèse de doctorat, Sciences de Gestion, Ecole Supérieure des Affaires, Université Pierre Mendès France (Grenoble II),France, octobre 1993,p 98,sure(<https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-00011924/document>),le 31/10/2015 06:29.

- **الإنشاء القانوني (création juridique):**

تحول مؤسسة لنشاط فعلي في بنية قانونية جديدة.

- **التوسع الداخلي (croissance interne):**

إنشاء خلية (مباشرة أو بوساطة المسير المالك) من أجل تطوير نشاط جديد أو تمويل سوق جديد.

- **استئناف نشاط مؤسسة (Reprise d'entreprise):**

وهذا من طرف فرد لم يسبق له تسيير ملكية، والمؤسسة في هذه الحالة تستأنف جزئياً أو كلياً نشاطات وإمكانات مؤسسة سابقة.

- **الإنشاء من العدم (ex nihilo):**

إنشاء من طرف فرد أو جماعة (أجراء ، بطالين) المؤسسة في هذه الحالة تمارس نشاط جديد.

هذا الشكل يوضح أن إنشاء مؤسسة جديدة ينجر عنه حقائق ، حالات ، ظواهر ومتغيرات جد مختلفة اختلاف الاشكاليات البحثية المستخدمة من طرف الباحثين. فإذا

كان إنشاء المؤسسة هو انشاء هيكل من العلاقات للإنتاج السلعي والخدمي بالنسبة للبعض ، فإنه بالنسبة للبعض الآخر ضمناً خلق للثروة ، توفير لمناصب شغل عائلية أو منصب العمل الشخصي⁽¹⁾.

هناك اقتراح آخر لضبط الحد الأدنى لإنشاء المؤسسة ، يتضمن التعرف على الخطر الدلالي الذي يخوضه الفرد صاحب المشروع ، على سبيل المثال اكتراء مكاتب ، مخازن أو مرفأ لإعادة التصدير ، الاستقالة من العمل ، في هذه الحالة نتكلم عن لحظة الانطلاقة . وهنا يقتضي تمييز مرحلة الانطلاق ، هناك من يعتبر أن الانشاء يبدأ عندما تسجل المؤسسة طلبياتها الأولى و أو تنفيذ عمليات البيع الأولى. لكن يمكن أن تدوم الفترة ما بين المخاطرة وتسجيل الطلبيات الأولى مدة طويلة كما يمكن أن تكون قصيرة ، وهذا حسب طموحات وأهداف المؤسسة، إذن هذه المسألة تتطلب منا أيضاً بذل مجهود إضافي يتمثل في رصد النوايا الأساسية لمنشأ المؤسسة حتى نتمكن من التمييز ما بين مرحلة النمو أو التوسع من مرحلة الانطلاق، أي نصل إلى الفصل ما بين "ولادة الفكرة " " إنشاء " " انطلاق " "توسع"⁽²⁾.

المفهوم الاجرائي لعملية الانشاء: هو انشاء مؤسسة صغيرة أو متوسطة، دخلت مرحلة النشاط والتواجد في السوق بعد تسجيلها القانوني ، تمارس نشاطاً جديداً ولا تقوم على أية مخلفات أو هياكل لمؤسسة سابقة، يرتبط هذا الانشاء بمدى نجاح هذه المؤسسات واستمرارها في السوق الذي نحكم عليه من المردود الاقتصادي ، وقدرتها التنافسية (القدرة على اعطاء مردود كافي لخلق تنافسية دائمة) .

3- الفضاء الاجتماعي:

حاول بيار بورديو *Pierre Bourdieu* تجاوز العديد من النظريات ونظرتها الاختزالية فيما يخص الفضاء الاجتماعي ومن ثم الحقل الاجتماعي ، ف بورديو ينطلق في بنيويته التكوينية أن الفضاء الاجتماعي مكان للصراع الاجتماعي بين الطبقات ، لكن ذلك أبعد مما تصوره ماركس ومريدوه المتأخرون مثل جورج لوكاتش *Georg Lukács* ، لوسيان غولدمان *Lucien Goldmann*... ما توصل إليه بورديو حول الفضاء الاجتماعي هو محصلة أيضاً لما أخذته لفينومينولوجيا كانت سطحية في تحليل الظواهر الاجتماعية ، بعيدة عن مضامينها ، و التركيز على البحث في العلاقات الكامنة وراءها، فالحقل الاجتماعي -على منوال الحقل المغناطيسي- هو نظام مبني من قوى موضوعية وشكل مخصص بجاذبية محددة

¹¹-Christian, Bruyat. "Création d'entreprise :contributions épistémologiques et modélisation"[en ligne], Thèse de doctorat, Sciences de Gestion, Ecole Supérieure des Affaires, Université Pierre Mendès France (Grenoble II),France, octobre 1993,pp 98-99,sure(<https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-00011924/document>),le 31/10/2015 06:29.

¹²- Thierry ,Verstraete, op-cit,pp73-75

يمكن أن يفرضها على كل الأشياء والفاعلين الداخليين فيه، فالحقل الاجتماعي كالموشور يحرف اتجاهات القوى الخارجية تبعاً لبنيتها الداخلية⁽¹⁾.

مفهوم الفضاء الاجتماعي هو مفهوم نسقي لا تكتمل صورته إلا بدلالة مكونات مفاهيمية أخرى هي: **بنية الاستعدادات المكتسبة** "الهابتوس" وتأخذ هذه البنية شكل كلية مكونة من علاقات تاريخية موضوعة داخل أجسام فردية تحت شكل صور عقلية وجسدية للإدراك والتقدير والفعل، وتعتبر أولية بنائية تعمل من داخل الفاعلين، مع أنها ليست بالضبط فردية وليست وحدها محددة للتصرفات، وهي وفق بورديو مبدأ مولد لاستراتيجيات منسجمة ومنظمة، فهذه البنية العميقة هي مطرقة مولدة لنشاطات عملية وتصرفات وأفكار وأحكام لفاعلين اجتماعيين ومكونة تاريخياً ومثبتة مؤسسياً⁽²⁾. المكون المفاهيمي الآخر هو **الرأسمال**، بورديو يستعمل الرأسمال كأداة نظرية يقارب بها ويدرك من خلالها ذلك الصنف من المكانة الذي يكون رهن تصرف الفرد أو الجماعة، وعلى الرغم من أن هذا المفهوم يرتبط أصلاً بميدان الاقتصاد استعمله بورديو ووظيفه في سياقات أخرى ليدل به ما يراكمه ويمتلكه الأفراد من رساميل رمزية واجتماعية وتعليمية وثقافية ولغوية، يرى بورديو أن وعي الرأسمال يجب أن يتخذ أشكالاً متنوعة من أجل تفسير بنية وحركة المجتمعات المتميزة، فالممارسات لها اقتصاد أو علة محايدة لا يمكن أن تختزل فقط في العلة الاقتصادية، وحينما يختزل الاقتصاد عالم أشكال السلوك في الاستجابة الآلية أو الفعل القسدي فإنه يجعل نفسه عاجزاً عن توضيح كل الممارسات المعقولة دون أن تكون نتاج قصد متعقل⁽³⁾. فالحقل الاجتماعي يحدد ماهي أنواع الرأسمال الفاعلة وإلى أي حد تمارس فعاليتها، إنه مكان القوة بين مختلف أنواع الرأسمال أو بكلام أدق بين الفاعلين المزودين كفاية بأحد أنواع الرأسمال، وتشتد صراعاتهم كلما ظهر ارتياب في القيمة النسبية لمختلف صنوف الرأسمال (مثلاً معدل صرف الرأسمال الثقافي أو الاقتصادي) وبالخصوص عندما يتهدد الخطر التوازنات القائمة داخل المطالب المكلفة نوعياً بإعادة إنتاج حقل السلطة⁽⁴⁾.

ومن الحقول التي تكلم عنها بيار بورديو **الحقل السياسي**، فعلى غرار الطريقة المستخدمة عند دراسة العديد من الحقول (الفني، الديني، التربوي... إلخ) فإن بورديو يستخدم نفس الطريقة في تناوله للحقل السياسي وهي طريقة مميزة نظراً

1 - علي سالم، "البناء الطبقي عند بيار بورديو - الحقلان المدرسي والسياسي" كتابات معاصرة، المجلد "6"، العدد "24" بيروت، أبريل-ماي، 1995، ص 89.

2 - علي سالم، المرجع السابق، ص ص 89-90.

3 - بيبور بورديو، ج. دفاكونت. أسئلة علم الاجتماع في علم الاجتماع الانعكاسي، ترجمة عبد الجليل الكور، دار توبقال للنشر، المغرب، 1997، ص 85.

4 - محمد صبور، المعرفة والسلطة في المجتمع العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 1995، ص 3.

لعملية الربط بين بعض المفاهيم بعد تحديد معانيها المادية، فمفهوم الوضع الاجتماعي مثلا (لناحية انتماء الفرد إلى مجموعة معينة) يبقى غامضا في عملية التفسير إذا لم يرتبط بمفهوم بنية الاستعدادات المكتسبة، أو بمفهوم المصلحة لناحية رأسمال ثقافي، اقتصادي أو اجتماعي⁽¹⁾.

ويصل بورديو إلى تعريف الحقل السياسي من خلال اللعبة السياسية أو من خلال المنافسة التي تحصل فيها هذه الأخيرة بين أطراف تتمتع بالأهلية السياسية من أجل السلطة، أو من أجل تحقيق مصالح الناس الموجودين خارج الحقل السياسي، فهي تحصل تحت صفة خدمة الناس أو مصلحة المجموعة⁽²⁾، فمحترفوا السياسية على أنواعهم (نظرا لمؤهلاتهم والرأسمال الثقافي والمدرسي والاقتصادي الذي بحوزتهم) يعتبرون أنفسهم الأشخاص المخولين للتحدث باسم الجماهير، فلا وجود لأشخاص لهم استعداد لاستعمال السلطة السياسية وآخرين مجردين منها طبيعيا، ولكن هناك شروط اجتماعية لدخول علم السياسة، فعلى سبيل المثال الوضعية الحالية لتقسيم العمل ما بين الجنسين نجد أن النساء لهم قابلية أقل بكثير عن الرجال للإجابة عن الأسئلة السياسية، نفس الشيء بالنسبة للأشخاص الأقل تكويننا، فهم أقل تقبلا لذلك أكثر من الأشخاص ذوي التكوين الجيد، نفس الشيء نجده عند الأشخاص الفقراء بالنسبة للأغنياء⁽³⁾. اجتهاد بورديو لم يتوقف عند هذا الحد "الخلاص إلى أفكار نظرية محضة" بل أراد لها أن تكون على صلة بالواقع ومنطق اشتغال الأشياء، وعليه بورديو وضعنا أمام مجموعة من المفاهيم الاجرائية التي تمكننا من الانتقال مباشرة إلى العمل البحثي.

أما تعريفنا الاجرائي لمجموع هذه المفاهيم هو:

الفضاء الاجتماعي : هو البنية الاجتماعية التي يتموقع فيها المقاول حسب نوعية وحجم الرساميل (الاجتماعي، السياسي _ المؤسساتي، الثقافي) التي يمتلكها والتي بدورها تهيكّل فضاءه الاجتماعي في مجموعة من الحقول المستقلة نسبيا : **الحقل العائلي** هو مجموعة العلاقات العائلية وقدرتها على جلب مكاسب اقتصادية للمقاول حسب نوعية الواجبات الاجتماعية و الروابط والشبكات المتوفرة للعائلة (النواتية أو الممتدة) ؛ **الحقل السياسي المؤسساتي** سياسيا هو المكان (مجتمع مدني، احزاب سياسية، مؤسسات حكومية، الاتحادات والنقابات) حيث تتولد خلال المنافسة بين الفاعلين المنخرطين فيه منتجات سياسية، مسائل، برامج، تحليلات، تعليقات مفاهيم، أحداث، ومدى تأثيرها على مصير المؤسسة التي ينشأها

1 - علي سالم، المرجع السابق، ص 91.

2 - علي سالم، "بيار بورديو - اللعبة الاجتماعية"، كتابات معاصرة، المجلد "7"، العدد 26، بيروت، فيفري-مارس 1996، ص 21.

3 - Pierre Bourdieu, Propos sur le champ politique, Ed Presses universitaires de Lyon, France, 2000, p54.

المقاول.مؤسساتها هو مجموع الخبرات والعلاقات التي يكتسبها المنشئ في احتكاكه بالمؤسسات التي تواجد بها قبل انشاء مؤسسته خاصة علاقات العمل السابق.

4- **الابتكار:** يقابلها بالفرنسية كلمة Innovation من الفعل Innover الذي اشتق من الكلمة اللاتينية "Novus" التي تعني Nouveau أي ادخال مستجدات خالصة لتغيير مجموعة من السلوكات⁽¹⁾.
من الملاحظ أيضا أن هناك من يترجم مفهوم Innovation 'إلى كلمة الابداع في حين أن المرادف الصحيح لهذا المفهوم هو كلمة الابتكار⁽²⁾.

خلال مدة طويلة يعتبر الابتكار عملية ناتجة عن اجتهاد المبتكرين أو الباحثين ، لكن مؤخرا أصبح ينظر إليها على "أنها نتائج سيرورة يتوقف نجاحها على مجموع التفاعلات والتبادلات ما بين الفاعلين في وضعيات مترابطة عموما تعرف إدخال منتج (سلعة أو خدمة) ، أو طريقة إنتاج جديدة أو معدلة ،طريقة جديدة في التسويق ، داخل العمليات التنظيمية لمكان العمل أو العلاقات الخارجية " هذا التعريف يفصح ويؤكد على عملية الإدخال أو التطبيق ، وهذا ما يسمح لنا بالتمييز بين الابداع créativité وتولد الافكار génération d'idées وعملية تطبيق وتنفيذ الافكار المولدة أي الابتكار . جدير بالذكر أن هذا التعريف مستخلص من دليل أوسلو 2005 الذي يسعى للفهم الجيد لتعقد ظاهرة الابتكار التي أخذت ولبست أشكال عديدة⁽³⁾.

جوزيف شمبيتر سنة 1911 كان من الاوائل الذين عالجوا الابتكار في اطار اقتصادي ، وقد اعتبر الابتكار عنصر فيه تعارض ،فهو الذي يخلق القوى الجديدة وهو الذي يحطمها في نفس الوقت ، إذن شمبيتر يوجز الابتكار في عبارة " التدمير الخلاق " ، ويعني ذلك أن ظهور المؤسسات المبدعة المبتكرة تضع المؤسسات الاخرى – الغير قادرة على الابتكار ولا تعرف كيف تكيف منتوجاتها وخدماتها وتجدد تكنولوجيتها – تضعها في خطر الفشل⁽⁴⁾

"كاستانيو" يرى أن الابتكار هو كل تغيير مدروس رسمي أو غير رسمي يقوم به متعامل اقتصادي ، وهو تغيير معترف به على أنه الوحيد الذي ينجح عنه ارتفاع في المداخيل أو انخفاض في المصاريف⁽⁵⁾

التعريف الاجرائي للابتكار : هو قدرة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة (في إطار تفاعلي مقاول ، عمال ،بيئة داخلية ،وخارجية) على التوصل إلى ما هو جديد يحدث

(1) - Frédéric Fréry."Aux source de l'innovation",[en ligne], PLURIEL la revue de réflexion ,L'APM, Paris ,N° 3 / janvier 2010,sur (https://www.apm.fr/UserFiles/File/Pluriels_3.pdf), le 26/11/2015 à 07:28.

(2) - مصطفى هني. معجم المصطلحات الاقتصادية،ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر ، 1984 ، ص 246.

(3) - Halilem Norrin , Etienne st- jean. "l'innovation au sien des PME: proposition d'un cadre conceptuel",[en ligne], 5^e congrès international de l'entrepreneuriat , Sherbrouk Canada ,2007, pp 2-3, (<http://www.entrepreneuriat.com/congres/5ieme-congres/>), le 25/11/2015 à 22:10.

(4) - Alain Fayolle .Introduction à l'entrepreneuriat, Edition Dunod ,Paris, 2005 p 19.

(5) - Alain Fayolle, op cit, pp 50 – 51.

قيمة مضافة للمؤسسة بما يسمح لها بالاستمرارية والنشاط (النجاح الاقتصادي) ويتجسد ذلك من خلال الوجوه التالية : ادخال منتج جديد(سلعة أو خدمة) ، استحداث في العمليات الفنية والتقنية للإنتاج ، استحداث تكنولوجيا ، ادخال طرق تنظيمية جديدة ، ادخال طرق جديدة في التسويق أو إيجاد أسواق جديدة.

5- المؤسسة الصغيرة والمتوسطة:

لا يوجد تعريف متفق عليه عموماً للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة ، وهذا راجع إلى عدة أسباب كاختلاف درجة النمو بين الدول ، اختلاف أوجه النشاط الاقتصادي التي تقوم بها هذه المؤسسات وتعدد معايير التعريف . لذلك فقد اعطيت تعاريف كثيرة منها ما يعود إلى فترة الحرب العالمية الثانية كتعريف المركز العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة CGPME سنة 1944 الذي يعرفها على أنها "المؤسسات التي يكون المشرف عليها هو المسؤول مسؤولية شخصية ومباشرة على جميع الامور المالية ، الفنية ، الاجتماعية والمعنوية للمؤسسة مهما كان شكلها القانوني" (1).

لقد ركز هذا التعريف على جوانب مهمة في تحديد ماهية هذا النوع من المؤسسات (المعايير الكيفية) التي تهتم الدارسين والمختصين خاصة الاقتصاديين منهم ، لكن يبقى ذلك غير كاف ، خاصة بالنسبة للمختصين الميدانيين الاحصائيين ، والقائمين على المؤسسات خاصة الحكومية منها التي تعنى بتسيير هذه المؤسسات ، لذلك يتم الاحتكام للمعايير الكمية التي تسمح بتحديد مجتمع هذه المؤسسات أكثر مقارنة بالمعايير الكيفية.

بالنسبة للمعايير الكمية تحكها جملة من المؤشرات الاقتصادية : تتمثل في عدد العمال ، حجم وكمية الانتاج ، والقيمة المضافة ، حجم الطاقة التكنولوجية المستخدمة . ثم المؤشرات التقنية التي تتمثل في حجم الرأسمال المستثمر ورقم الاعمال . وفق ذلك سنقوم بوضع تعريف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة لكل من الاتحاد الأوروبي والجزائر لأن تعريف هذا الأخير مستوحى من تعريف الاتحاد الاوربي لعام 1996 ولأنه يتطابق كثيراً مع تعريفنا الاجرائي.

يعرف الاتحاد الاوربي ممثلاً في اللجنة الأوربية وفقاً لتوصيتها CE/361/2003 المرتبطة بتعريف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة المعدلة لتوصيتها CE/280/96 بأنها مؤسسة مستقلة تأخذ أي شكل قانوني ، تمارس نشاطاً اقتصادياً ، تشغل على الأكثر 250 شخصاً ، لا يتجاوز رقم أعمالها 50 مليون يورو أو مجموع ميزانيتها 47 مليون يورو(2)

لا يكتفي المشرع الأوروبي بهذا الوصف بل يحاول تدقيق ذلك من خلال ضبط ذلك بمجموعة من المعايير
- معيار العمالة:

(1)- Agence des PME.."PME: Clés de lecture, définition , dénombrement , typologie", Série :Regard sur les PME [en ligne],N°1,Graphoprint, Paris ,2003,P15,(www.oseo.fr)le 12/01/2016 à 09:21.

(2)- journal officiel de l'UE- recommandations de la commission du 6 mai 2003 , concernant la définition des micros , petites et moyennes entreprises notifiée sou le numéro C(2003)1422, [en ligne],Loi N° 124 , du 20/05/2003,p39 sur:(http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=CELEX:32003H0361&from=FR),Le 30/01/2016.

تمثل العمالة في عدد وحدات العمل السنوية ، أي الاشخاص المشتغلين خلال سنة مالية كاملة سواء كانوا أجراء أو يعملون لحسابها بحيث يرتبطون بها ويكونون بمثابة أجرء ، وكذلك المشتغلين خلال جزء من السنة وخلال فترة المواسم باعتبارهم جزء من وحدات العمل ، وأيضا الملاك المستغلين ، والشركاء الذين يمارسون نشاطا منتظما ويستفيدون من مزايا مالية ، ويستثنى من وحدات العمل الاشخاص المستفيدون من برامج تكوينية ، تدريبية أو مهنية داخل أو خارج المؤسسة و عطل الأمومة⁽¹⁾.

- المعيار المالي:

يأخذ الاتحاد الاوربي بأحد المؤشرين هما : رقم الاعمال أو مجموع الميزانية حيث لا يتجاوز رقم الاعمال 50 مليون يورو ، ويحسب خارج الرسم عن القيمة المضافة أو أي رسوم أخرى غير مباشرة خلال سنة مالية كاملة مغلقة ، أما مجموع الميزانية فلا يجب أن يتجاوز 43 مليون يورو.

- تحديد المشرع الجزائري للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة:

وفقا للقانون 01- 18 المؤرخ في 12/12/2001 المتضمن القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، وكما نصت على ذلك المادة 04 ، فإن المؤسسة الصغيرة والمتوسطة هي مؤسسات مستقلة ذات طبيعة قانونية ، تنتج سلعا و/ أو خدمات ، بحيث تشغل أقل من 250 شخصا ، لا يتجاوز رقم أعمالها ملياري دينار جزائري أو لا يتعدى مجموع ميزانيتها خمسمائة مليون دينار⁽²⁾.

أما القانون التوجيهي رقم 02 /17 المؤرخ في 11 جانفي 2017 لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الفصل الثاني المادة الخامسة يعرف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة على النحو التالي : " تعرف المؤسسة الصغيرة و المتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها مؤسسة لإنتاج السلع و/أو الخدمات ، تشغل من واحد (1) إلى مائتين وخمسين(250) شخص، لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي (4) أربعة ملايين دينار جزائري أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية مليار(1) دينار جزائري ، تستوفي معيار الاستقلالية⁽³⁾.

التعريف الاجرائي للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة : هي المؤسسات المستقلة ذات الطبيعة القانونية (بغض النظر عن شكلها القانوني) ، ذات الشخصية المعنوية أو الطبيعية ، المنتجة للسلع (تنشط في المجال الصناعي) تشغل من 01 إلى 250 شخص ، يتراوح عمرها ما بين:2 إلى 6 سنوات تكون هذه المؤسسات قيد النشاط ، ومتواجدة على مستوى السوق المحلية أو الاجنبية.

6- مفهوم العائلة:

(1) - Ibid, p 40.

(2) - الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، القانون 01- 18 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، العدد 77 ، 2001/12/15، ص 5.

(3) - الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، القانون رقم 02-17 مؤرخ في 11 ربيع الثاني 1438 الموافق لـ 10 يناير سنة 2017 يتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، العدد:2، ص 5.

حسب المعجم التاريخي للغة الفرنسية فإن كلمة "عائلة" مستعارة من الكلمة اللاتينية الكلاسيكية "فاميليا" والمشتقة بدورها من كلمة "فاميلوس" والتي تعني الخادم بمعنى العبيد الذين ينتمون إلى بيت السيد، ثم يليهم أولئك الذين يعيشون تحت سقف واحد وتحت سلطة رئيس العائلة، وتطلق كلمة "فاميليا" أيضا على القرابة باللاتينية الوسطى (القرن الثامن)⁽¹⁾، ويعرفها "ماكيفر" على أنها وحدة بنائية تتشكل من رجل وامرأة تصل بينهما علاقات معنوية متماسكة مع الأطفال والأقارب في حين أن وجودها يستند على الدوافع الغريزية والمصالح المتبادلة والشعور المشترك الذي يتناسب مع تطلعات وآمال أفرادها"⁽²⁾، والأسرة عند "برجس" و"لوك" "جماعة من الأشخاص اتحدوا برباط الزواج أو الدم أو البنى ويتكون منهم بيت واحد فيتفاعلون ويتصل بعضهم ببعض في قيامهم بأدوارهم الاجتماعية الخاصة بكل منهم كزوج وزوجة وأم وأولاد وإخوة وأخوات، ويكونون في ضل ثقافة مشتركة يحافظون عليها"⁽³⁾.

التعريف الاجرائي للعائلة هي جماعة من الافراد تجمعهم رابطة الدم و المصير المشترك، والتي تجتمع تحتها الاسر النواتية و الممتدة وحتى الاسر التي ترتبط معها عن طريق المصاهرة، المتجاورة أو المتزاورة، لكن احيانا نستعمل مفهوم الاسرة للبحث في العلاقات الضيقة للمبحوث داخل الاسرة النواتية أو الممتدة، ونستعمل مفهوم العائلة للبحث في العلاقات العائلية خارج الاسرة.

ثالثا:المقاربة النظرية:

هناك اتفاق شبه عام بين الباحثين أن البحث الجيد لا يمكن أن يتقدم ويزدهر دون أن يكون لدينا إطار تصوري أساسي نستخدمه، هذا الإطار والتصور ما هو في النهاية إلا بناء متكامل يضم مجموعة تعريفات واقتراحات وقضايا عامة تتعلق بظاهرة معينة بحيث يمكن أن يستنبط منها مجموعة من الفروض القابلة للاختبار، وفي نفس الوقت يساعد الدارسين على اكتشاف النقاط الجوهرية التي يركزون عليها اهتماماتهم. وعلى غرار ذلك فأيا كان موضوع الدراسة والبحث فإن النظرية الاجتماعية تهتم أساسا بتطوير أساليب زيادة فهم الأحداث الاجتماعية، وعلى هذا المنوال نحاول الاقتراب إلى دراسة موضوعنا (المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والفضاء الاجتماعي المنتج لها)، و الاجابة عن تساؤلات الاشكالية من خلال مقاربة نظرية

¹ - نقلا عن : رشيد حمدوش."الأسرة وعملية التواصل الاجتماعي - محاولة لتحديد مفهوم الأسرة"، التغيرات الأسرية والتغيرات الاجتماعية، منشورات كلية العلوم الإنسانية و الاجتماعية، الجزء "1"، العدد "2"، الجزائر، 2006، ص 291-292.

² - معن خليل العمر وآخرون. المدخل إلى علم الاجتماع، دار الشروق، مصر، 1992، ص 213.

³ - محمد بومخلوف "نمط الأسرة الجزائرية ومحدداته" التغيرات الأسرية والاجتماعية، منشورات كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية، الجزء "1"، العدد "2"، الجزائر، 2006، ص 71.

تتكون من نظريتين: نظرية بيار بورديو *Pierre Bourdieu* و نظرية مارك قرانوفيتز *Mark Granovetter*.

أعلن بورديو أن الأولوية للعلاقات على خلاف كل أشكال الواحدية المنهجية التي ترى إثبات الأولوية الوجودية للبنية أو الفاعل، للنسق أو الممثل، للجماعي أو للفردى، فمثل هذه الخيارات الثنائية تعكس حسيه تصورا للواقع الاجتماعي هو في حقيقته تصور خاص بالحس المشترك، تصور على علم الاجتماع أن يتخلص منه، ويكمن هذا التصور في اللغة التي نستعملها والتي أقيمت لكي تعبر عن الأشياء لا عن العلاقات، عن الحالات وليس عن السيرورات، إن المنظار العلائقي الذي يشكل جوهر رؤية بورديو المتعلقة بعلم الاجتماع ليس شيئا جديدا، وإنما هو جزء لا يتجزأ من تقليد بنياني ومتعدد الأشكال عرف نضجه في سنوات ما بعد الحرب العالمية الثانية مع أعمال "بياجي"، "جاكوبسون" و"ليفى ستروس"، لكن ما اختص به بورديو هو الصرامة المنهجية التي يعرض بها هذا التصور، وما يشهد عليه في ذلك هو كون المفاهيم كبنية الاستعدادات المكتسبة، الحقل الاجتماعي، الرأسمال بأنواعه تشكل رزما من العلاقات⁽¹⁾.

بيار بورديو يرى من جهة أخرى أن النظرية العامة لاقتصاد الحقول التي تبلورت بالتدريج من تعميم إلى تعميم تتيح لنا أن نصف وأن نعين الشكل الخاص الذي تتخذه أعم الآليات والمفاهيم مثل رأسمال، استثمار، مصلحة... في كل حقل وأن نتفادى إذن كل أنواع النزعة الاختزالية بدءا بالنزعة الإقتصاداوية التي لا تعترف إلا بالمصلحة المادية والبحث المتدبر عن الزيادة القصوى في الأرباح النقدية، وأن نفهم أن الممارسات الاقتصادية نفسها ما هي إلا حالات خاصة من علم اقتصاد الممارسة، من حيث هو علم لا يقتصر اصطناعيا على الممارسات المعترف بها اجتماعيا كأنها اقتصادية، يلزمه أن يحول الإمساك بالرأسمال الذي هو طاقة الفيزياء الاجتماعية في كل أشكاله المختلفة واكتشاف القوانين التي تنظم تحولها من نوع لآخر⁽²⁾.

لقد عمل بورديو على تفجير المجتمع الأجوف مستبدلا به مفهوم الحقل الاجتماعي، فالمجتمع المتمايز لا يشكل في نظره كلية من قطعة واحدة بواسطة وظائف نسقيه وثقافية مشتركة، صراعات متقاطعة أو سلطة شاملة بل يتكون من مجموعة مجالات للعب المستقلة نسبيا والتي لا يمكن إرجاعها إلى منطق مجتمعي وحيد، سواء كان منطق الرأسمالية أو الحداثة أو ما بعد الحداثة، فكل حقل يسن قيمه الخاصة ويمتلك المبادئ الخاصة بانتظامه وذلك على شاكلة أنظمة الحياة لدى "ماكس فيبر" كالنظام الاقتصادي، السياسي، الديني، الجمالي، الثقافي... التي تنقسم إليها الحياة الاجتماعية

¹ - بيبير بورديو، ج.د.فاكونت. مرجع سابق، صص 17-18.

² - بيبير بورديو، ج.د.فاكونت. المرجع السابق، صص 83 - 84.

في خضم الرأسمالية الحديثة، إن هذه المبادئ تعين حدود فضاء مبنيين اجتماعيا حيث يتصارع الفاعلون تبعا للمواقع التي يشغلونها فيه وذلك إما من أجل تغيير حدوده و تشكيلاته وإما من أجل المحافظة عليها⁽¹⁾. كما تجري مثلا المنافسات على الساحة الثقافية بين القدامى والجدد، أو بين التقليديين و الحداثيين، و الأخرى القول بين المهيمين على الحقل والطامحين في اكتساب مواقع جديدة من خلال إنتاج مواقف مغايرة أو إحداث تجديدات مبتكرة في الأساليب والأشكال أو في الأغراض والموضوعات أو في الأحكام والمقولات، وإذا كان أسلوب الكتابة أو شكل الرواية أو منطوق الحكم البشري أو تأويل النص المقدس هي أمثلة عن المواقف التي ينتجها المؤلفون داخل حقل من الحقول الأدباء والكتاب والعلماء والفقهاء ورجالات اللاهوت⁽²⁾.

ولكن كيف بالإمكان أن تكون الحياة الاجتماعية منتظمة وقابلة للتنبؤ إلى حد بعيد؟ وإذا كانت البنيات الخارجية (الحقول الاجتماعية) لا تفسر الفعل على نحو آلي، فما الذي يجعله يتخذ شكلا معينا؟

يكن جزء من الإجابة في مفهوم "بنية الاستعدادات المكتسبة" (*)، ذلك لأنها آلية مبنية تشغل من داخل الفاعلين على الرغم من أنها لا تتميز حصرا بصفة فردية ولا يحدد وحده السلوكات بشكل كلي، إن بنية الاستعدادات المكتسبة حسب بورديو هو المبدأ المولد للخطط وهو الذي يمكن الفاعلين من مجابهة أوضاع متنوعة جدا، ومن حيث أن هذه البنية نتاج عملية استنباط البنيات الاجتماعية فإن رد فعلها إزاء إثارات الحقول متماسك ومنظم بشكل كبير فهذه البنية ليست متغير إنساني، وإنما هي رحم توليدي مكون تاريخيا و متجذر مؤسسيا، وبالتالي فهي متغير اجتماعي⁽³⁾.

يعتبر مفهوما الحقل الاجتماعي وبنية الاستعدادات المكتسبة مفهوماين علاقيين من حيث أنهما لا يشغلان كلياً إلا بعلاقة أحدهما بالآخر، فالحقل ليس مجرد بنية ميتة أو نسق من الأماكن الفارغة كما تقول بذلك ماركسية "التوسير"، بل هو فضاء من اللعب لا يوجد كما هو بذاته إلا في المدى الذي يوجد فيه لاعبون يدخلونه، أي يؤمنون بالكفاءات التي يمنحها ويلحقونها بغير فتور ويترتب على هذا أن نظرية

¹ - Claude Dubar. La socialisation: construction des identités sociales et professionnelles. 3^e édition, édition Armand Colin, France, sans date, pp 74- 75.

² - علي حرب، أصنام النظرية وأطياف الحرية (نقد بورديو وتشومسكي)، المركز الثقافي العربي، المغرب، 2001، ص 03.

* - بنية الاستعدادات المكتسبة وضعت في مقابل اللفظ اللاتيني "Habitus" الذي يدل على المظهر الخارجي وشكل الهيئة أو على اللباس أو الحالة، الطبع، الاستعداد، وعند بورديو يستعمل اللفظ بناء مفهوما للدلالة على مجموع الاستعدادات الجسدية والذهنية التي تترتب على عملية التنشئة الاجتماعية والتي تجعل من الفرد فاعلا اجتماعيا في إطار حقل اجتماعي، بهذا المعنى بنية الاستعدادات المكتسبة تقابل الحقل حيث تعيس وتشغل بصفتها حيزا في عالم الاجتماعي أوسع وأعد من مفهوم الذات.

³ - بيار بورديو، ج. د. فاكونت، المرجع سابق. ص 20.

ملائمة في الحقل تقتضي بالضرورة نظرية في الفاعلين الاجتماعيين إذ لا وجود للفعل والتاريخ – أي لأفعال تسعى للمحافظة على البنيات القائمة أو على تحويلها - إلا لأن هناك فاعلين ، بل فاعلين يعدون ذوي فعالية و قدرة على التصرف ، وذلك لأنه يتعذر اختزالهم في ما يقصد عادة بمفهوم الفرد ، وبما أنهم أعضاء قد تم تثقيفهم اجتماعيا فإنهم يملكون جملة من الاستعدادات التي تستلزم في آن واحد الميل الطبيعي والقدرة على دخوله والقيام به ، وبالمقابل يبقى مفهوم بنية الاستعدادات المكتسبة ناقصا في غياب مفهوم البنية الذي يفسح المجال للارتجال المنظم لدى الفاعلين(1).

بالتأكيد يمكن أن يقارن الحقل بلعب حيث تتوفر وسائل النجاح أي أوراق رابحة تتغير قوتها حسب اللعب، وكما أن القوة النسبية للأوراق تتغير حسب الألعاب فإن تركيب مختلف أنواع الرأسمال (اقتصادي، ثقافي، سياسي، اجتماعي، رمزي) يتباين كذلك في مختلف الحقول ، بعبارة أخرى ثمة أوراق صالحة في كل الحقول هي الأنواع الرئيسية من الرأسمال لكن قيمتها النسبية من حيث هي وسائل للنجاح تختلف حسب الحقول وحتى حسب الحالات المتتابعة لحقل بعينه، فكل لاعب لديه أكوام من القطع بألوان مختلفة مقابلة لمختلف أنواع الرأسمال التي يمتلكها بحيث أن قوته النسبية في اللعب ، وضعه في فضاء اللعب وأيضا خططه في اللعب ، الضربات التي يقوم بها والتي تعد بهذا القدر أو ذاك مخاطرة ، حذرة ، مناهضة أو محافظة كل هذا يخضع في آن واحد للحجم الكلي للقطع التي لديه ولبنية أكوام القطع ، أي للحجم العام لرأسماله ولبنية هذا الرأسمال، فيورديو وظف مفهوم الرأسمال في نظريته السوسيولوجية المتمثلة في "البنوية الوراثية " كأداة يقارب بها ويدرك من خلالها هذا الصنف من الملكة الذي يكون رهن تصرف الفرد أو الجماعة وكيفية تأثيرها في ظواهر اجتماعية مختلفة(2)، فمن جهة الزيارة المتنوعة للمتاحف بينت وجود سوق ثقافي مختلف أين كل طلب – محدد بقدرته على استقبال الأعمال – يقابل عرض مشكل من الإنجازات الفنية ، والتوازن بين العرض والطلب داخل هذه السوق يتحقق حسب درجة اكتساب الرأسمال الثقافي والذي يأخذ بدوره جزء من فعاليته من الرأسمال المدرسي (حيازة الشهادات المدرسية ، مدة الدراسة... الخ)(3).

في نفس الاتجاه نظريته حول النظام البيداغوجي عالجت العمل البيداغوجي بطريقة اقتصادية بوضع فرضية ارتباط التحصيل الدراسي بالميزات الاجتماعية والدراسية للمتمدرسين ، أي برأسمالهم الثقافي وجملة الطباع المشتركة داخل الطبقة

¹ - بيار بورديو، ج . د. فاكونت، المرجع السابق ، ص ص 20-21.

² - بيار بورديو، ج . د. فاكونت، المرجع السابق ، ص 45.

³ -Jean Pierre Durand , Sociologie contemporaine, Edition VEGOT, 2^{em} édition, Paris, 1997,p269.

الاجتماعية⁽¹⁾،فالتحصيل المختلف للعملية البيداغوجية يعود إلى التوزيع الغير متكافئ للرأسمال اللغوي ذو المردود المدرسي بين الطبقات الاجتماعية،فقيمة الرأسمال اللغوي الذي يملكه كل فرد داخل السوق المدرسي هو نتاج المسافة بين نمط الكفاءة الرمزية المطلوبة من طرف المدرسة والكفاءة التطبيقية للغة المطلوبة من التربية الخاصة بالطبقة الاجتماعية⁽²⁾.

ولقد بين بورديو أن الرأسمال يتمثل في ثلاث أنواع رئيسية : الرأسمال الثقافي ، الرأسمال الاقتصادي ، الرأسمال الاجتماعي.

الرأسمال الاقتصادي:ليس المقصود منه فقط ذلك الرأسمال الناتج من عوامل الإنتاج المختلفة (الأرض ، المصانع ، العمل ، النقود...إلخ) ومجموع الخيرات الاقتصادية للعائدات ولكن أيضا عن طريق نمط الفوائد الاقتصادية خلال مدة معينة ،ويختلف حجم الرأسمال الاقتصادي حسب الأفراد والجماعات كما يختلف حسب المنطق الاجتماعي الذي يقوم بتنظيم هذا الرأسمال ،فالرأسمال الاقتصادي في الاقتصاد

الزراعي -الذي يخضع لمنطق المحاصيل الزراعية - لا يشتغل بنفس الطريقة مع الاقتصاد الرأسمالي الذي يتطلب الحساب المنطقي⁽³⁾.

الرأسمال الاجتماعي:وهو نوع آخر من الرأسمال يرى بورديو بضرورة إدخاله لفهم الحقل الاجتماعي باعتباره سوق ،والذي يحرك نمط من الموارد مرتبط بامتلاك شبكة دائمة من العلاقات الاجتماعية أو الرمزية خاصة من طرف كل فرد مرتبط بهذه الشبكة،الرأسمال الاجتماعي ليس معطى طبيعي وإنما يتطلب تأسيس وحفاظ ينتج إستراتيجية استثمار اجتماعي يتحقق بفضل التبادلات التي تسمح بطريقة تفاعلية من تحويل الأشياء المتبادلة إلى إشارات للمعرفة،إعادة إنتاجها يرتبط بالمؤسسات التي تفضل المبادلات المشروعة رافضة في نفس الوقت المبادلات الغير مشروعة ،وهذا بفضل فرص الالتقاء (المبادلات)، في الأماكن(النوادي)، والعمل الاجتماعي الذي يتطلب كفاءة خاصة لذلك فهو يرتبط باستعدادات مكتسبة⁽⁴⁾،فالرأسمال الاجتماعي هو بعبارة أخرى اجتماع الموارد الحالية والممكنة التي تعود لفرد أو لجماعة من حيث أنهم يمتلكون شبكة دائمة من العلاقات ومن التعارف والاعترافات المتبادلة التي تعد ممأسسة بهذا القدر أو ذاك.

¹ -Pierre Bourdieu, Passeron Jean Claude, La reproduction, Ed de MINUIT ,2^{em} édition, Paris, 1971, p110.

² - Pierre Bourdieu, Passeron Jean Claude,Op-cit, p114.

³ - Jean Pierre Durand, Op-cit, pp 271-272.

⁴ - Pierre Bourdieu,"Le capitale sociale", Acte de la recherche en sciences sociales, N°31, Paris, 1980, pp 2-3.

إضافة إلى أنواع الرأسمال التي تم ذكرها يجب أن يضاف الرأسمال الرمزي " أي ذلك الشكل الذي يرتديه هذا النوع أو ذاك من تلك الأنواع الثلاثة حينما يكون مدركا من خلال مقولات للإدراك تعترف له بالمنطق الخاص "(1).

وهكذا فالموقع والموقف ونظام الإمكانيات وقواعد اللعبة وساحة الصراع ونمط السلطة وتشكيلة رأسمال واستثمار الرهانات هي المفردات التي يمكن أن يفهم من خلالها الحقل المجتمعي على العموم ، وإذا كان هذا شأن الحقل من حيث آليات انشغاله وقوانينه العامة فلكل حقل قوانينه الجزئية وقواعده الخاصة في اللعب ،تماما كما أن لكل حقل رهاناته الذاتية المرتبطة برؤوس أمواله ومصالحه النوعية(2).

من جانب آخر نحاول الاستعانة بالمقاربة النظرية لـ "مارك قرانوفيتز Mark Granovetter" الذي يعتبر من الشخصيات الرئيسية للتخصص الجديد علم الاجتماع الاقتصادي ، و هو تخصص أو تيار بحثي ظهر ابتداء من سنوات الثمانينات من طرف علماء اجتماع اعتبروا أن العلوم الاقتصادية النيوكلاسيكية غير مقنعة ، و بضرورة دراسة النشاطات الاقتصادية مستخدمين اسهامات و مجهودات العلوم الاجتماعية (دراسة العلاقات الملموسة بين الاشخاص و الجماعات)(3). من جهته انتقد قرانوفيتز عدم قدرة الاقتصاد الكلاسيكي على التشخيص الصحيح للإطار المؤسسي الذي تتم بداخله كل التحولات الاقتصادية و يؤسس تحليله على ثلاث نقاط رئيسية 4:

- العمليات الاقتصادية لا تتم بمعزل عن عمليات أخرى من طبيعة غير اقتصادية مثل روح الاجتماع ، الألفة ، المكانة الاجتماعية و السلطة .
- الفعل الاقتصادي – كأبي فعل – مؤسس و لا يمكن تفسيره بأي حال من الاحوال عن طريق معطى فردي بسيط فهو كامن داخل شبكات كم العلاقات الشخصية ، أكثر من ارتباطها بالفاعلين المنعزلين .
- المؤسسات الاقتصادية على غرار المؤسسات الأخرى لا تظهر أتوماتيكيا (تلقائيا) في شكل تحدده الملابس أو الظروف و السياقات الخارجية فهي مشكلة اجتماعية .

¹ - Jean Pierre Durand, op-cit, pp 271-272.

² - علي حرب ، مرجع سابق ، ص ص 31- 32.

³-Michel Grosseti. Mark Granovetter: De la sociologie économique aux science sociale de l'activité économique, [en ligne] , HAL, décembre 2018, p 1, sur: (<https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-01965948>), Le 10/08/2020, à 12:10.

⁴ -Isabelle Huault, Embeddedness et théorie de l'entreprise autour des travaux de Mark Granovetter , [en ligne] Gérer et comprendre , annales des mines ,N°52, France, Juin1998 ,p77, sur:(<http://annales.com/gc/1998/gc06-98/73-86.pdf>), Le10/08/2020 à 16:50.

هذا التحليل جاء في إطار تنظير السوق إنطلاقاً من شبكة العلاقات بين المؤسسات، زبائنها و مناوليها ، وبذلك أصبح قرانوفيتز مرجعاً أساسياً من خلال أطروحة مشهودة حول سوق العمل ، ففي عينة عشوائية من الذين بدلوا وظائفهم المهنية و التقنية و الادارية حديثاً و يعيشون في إحدى ضواحي بوسطن سأل قرانوفيتز الذين وجدوا وظيفة جديدة لهم كم مرة رأوا الشخص الصلة خلال الفترة التي نقل إليهم فيها المعلومات المتعلقة بالوظيفة ، انطلق قرانوفيتز من فكرة أولية أن أولئك الذين تربط المرء بهم روابط قوية هم من لديهم الدافع الأكبر إلى مد يد العون و تقديم المعلومات عن الوظيفة ، لكن الحجج البنيوية التي قدمها قرانوفيتز تعارض هذا الدافع الأكبر ، يرى أن أولئك الذين تربطنا بهم روابط ضعيفة يزيد احتمال أن تكون حركتهم في دوائر مختلفة عن دوائرنا تكون لديهم تالياً إمكانية الوصول إلى معلومات مختلفة عن تلك التي نتلقاها⁽¹⁾.فالباحثون عن العمل يفضلون استخدام المعلومات المستقاة عن طريق الاتصالات الشخصية أكثر منها عن طريق الأطر الرسمية، فنوعية الفعل المحلل لم يتشكل عن طريق السلوكات المنطقية التي تعظم الفائدة بل كان عن طريق تمثلات الفاعلين تجاه شبكة العلاقات⁽²⁾. تمتاز شبكة العلاقات ذات الروابط الضعيفة حسب قرانوفيتز بأن التفاعل بين الأطراف فيها قصير زمنياً، ضعيفة عاطفياً نقص في الثقة و التعاون المتبادل ، وهذه الشبكات عادة ما تنشأ من مصادر أقل احتكاكاً ، وهذا عكس الروابط القوية التي هي نتاج الثقة و التي تعطي الحماية أكثر ، فالشبكات ذات الروابط الضعيفة تسمح بالوصول إلى المعلومات التي توجد خارج الشبكات الاجتماعية العائلية⁽³⁾

أبحاثه الأخيرة تركز على بعض الاسئلة الأساسية التي تبين أهمية نظرية قرانوفيتز في اثرها نظرية المؤسسة : لماذا نلاحظ ان هناك علاقات ذات طبيعة تعاونية ما بين المؤسسات ؟ ما هي الانماط الواقعية التي تتشكل على أساسها المؤسسات و جماعات الاعمال ، ما مدى انسجام هذه الشبكات الاجتماعية ؟ و ما نوع الهياكل المتمخضة عنها ، كيف و لماذا لا يتحرك المقاولون كأفراد و يتشاركون في هويات كبيرة كالمؤسسات الاقتصادية و الجماعات الصناعية⁽⁴⁾.

هدف قرانوفيتز لم يكن إهمال تحليل النظرية الاقتصادية ، بالعكس فذلك يتعلق بالبحث عن التحليل الاقتصادي كما هو و " وضعه في اطار أكثر اتساعاً " كذلك فإن

1 - مارك غرانوفيتز، قوة الروابط الضعيفة ، تر نائر ديب ، [على النت] عمران للعلوم الاجتماعية، العدد 26، المجلد 7، خريف 2018، ص 146، على(<https://omran.dohainstitute.org/ar/Issue026/Pages/art6.aspx>) يوم : 10 / 2020/08 على الساعة 17:11.

2 - Isabelle Huault , Op-cit,p 77.

3 - Carole MARTI. L'importance des liens faibles dans les entreprises artisanales: l'exemple d'Internet pour le partage et la réutilisation des connaissances, [en ligne],. Revue internationale P.M.E., 19 (3-4), 137-145.sur:(<https://doi.org/10.7202/1008504ar>), Le 11/08/2020 à 10:50.

4 - Isabelle Huault,Op-cit, p73.

سوسولوجيا اقتصادية صافية لا تلغي كليا كل ما هو صحيح في جعبة المنطق الاقتصادي ، بل ترفض طغيان التحليلات ذات الخيار العقلاني التي تفتقد إلى علاقة مع كل ما هو سوسولوجي. ينادي قرانوفيتز بالعودة إلى مختلف شبكات القراءة للظواهر الاجتماعية و الاعتماد على مختلف مقاربات الفعل الاجتماعي ، بالتنسيق و إنشاء المؤسسات الاقتصادية، ففي مؤلف له حول " زوال العائدات " 1981 ناقش الطريقة التي يمكن من خلالها أن تتلاقح الافكار الاجتماعية والاقتصادية لتطوير القوة التحليلية لبعض المفاهيم ، فالهدف ليس إلغاء رشادة الفاعلين و لكن الاخذ بالحسبان أيضا عناصر تحليلية وصفية متعددة متعلقة بالعوائد كالبنية الاجتماعية للجماعات العمالية ، الشبكات العلائقية الشخصية ، طبيعة المهنة ، حلقات المعلومات ، تنظيم جماعات المصلحة ، مناطق النفوذ و السيطرة ، و ديناميكية استعمال السلطة(1).

المبحث الثالث:الاطار المنهجي للدراسة

أولاً: المنهج المتبع : إن البحث العلمي بصفة عامة وفي علم الاجتماع بصفة خاصة يلزم الباحث التقيد بجملة من الخطوات أو النقاط والتي هي بمثابة بديهيات أو مسلمات يجب الانطلاق منها للوصول إلى النتائج المرجوة ،ومن هذه البديهيات "المنهج العلمي" . إن الباحث ليس مخير في اختيار منهج دون الآخر ، وإنما طبيعة الموضوع والموارد المتوفرة والأهداف المسطرة هي التي تفرض المنهج الذي يتبعه الباحث ، ولما كانت دراستنا تبحث في طريقة انشاء المقاول الجزائري للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الجزائر (بيرج بوعريريج تحديدا) وعن الأسباب (الخفية الاجتماعية والسياسية-المؤسسية و المعرفية-الفكرية) التي ساعدت هذا الفاعل في عملية الانشاء ، فإننا استعملنا المنهج التفسيري الذي يسعى إلى إبراز الظواهر المرتبطة ببعضها البعض(2).

ولكن لبلوغ الظاهرة وتفسيرها احتجنا إلى وصف هذه الظاهرة وتحليلها من حيث الخصائص التي تميزها والعوامل التي تدفع لها ، ولهذا استعنا بالمنهج الكمي الذي يقوم على دراسة الظاهرة كما توجد في الواقع ، ويهتم بوصفها وصفا دقيقا ، ويعبر عنها كميًا ، فالتعبير الكمي يعطينا وصفا رقميا يوضح مقدار الظاهرة و حجمها و اتجاهها ، و هذا بالاعتماد على تقنيات البحث الكمية (الاستبيان) في جمع المعطيات، ومن ثم تصنيفها و ترتيبها من خلال التقنيات الاحصائية ، كخصائص العينة و التوزيع حسب الفئات و العلاقة بين المؤشرات و المتغيرات. نظرا لتعدد الظاهرة موضوع الدراسة و الحرص على الوصول إلى نتائج مقنعة ارتئنا الاستعانة بالمنهج الكيفي و هذا باستخدام تقنية المقابلة التي تضمن جمع

1 - Isabelle Huault, Op-cit, p 77.

2 - موريس أنجرس ، منهجية البحث العلمي في العلوم الانسانية - تدريبات عملية ، دار القصة ، تر: بوزيد صحراوي وآخرون ، الجزائر ، 2004 ، ص 78 .

معطيات نوعية تحليلها يساعد على تفسير و فهم ما عجزنا عنه من خلال المنهج الكمي.

ثانيا: تقنيات جمع المعطيات

طبيعة المنهج والمسعى الذي يتبعه البحث (التحقق من الفرضيات البحث وفحص الترابطات التي توحي بها هذه الفرضيات) فرضت علينا استخدام تقنية الاستمارة " التي تركز على طرح سلسلة من الأسئلة على مجموعة من المستجوبين تكون في الغالب ممثلة لمجتمع إحصائي معين ،تتصل هذه الأسئلة بأوضاع المستجوبين الاجتماعية والمهنية والعائلية ،وبآرائهم ومواقفهم من آراء أو رهانات إنسانية واجتماعية وبتوقعاتهم ،وبمستوى معرفتهم أو وعيهم بالنسبة لحدث أو مشكلة ، أو أي نقطة أخرى تهم الباحثين " (1).

استعنا بالاستمارة في هذه الدراسة كتقنية رئيسية ، ل طرح أسئلة مباشرة على الأفراد (منشئي المؤسسات) بطريقة موجهة ، ذلك أن صيغ الإجابات تحدد مسبقا (حسب توقع الفرضيات) والتي ستؤول في النهاية إلى معطيات كمية يتم معالجتها إحصائيا ، وقد اقتضت الفرضيات تقسيم الاستمارة إلى خمسة محاور من الأسئلة ، وهذا بعد الرجوع إلى الإطار النظري للمتغيرات الواردة في هذه الفرضيات و التعريفات الاجرائية للمفاهيم:

- المحور الاول البيانات الشخصية :يضم 6 أسئلة

- المحور الثاني الرأسمال الاجتماعي العائلي : يضم 26 سؤال.

- المحور الثالث الرأسمال السياسي – المؤسساتي : يضم 12 سؤال

- المحور الرابع الرأسمال الفكري : يضم 11 سؤال

- المحور الخامس انشاء المؤسسة : يضم 28 سؤال

ولفهم الظاهرة وتشخيصها تشخيصا دقيقا حرصنا على التغطية الحسنة كما ونوعا للمعطيات ، ارتأينا تعميق البحث مع بعض منشئي المؤسسات (وهم الذين استسهلوا و أبدوا استعدادا لذلك) ولتحقيق هذا الغرض استعنا بتقنية المقابلة" التي تعني إجراء عملي للبحث يستعمل عن طريق الاتصال المباشر من أجل الحصول على معلومات ،ومن أجل هدف محدد " (2) ، وقد راعينا على أن تكون الأسئلة بطريقة مفتوحة

¹ - ريمون كيفي، لوك فان كمنهود. مرجع سابق ، ص 276.

² - Madeleine Grwitz. Méthodes des sciences sociales, éd Dalloz, France ,5^{me}éd, 1989, pp694-695.

ومرنة جدا ،كما تجنبنا الأسئلة الكثيرة والدقيقة للغاية(1)، حيث أجرينا 8 مقابلات ، وقد قسم دليل المقابلة بالإضافة إلى البيانات الشخصية إلى ثلاث محاور : الأول الرأسمال الاجتماعي العائلي ،الثاني الرأسمال السياسي - المؤسساتي أما المحور الثالث للرأسمال الفكري ، كما هو موضح في الملحق رقم:2

ثالثا : مجالات الدراسة:

1- المجال البشري:

تم تطبيق الدراسة على مجتمع المقاولين المنشئين لمؤسساتهم في القطاع الجغرافي لولاية برج بوعريرج ، وقد تم ضبط مجتمع الدراسة استنادا إلى احصائيات مارس 2016 المتوفرة على مستوى مديرية الصناعة والمناجم لولاية برج بوعريرج حيث تم احصاء 12344 مؤسسة.

- عينة الدراسة:

نظرا للأهمية البالغة التي تكتسبها العينة في البحوث الاجتماعية والمتمثلة في قدرتها على تمثيل المجتمع الكلي واختصار الجهد والوقت الذي يبذله الباحث ،ونظرا لتعدد أنواعها،واقضاء كل بحث لعينة بعينها فإننا رأينا اختيار طريقة العينة النمطية التي "يتم التركيز فيها على بعض الصفات النمطية لمجتمع البحث يوجه على اساسها اختيار عينة الدراسة"(2) ومن هذا المنطلق فإن اشكالية الدراسة والفرضيات ومجموع المفاهيم المستعملة فرضت علينا التدخل واختيار نمط المؤسسات التي تتوفر فيها هذه المعايير، و اهمال المؤسسات التي لا تستوفي هذه المعايير (مفهوم الانشاء يقتضي المقاول المنشئ و يقتضي سن محدد للمؤسسة ، مفهوم الابتكار يقتضي اختيار المؤسسات ذات النشاط الذي يعتمد على الابتكار كالمؤسسات الصناعية...).

وعليه تم اختيار نمط المؤسسات (وحدات العينة) وفق المعايير التالية:

ميدان النشاط : اختبار الفرضية الثالثة المتعلقة بمفهوم الابتكار اقتضى منا التعامل مع المؤسسات(*)التي تنشط في المجالات التالية : صناعة الحديد والمواد المعدنية ،

¹ - ريمون كفي، لوك فان كمينهود،المرجع نفسه ، ص85.

² - سعيد سبعون ، حفصة جرادى. الدليل المنهجي في اعداد المذكرات والرسائل الجامعية في علم الاجتماع.دار القصة ، الجزائر ، 2012 ، ص 148.

(*) هي المؤسسات التي يسمح لها بالترشح لجائزة الابتكار التي تنظمها وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنويا ، والتي تخضع للتعريف المعلن في القانون رقم 01-18 في 17 رمضان 1422 الموافق لـ : 12 ديسمبر 2001 المتعلق بقانون ترقية المؤسسة الصغيرة والمتوسطة خاصة الاحكام : 4،5 ، 6 ، 7 و 8 هذه المؤسسات يجب أن يكون نشاطها في الصناعة أو الخدمات المتعلقة بالصناعة ، منها تكنولوجيا الاعلام والاتصال . للاستزادة أكثر انظر :

Ministère de l'industrie et de mines , Direction générale de la pme. (Décret exécutif n°08-323 du 14 Chaoual 1429 correspondant au 14 octobre 2008) édition 2016.objectifs , condition de participation et questionnaire. Sure internet (http://www.mdipi.gov.dz/IMG/pdf/manuel_PNI-PME2016-2.pdf)

مواد البناء ، كيمياء البلاستيك ، الصناعات الغذائية ، الصناعة النسيجية ، صناعة الجلود والأحذية ، صناعة الخشب الورق والطباعة ، صناعات متنوعة.

سنة بداية النشاط : مفهوم الانشاء اقتضى منا التعامل مع المؤسسات التي لا تقل مدة نشاطها عن سنتين ولا تزيد عن ست سنوات وهي فترة نراها مناسبة لتقييم عملية الانشاء ، فهي ليست بالقصيرة (مؤسسات بدأت تتواجد في السوق فعليا)، و ليست بالطويلة(تسمح لنا الاتصال بالمنشئ (le créateur). هذا المعيار اقتضى منا أيضا اهمال المؤسسات التي استأنفت نشاطها بعد التوقف لمدة معينة. انطلاقا من هذه الخصائص والمعايير كان حجم العينة 98 مؤسسة ، لكن طبيعة ميدان الدراسة (عدم تقيد المؤسسات بالنشاط في المكان المصرح به لدى المصالح المختصة و التي اعتمدنا على احصائياتها في سحب عينتنا) و عدم استجابة البعض للإجابة على الاستمارة ، و عدم تمكننا من استرجاع البعض الآخر أدى ذلك إلى تقلص حجم عينتنا إلى 82 وحدة وكانت موزعة على النحو التالي:

الجدول رقم(3): توزيع مفردات العينة حسب قطاع النشاط

النسبة	التكرار	التكرار والنسبة نوعية النشاط
17,07%	14	صناعة الحديد والمواد المعدنية
21,95%	18	مواد البناء
3,66%	03	الالكترونيك
20,73%	17	كيمياء البلاستيك
18,29%	15	الصناعات الغذائية
10,98%	09	الصناعة النسيجية
7,32%	06	صناعة الخشب الورق والطباعة
100%	82	المجموع

الجدول رقم (4): توزيع مفردات العينة حسب نوع المؤسسة (عدد العمال)

النسبة	التكرار	التكرار والنسبة نوع المؤسسة
%59,76	49	المؤسسة المصغرة من 01 إلى 09 عمال
%28,05	23	المؤسسة الصغيرة من 10 إلى 49 عامل
%12,19	10	المؤسسة المتوسطة من 50 إلى 249 عامل
%100	82	المجموع

الجدول رقم (5): توزيع مفردات العينة حسب مدة النشاط

النسبة	التكرار	التكرار والنسبة مدة النشاط
%13,41	11	سنتين
%23,17	19	ثلاث سنوات
%35,37	29	أربع سنوات
%17,07	14	خمس سنوات
%10,98	09	ست سنوات
%100	82	المجموع

2- المجال المكاني (الجغرافي) للدراسة:

تتمركز المنطقة الصناعية بولاية برج بوعريريج في 12 مقر نشاط صناعي ، وتعتبر المنطقة الصناعية لمقر الولاية أهم قطب صناعي بالولاية ، أين يلاحظ وجود مصانع ذات بعد قاري وجهوي، وكذا وحدات صناعية صغيرة خاصة ، وهذه المنطقة تشهد اكتظاظا في مساحتها مما تطلب توسعتها وذلك بإنشاء منطقة صناعية أخرى بـ "مشنة فاطمة" تتربع على مساحة قدرها 400 هكتار ، أما باقي النشاطات الصناعية الأخرى فتتمارس في مناطق نشاطات عبر الولاية ، وتقدر المساحة الإجمالية والمهياة والموضوعة تحت تصرف المستثمرين بـ 260 هكتار⁽¹⁾.

تتم الدراسة على مستوى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنشط في القطاع الجغرافي لولاية برج بوعريريج والجدول الموالي يبين توزيع مفردات العينة على حسب البلديات التي تنشط فيها:

(1) - عيسات العربي، براهيم السعيد. "مساهمة المناطق الصناعية في التخفيف من البطالة بالجزائر دراسة حالة المنطقة الصناعية برج بوعريريج" ، ملتقى دولي حول: إستراتيجية الحكومة في القضاء على البطالة وتحقيق التنمية المستدامة ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، جامعة محمد بوضياف المسيلة ، 15-16 نوفمبر 2011، ص 13.

الجدول رقم (6): توزيع المؤسسات حسب البلديات التي تنشط فيها

النسبة	التكرار	التكرار والنسبة مكان النشاط
56,09%	46	برج بوعريريج
4,88%	04	راس الوادي
6,09%	05	المنصورة
3,65%	03	اليشير
6,09%	05	برج الغدير
1,21%	01	الحمادية
1,21%	01	بليمور
9,75%	08	مجانة
3,65%	03	حسناوة
2,43%	02	خليل
3,65%	03	العناصر
1,21%	01	الرابطة
100%	82	المجموع

3- المجال الزمني للدراسة:

تم تسجيل الدراسة خلال السنة الجامعية 2011/2010 بإشكالية مبدئية ، والتي تم تنقيحها لاحقا بعد الاطلاع جيدا على الاطر النظرية للموضوع ، والرجوع إلى الدراسات السابقة ، توازيا مع ذلك كانت لنا بعض الخرجات الميدانية إلى بعض المؤسسات و الاجهزة التي تُعنى برعاية انشاء المؤسسات ومتابعة سيرها على غرار مشتلة و حاضنة المشاريع على مستوى ولاية برج بوعريريج ، مديرية الصناعة والمناجم ، والقيام بمقابلات على مستوى هذه المؤسسات (مقابلة مع مدير المشتلة ، مكون على مستوى الحاضنة ،مقابلة مع بعض أصحاب المشاريع ، رئيس مصلحة الاحصاء بمديرية الصناعة والمناجم) فهذه المقابلات تصورا عن الظاهرة كل ذلك تتخلله المناقشات مع بعض الاساتذة و الزملاء في الاختصاص و الذين بدورهم اثروا الموضوع خاصة من الناحية النظرية كل ذلك تمخض عنها تعديل وضبط الاشكالية و الفرضيات و التي تم تمحيصها من طرف المشرف. عرفت بعد ذلك الدراسة سيرا متذبذب و هذا نتيجة بعض الظروف المتعلقة بالطالب الباحث ، مع بداية 2016 يتم استئناف الدراسة خاصة من الناحية الميدانية ، حيث حصلنا على احصائيات حول مجتمع البحث (المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنشأة و التي تنشط على مستوى ولاية برج بوعريريج و هذا في مارس 2016 ، بالموازاة مع ذلك قمنا بتحضير و تصميم التقنية الرئيسية لجمع المعطيات (الاستمارة) ، وبعد ضبطها و تنقيحها من

طرف المشرف تم تطبيقها على العينة المسحوبة من المجتمع الاصيلي وهذا بتاريخ 2016/06/25 ، استمرت العملية إلى غاية شهر ديسمبر (استغرقت العملية مدة طويلة بالنظر إلى عدد مفردات العينة ، و هذا يدل على الصعوبات التي واجهتنا للتواصل مع مفردات العينة و في توزيع و استرجاع الاستثمارات ، حيث يتم تأجيل استرجاعها في كل مرة و يضرب موعد جديد لاسترجاعها و الاسباب منشئ المؤسسة غير موجود ، ضياع الاستثمارة و يتم تعويضها باستمارة اخرى ، رفض منشئ المؤسسة الاجابة...).

بعدها انتقلنا إلى تصميم دليل المقابلة و بعد تصميمه ثم تنقيحه من طرف الاستاذ المشرف بدأنا تطبيقه مع بداية شهر فيفري . استغرقت العملية أربعة أشهر و هذا لان إيجاد و اقناع المبحوثين استغرق وقتنا (استعنا في هذه الحالة ببعض العلاقات الشخصية في الوصول إلى هؤلاء لإقناعهم و اعطائهم ضمانات بان تصريحاته التي يدلون بها ستحظى بالسرية ، و أن المعطيات لا تستخدم إلا لأغراض البحث العلمي) كما اننا وجدنا صعوبة في ضبط مواعيد اجراء هذه المقابلات .

بعدها فرغنا من جمع المعطيات توجهنا لتفريغها بدأنا بتفريغ بيانات الاستثمارة مع بداية شهر جويلية 2017 حيث استخدمنا نظام الحزم الاحصائية SPSS نسخة 22 ، ومنها تم نقل المعطيات إلى الجداول البسيطة والمركبة ، أما بيانات المقابلات هي عبارة عن ست تسجيلات صوتية و نصين من رؤوس الاقلام (اين لم يسمح لنا باستخدام المسجل الصوتي) استمعنا لهذه التسجيلات واطلعنا على النصين و بالموازاة مع قراءة الجداول نقوم باستخراج الافكار المهمة من المقابلات لكي ندعم بها قراءة الجداول. بعد استخلاص نتائج الفرضيات صغنا الاستنتاج العام لإشكالية الدراسة وفرضياتها مقارنة بالدراسات السابقة و على ضوء المقاربة النظرية المتبناة في البداية.

الفصل الثاني

الثاني:

المقاولاتية و إنشاء المؤسسة

- تمهيد

المبحث الأول : المقاولاتية كميدان بحث

المبحث الثاني: مراحل و أنشطة انشاء المؤسسة

المبحث الثالث : العوامل المساعدة على انشاء المؤسسة

- خلاصة

تمهيد :

نحاول من خلال هذا الفصل عرض أهم العناصر النظرية المتعلقة بظاهرة المقاولاتية و إنشاء المؤسسة حيث نستهل ذلك بتحديد مفهوم المقاولاتية ، ثم نعرض على المقاولاتية كميدان بحث نقدم فيه أهم الاسهامات النظرية في هذا المجال ، بعدها نقف عند مراحل و أنشطة إنشاء المؤسسة كما يتصورها المختصون في ذلك ، و أخيرا و لتوضيح الرؤية اكثر نتحدث عن أهم العوامل المساعدة على انشاء المؤسسة.

المبحث الأول :المقاولاتية كميدان بحث:

يقصد بمفهوم المقاولاتية ضمن الاختصاصات العلمية أحيانا فضاء (بيئة) انشاء المؤسسة ، وأحيانا أخرى إلى المقاول عينه ، روح المقولة أو الفعل المقاولاتي ونتائج هذا الفعل (المنظمة التي تم انشاؤها أو استأنفها أو تحويلها). بالنسبة لـ "مرشسناي" Marchesnay المقاولاتية تعني التحقيق المباشر لروح المؤسسة ، أو ارادة الدخول في مجال الاعمال.

إن المقاولاتية في جذورها تعود إلى حالات متعددة يصعب على الباحث في مجال واحد تحديد مفهومها ، فمن العبث الاكتفاء بتعريف واحد و بسيط للمقاول لأن المقاولاتية كظاهرة اجتماعية تتغير من سياق لآخر ، كما أنها لا تقتصر على المؤسسة الاقتصادية بل تمس كل أنواع المنظمات ذات غاية مجتمعية ، كما أن غاية المقاولاتية لا تقتصر على الارباح بقدر ما تكون ذات غاية شاملة مرتبطة بالقطاع العام أو بالتنمية الشاملة ، الثقافة ، الفن وهذا عن طريق المنظمات غير الربحية .إن الاستقلالية القانونية و الاقتصادية هي على حد تعبير " باتيرالPaturel" ليست معيارا أساسيا للمقاولاتية هذا ما طرح مفاهيم جديدة كمفهوم المقاولاتية الاكاديمية Acadépreneuriat⁽¹⁾.

لكن بالمقابل يمكن الاستعانة بمجموعة من المفاهيم الاخرى التي نظر إليها الباحثون على انها مرادفة لمفهوم المقاولاتية وتعنيه أو بمثابة عناصر تحديدية تساعد في تحديد مفهوم هذه الظاهرة المعقدة ، على العموم بإمكاننا تحديد جانب أو عدة جوانب مركزية من طرف الباحثين المنتمين لنفس التخصص ، حتى التخصصات الفرعية تبدو أنها تفضل عامل أو عدة عوامل تعريفية لهذا المجال كما يوضحه الجدول التالي⁽²⁾:

¹ - Raouf Jaziri "Une vision renouvelée des paradigmes de l'entrepreneuriat : Ver une reconfiguration de la recherche en entrepreneuriat" , [en ligne] , Entrepreneuriat et Entreprise: nouveaux enjeux et nouveaux défis, , Gafsa, Tunisie. Apr 2009,P1, sur:(<https://hal.inria.fr/hal-00829206v1/document>)le 13/08/2020 à 12:48.

² - Brahim Allali , op-cit,p18 .

الجدول(7) : العناصر التعريفية للمقاولاتية حسب التخصص الاصلي للباحثين

التخصص الأصلي للباحث	الجوانب المفتاحية للتعريف
الاقتصاد	التجديد
السلوك الانساني	الابداع الصبر الصلابة(الصمود) النفاذية القيادة
تسيير العمليات	إدارة وتسيير الموارد
المالية	إدارة وتسيير المخاطر
التسيير	السداد التنظيم استعمال الموارد
التسويق	اكتشاف الفرص
نظام المعلوماتية	جمع وتسيير المعلومات تسيير علاقات الشبكات

*source: Brahim Allali , op-cit,p18 .

أمام صعوبة تحديد مفهوم المقاول يبقى على الاقل و بشكل ضمني على هؤلاء الاتفاق و الإلتزام منهجيا على تحديد مفهوم المقاول ضمن طروحاتهم النظرية و أعمالهم البحثية الميدانية حسب التخصص الذي ينشط فيه كل واحد من هؤلاء. من جهة أخرى نجد أن الولع غير المسبوق الذي تعرفه البحوث في مجال المقاولاتية وجه بعض الباحثين للحديث عن البراديغم (شان و فانكترمان Shane et Venkataraman 2000 ، فارسترايت و فايول Verstraete et Fayolle 2004 ، باتيرال Paturel 2005 ، مسقم Messeghem 2006) ، فميدان المقاولاتية تطور بشكل واسع وبطريقة تناوبية من طرف باحثين أنجلوسكسون و فرانكفون ، لذلك لا يمكن اختزالها في براديغم واحد لتحديد معالمها المختلفة ، و هو ما يوجب قراءة متعددة البراديغمات مع توضيح التكاملية بين هذه البراديغمات ، لهذا الغرض اقترح فارسترايت و فايول أربعة براديغمات بارزة:(1)

أولا : استغلال الفرصة:

ظهر هذا البرايغم مع المدرسة النمساوية ، لكنه برز أكثر في مجال المقاولاتية مع كل من " سكوت شان " و " كترمان" اللذان يعرفان المقاولاتية على أنها " البحث المستفيض في كيف ، من طرف من ، وما النتائج المتوصل إليها ، كيف قدرت واستغلت الفرصة لخلق السلع و الخدمات "(2). أما "كاسون Casson" يعرف

1 - Raouf Jaziri. op-cit, p5.

2 - Ibid. p 8.

الفرص بأنها السلع أو الخدمات ، المواد أولية والطرق التنظيمية الجديدة التي يمكن عرضها وبيعها بأسعار تنجر عنها فائدة⁽¹⁾.

يركز أصحاب هذا الاتجاه على الفرد القادر على اكتشاف موارد ذات قيمة هينة ، يستغلها ويعيد بيعها على شكل سلعة أو خدمة ذات قيمة عالية ، يمكن أن تكون الفرصة أيضا عبارة عن معلومة جديدة تستغل اذا ما توفر لمستغلها احد هاذين الشرطين : حيازة معارف مكملة لهذه المعلومة والتي تسمح باكتشافها ، أو امتلاك الفرد لممتلكات معرفية لإثرائها ، فامتلاك هذه المعلومة يخلق فعالية أو رؤية مقاولاتية هي بمثابة مشروع استثماري لهذه الفرصة.

كما يوجد أيضا حسب دريكر Drucker مصادر أخرى للفرصة⁽²⁾ :

- الفرص المتواجدة في الاسواق كثمرة لعدم الكفاءة الناتجة عن تناظر المعلومة أو عدم امتلاك التكنولوجيا اللازمة لتلبية الحاجات الغير مشبعة.
- الفرص الناتجة عن التغيرات الخارجية في المجالات الاجتماعية ، السياسية ، الديموغرافية والاقتصادية .
- الفرص الناتجة عن الابتكارات والاكتشافات والتي تولد معارف جديدة.

ثانيا : انشاء التنظيم:

هذا البراديجم يتطلب تحديد لمفهوم المنظمة ، وهذا الاخير بالنسبة للبعض هو مرادف للهوية (مثال المنشأة) ، أما بالنسبة للبعض الآخر يضم الديناميكية التي تؤدي إلى ظهور الهوية ، إذن الديناميكية (الفعل التنظيمي) يؤدي بنا للإعتراف بأن المنظمة (الهوية) تتولد من الظاهرة المقاولاتية ، هذه المقارنة لها اهمية كبيرة للباحثين خاصة الامبريقيين منهم فيما يخص تحديد المفاهيم ، فعلى سبيل المثال هناك اختلاف بين انشاء المؤسسة و انشاء تنظيم ، و البعض يفضل استعمال مفاهيم اخرى كاستخدام الظهور أو البروز التنظيمي عند "وليام غرتنر *William Gartner*" ⁽³⁾ ، هذا المفهوم ينطبق على ظاهرة تتمز بالتفاعلية بين عدة عناصر كالخبرة ، التصورات والافكار التي لها معنى في إطار توليفة جديدة .

¹⁻ Leghima Amina et Djema Hassiba , « PME et innovation en Algérie : limites et perspectives »,[en ligne] ,Marché et organisations, L'Harmattan , 2014/1 N° 20, France ,p. 77, sur: (<http://www.cairn.info/revue-marche-et-organisations-2014-1-page-73.htm>) le 27/09/2016 à 15:01.

²⁻ Raouf Jaziri. op-cit,p p 8-9.

³⁻ Thierry Verstraet et Bertrand Saporta."Création d'entreprise et entrepreneuriat", Collection de la recherche à la pédagogie, dirigé par Gilles Paché ,[en ligne] ,les édition LADREG ,France, janvier 2006, p 98, sur: (<http://www.adreg.net>), le 27/ 09/ 2016 à 15:16.

أما "تيري فارسترايت Thierry Verstraet" يرى أن المقاولاتية هي ظاهرة تؤدي إلى خلق تنظيم من طرف شخص أو عدة أشخاص اجتمعوا لهذا الغرض ، فحسب فارسترايت المقاول هو منشأ تنظيم ، والمقاولاتية هي بمثابة ديكالكتيك (جدل) بين المقاول والتنظيم ، اذن دراسة المقاولاتية لا يكون في اطار تحليلي للتنظيم ، بل يتطلب نظرة نسقية تجمع الفعل والنتائج المترتبة معا⁽¹⁾.

غير أن هذا الاتجاه يشوبه بعض الغموض الذي يدفعنا لطرح التساؤل التالي : هل اكتشاف فرصة أو الوصول إلى ابتكار دون اللجوء إلى خلق مؤسسة جديدة (أي ناجم عن مؤسسة قائمة أو على مؤسسة استأنفت نشاطها) يمكن أن نقول أننا أمام ظاهرة مقاولاتية أم لا. من جهة أخرى ومثل ما بينه "برويا Bruyat" أن النتائج المترتبة عن خلق المؤسسات متفاوتة سواء بالنسبة لشدة التغيير بالنسبة للفرد أو بالنسبة إلى أهمية القيمة المقدمة⁽²⁾.

إن هذا الاتجاه بالغ في اختزال دور المقاول في عملية بعث أو إنشاء مؤسسة جديدة، لأن الانشاء هو سيرورة لا يمكن حصر بدايتها ظهور فكرة الانشاء ، الانشاء القانوني ، بداية الانتاج ، أو بداية تسويق الشحنات الاولى من الانتاج... ، كما أننا لا يمكننا الحكم على أننا أمام فعل مقاولاتي بمجرد انشاء المؤسسة ، فهذا الحكم يحتاج إلى تعمق أكثر بالنظر إلى ما ينتظر هذه المؤسسة من تحديات أمام السوق للبقاء والاستمرار ، وهذا هو لب النشاط و الفعل المقاولاتي (استمرارية المؤسسة وتطويرها)

ثالثا - حوار ثنائية : الفرد / خلق القيمة:

هذا البراديجم يحدد المقاولاتية كظاهرة أو سيرورة مولدة أو منتجة للقيمة سواء كانت فردية ، اقتصادية أو اجتماعية . اذن المقاولاتية هي المنتجة دائما للثروة ومناصب العمل للأمة او القيمة المضافة ، لذلك نجد أن الرهانات الاقتصادية والاجتماعية لطالما عول عليها من طرف المقاولاتية ، فالعديد من الدراسات تؤكد على أن هناك علاقة وطيدة بين المقاولاتية والنمو (التطور) الاقتصادي في العديد من الدول، بدوره "غارتنر" كشف امبريقيا عن أن خلق القيمة هو موضوع متجذر في المقاولاتية ، أما في الادبيات الفرانكفونية "برويا" اهتم بذلك في رسالة الدكتوراه التي فتحت المجال لأعمال ودراسات لاحقة ، يرى أن حقل المقاولاتية متجذر في العلاقة التي

¹- Leghima Amina et Djema Hassiba , op cit ,p 77.

²-Alain Fayolle .Introduction à l'entrepreneuriat , op-cit, p 24.

ترتبط شخص والقيمة المضافة التي جاء بها هذا الاخير⁽¹⁾. بالنسبة لـ " برويا " المقاولاتية هي عبارة عن علاقة حوارية Dialogique بين الفرد وخلق القيمة المضافة لإي إطار ديناميكية تغييرية مزدوجة للفرد والمحيط المعني بخلق القيمة الجديدة ، ويخلص "برويا Bruyat " للتأكيد أن " الجانب العلمي في حقل المقاولاتية هو حوار الثنائية فرد/ خلق القيمة "⁽²⁾.

رابعا : الابتكار(التجديد):

هذا البراديغم هو الاكثر قدما في مجال المقاولاتية ، والذي ظهر مبكرا في فكر الاقتصادي النمساوي "شمبيتر Joseph Schumpeter" المقاول بالنسبة لهذا المفكر له دور منفرد وضروري في تطور النظام الاقتصادي الحر ، جوهره يقوم غالبا على احداث القطيعة ، إنشاء المؤسسات ، مناصب العمل ، تجديد و اعادة بناء النسيج الاقتصادي.

"فردريك فان هاك Friedrich Von Hayek" يميز بين نوعين من المعرفة التي تنتج الابتكار : المعرفة العلمية ، والمعرفة العامة الشائعة (الميدانية) ، الرؤية الشمبيترية تركز على المعرفة العلمية ، في حين نجد أن "ألتر Norbert Alter" يهتم بالابتكار العام الناتج عن مجموع الفاعلين داخل المنظمة ، هؤلاء الفاعلون يملكون معرفة أو خبرة خاصة مستوحاة من التعامل مع الواقع في زمان معين ، هذه المعارف التي تكون في الغالب ضمنية بإمكانها المساهمة في ظهور ابتكار صريح ، أصيل وفعال⁽³⁾.

في هذا البرديغم يتعلق الابتكار بإنتاج سلع جديدة ، طرق جديدة للإنتاج ، اكتشاف أسواق جديدة أو مصادر جديدة للمادة الاولية ، يمكن أن نلاحظ على هذا المستوى أن هناك علاقة مع فكرة انشاء قيمة جديدة ناتجة عن هذا النوع من الابتكار التطبيقي داخل تنظيم جديد.

إضافة إلى هذه البراديعمات الاربعة صنف "ربرت باتيرال Robert Paturel" ثلاثة أخرى وأضاف واحدة هي :

¹-Thierry Verstraete, Alain Fayolle, « Paradigmes et entrepreneuriat », *Revue de l'Entrepreneuriat*, [en ligne], Académie de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation , 2005/1 (Vol. 4), France, p 39, sur: (<http://www.cairn.info/revue-de-l-entrepreneuriat-2005-1-page-33.htm>), Le 27/09/2016 à 17:08.

²- Amina Omrane et al., « Les compétences entrepreneuriales et le processus entrepreneurial : une approche dynamique », *La Revue des Sciences de Gestion*, [en ligne], Direction et Gestion (La RSG) 2011/5 (n° 251), France, p 6 sur: (<http://www.cairn.info/revue-des-sciences-de-gestion-2011-5-page-91.htm>) Le 28/09/2016 à 17:47.

³-Thierry Verstraete, Alain Fayolle, op-cit, pp 41-42.

خامسا : السمات الشخصية:

ركزت ابحاث هذا البراديغم على انتاج معرفة متعلقة بالخصائص النفسية للمقاولين ، سماتهم ، أصولهم ومساراتهم الاجتماعية ، حاول هذا البراديغم وضع نماذج للمقاولين التي يمكن التعرف عليها من خلال خاصية أساسية أو مجموعة من السمات . كما حاولت الاجابة عن مجموعة من الاسئلة الاساسية : ما هو السلوك المبكر للمقاول ، هل يولد المقاول بحاسة سادسة أو بغريزة مقاولاتية.

من جهته أكد ماكلييلاند David Maclelland في أبحاثه على وجود علاقة بين الرغبة في الانجاز المصرح بها في قصص وتاريخ الاطفال و التطور الاقتصادي للدول ، مع الاخذ بعين الاعتبار العديد من العوامل ، كالوضعية الجغرافية ، درجة حرية المؤسسة ، مستوى التكنولوجيا ، وبالنسبة إليه التطور الاقتصادي يكون عن طريق طبقة المقاولين ذات رغبة عالية في الانجاز ، كما بينت النتائج أن الرغبة في الانجاز تكون حاضرة بقوة في الدول ذات النمو الاقتصادي السريع ، وأن ذلك يكون بالتركيز على المواد المتاحة والعقبات التي يتم تجاوزها أكثر منه على الهدف الذي يمكن تحقيقه(1).

وجد أصحاب هذا البراديغم إن ظهور اقتصاد مقاولاتي مرتبط بمجموعة من المتغيرات الاخرى ، فالظاهرة المقاولتية في نظر البعض هي ظاهرة نفسية ثقافية أكثر منها اقتصادية وتكنولوجية (غاس 2000 Gasse) ، كما أن العديد من القيم المقاولاتية يمكن أن تنقل وتعطى من طرف مجتمعات ومجموعات (غراميزون 2000 Granmaison رينولدز Reynolds) ، يمكن أن يكون المستوى التعليمي المرتفع أيضا أحد السمات الاساسية للمقاول الناجح (غاس و دامور 2000 Gasse et D'Amours) ويصبح ذلك بمثابة ميزة تنافسية ، لان هذا المقاول يملك تكوين قوي وبالتالي له القدرة على التسيير ، تقدير الخطر والنجاح ، استغلال الفرص وتحينها ، وتجنب الفشل ، ايجاد الحلول للمشاكل ، والقدرة في اتخاذ القرار(2).

سادسا :الأفعال المقاولاتية:

يمتاز هذا البراديغم بطغيان الجانب الوصفي ، غايته في ذلك الاجابة عن سؤال " ماذا" للتعرف على المقاول من خلال سلوكه ، كما يهتم أيضا بتقييم القدرات المقاولاتية للمقاول التي يستعين بها في مساعيه وأعماله المنجزة الكاشفة عن هويته

1 -Brahim, Allali. Op-cit, pp 5-6.

2- Raouf Jaziri.Op-cit, p 6.

كمقاول. يذهب بعض الباحثين في هذا البراديجم إلى ضرورة تحليل وظيفة المقاول والسلوك المقاولاتي نفسه والاستعانة في ذلك ببراديجم السياق (خلق التنظيم) وهذه النظرة تبدو جلية مع تيارات المناجمنت الكلاسيكية عند بعض الكتاب مثل " فايول Fayol " " ليبينشتاين Liebenstien " و " وليامسون Williamson " ، فالمقاول حسبهم يظهر كشخصية تستجيب لمتطلبات تسيير المنظمات باحثين عن رشادة الموارد البشرية والمالية هاجسهم في ذلك تحقيق هدف معين. هذا البراديجم يحمل تحدي كبير لاعتقاده بعالمية مسارات النجاح المثمرة وجعلها بمثابة قاعدة أو قانون ، في حين الاحصاءات الخاصة بالفشل ليست مشجعة تماما للذين يريدون الخوض في مشاريع الاستثمار⁽¹⁾.

إن أفعال المقاول يمكن أن تكون مؤيدة أو مقيدة بمجموع العوامل و التقاليد و القوانين المتعارف عليها في نظام اقتصادي معين ، بالإضافة إلى العوامل الاجتماعية التي لها تأثير كبير ، لذلك فهذا الاتجاه أهمل الجانب التكوني للمقاول و الذي هو نتاج التفاعلية التي يمكن أن تحصل بين الوضعية التي يتواجد فيها المقاول و العوامل الثقافية.

سابعا: السياق المقاولاتي:

يتعلق الامر بوصف وتحليل مختلف مراحل إنشاء المؤسسة الجديدة أو المعاد إنشاؤها ، تحديد مشاكلها وإيجاد الحلول لها ، أي كيفية تأطير مهمات المرافق لمراحل السياق الأكثر حساسة والمتبعة من طرف المقاول.

أصدر " وليام غارتنر William Gartner " مقال سنة 1988 تحب عنوان " من هو المقاول؟ سؤال تجاوزه الزمن " يرى غارتنر من خلال هذا المقال بضرورة تغيير المساعي والتناولات البحثية في مجال المقاولاتية ، مقترحا الانتقال إلى مقولة السياق المقاولاتي التي تقوم على أربعة أبعاد : المحيط ، الافراد، السياق ، التنظيم ، وقد أكد أن السياق هو متغير وليس مفهوم يضم مجموعة الابعاد الاخرى، بالاعتماد على دورية اقتصادية حدد غارتنر خمسة سلوكيات تصف بإسهاب مجموع الوظائف المقاولاتية ، هذه الوظائف يمكن وضعها في سياق:

- تحين المقاول للفرصة
- تجميع المقاول للموارد
- تصنيع المواد وتقديم الخدمات
- يقوم بالتنظيم

¹ Ibid, p 7.

- الإشراف على تسيير المؤسسة

بما أن المقاولاتية هي ميدان بحث جديد فقد تم اعتباره من طرف العديد من الباحثين كسياق ، وتعريف السياق المقاولاتي المقترح من طرف "بيغراف Bygrav" و " هوفر Hoover" يبين التقارب الكبير مع وجهة نظر غارتنر "السياق المقاولاتي يضم الوظائف و الأنشطة والأفعال المرتبطة بتحسين الفرصة وإنشاء المنظمة أو المؤسسة"⁽¹⁾.

يرى "جوهانسون johannisson" " أن المقاولاتية هي السياق الذي يتم إعادة تنظيم بشكل جديد لموارد مستقلة في الاصل للحصول على فرصة استثمار" ، هذا يعني أن الفرد المقاول لا يتحمل فقط الخطر ويتخطى الشك بل يضع في حسابه الدخول في الغموض ، أو بالأحرى الدخول في مغامرة اقتصادية حدوده تبقى مبهمة... لا يمكننا تصور المقاولاتية بعيدة عن مولدها الاجتماعي فهي ظاهرة جماعية ، فالتصور الصحيح لمؤسسة جديدة في محيط غامض يستدعي الدخول في حوار متعدد الاطراف (polylogue)⁽²⁾ .

في نفس المنحى ينظر "شميت Schmitt" " للمقاولاتية على أنها سياق يهدف لتغيير المؤسسة والسوق التي يجري فيها هذا التحول على حد تعبير شمبيتر 1954⁽³⁾ .

ثامنا : براديعم المشروع:

حسب "باتيرال Paturel" لا يمكن فصل المقاولاتية عن فكرة المشروع ، فمفهوم المشروع غير بعيد عن توجهات مفهوم المقاولاتية ، فالمشروع صورة استباقية تسمح بوضع سيناريو للمستقبل ، وكذلك بناء عقلانيات الفعل .من جهته أوضح بوتينييه أن المشروع هو الربط بين العوالم الاربعة التالية⁽⁴⁾:

- العالم الهندسي: دوره الربط بين تصور وتنفيذ المشروع.
- العالم السياسي: يوضح الرؤية الاجتماعية للمشروع.
- العالم الفلسفي: يوضح الخلفيات التي ظهر منه المشروع.

¹ -Brahim, Allali. Op-cit, pp14- 15.

² - Bengt Johannisson,«la modernisation des districts industriels: rajeunissement ou colonisation managériale ? », Revue international P.M.E.:économie et gestion de la petites et moyenne entreprise, [enligne],vol.16,n°1,2003, France ,pp16-17, sur:(http:// www.erudit .org/rvue/ipme/2003/v16/n1/1008431ar.pdf),Le 01/10/2016,à16:44.

³ -Christophe Schmitt, Renouveler le regard sur l'évolution des pratiques entrepreneuriales, [en ligne], Presses de l'Université du Québec, Canada,2008,p4 sur:(http:// excerpts .numilog .com/books/9782760515338.pdf), Le 01/01/2016,à 18:01.

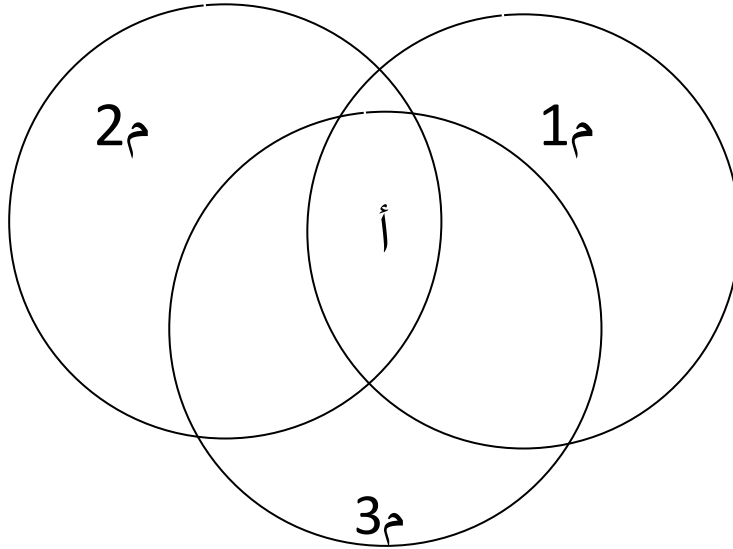
⁴ - Raouf Jaziri.Op-cit,p 13.

- العالم البراغماتي: يوضح آلية وواقعية المشروع.

بنفس الطريقة حاول "باتيرال" نقل نموذج استخدامه في التدريب التنظيمي للحقل المقاولاتي ليثبت علميا علاقة هذا الاخير بفكرة المشروع، هذا النموذج هو "الميمات الثلاث 3 م" و " الفاءات الثلاث 3ف" (*) بحيث:

- 1م تمثل المقاول: (الحامل للمشروع أو المسير المقاول)
- 2م تمثل المؤسسة: يتعلق الامر بالامكانات والموارد التي تحوز عليها المؤسسة أو بصفة عامة المنظمة.
- 3م تمثل المحيط : يتعلق الامر بالامكانات الممنوحة من طرف المحيط سواء الشامل ، الخاص أو الداخلي.

الشكل رقم (3) : نموذج الميمات الثلاث لـ "باتيرال"



Source: Raouf Jaziri.Op-cit,p 14.

هذا النموذج استعمل منذ أكثر من عشر سنوات في الاطار التنظيري أكثر منه في في انجاز الاعمال، من أجل ضمان الانسجام لكل مشروع مؤسسة يريد البقاء و الاستمرارية.

من خلال هذا الشكل نجد أنه كلما انخرطت المشاريع في منطقة الانسجام للميمات الثلاث "أ" كان لها الحظ أكثر في النجاح و الاستمرارية.

أما نموذج الفاءات الثلاث هو نموذج تطبيقي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، يميز هذا النموذج بين ثلاث مؤشرات للنجاعة:

* - traduction de : " les trois 3E" E1:entrepreneur, E2:entreprise, E3:environnement . " les trois 3 F" F1: efficacité, F2:efficience, F3 :effectivité.

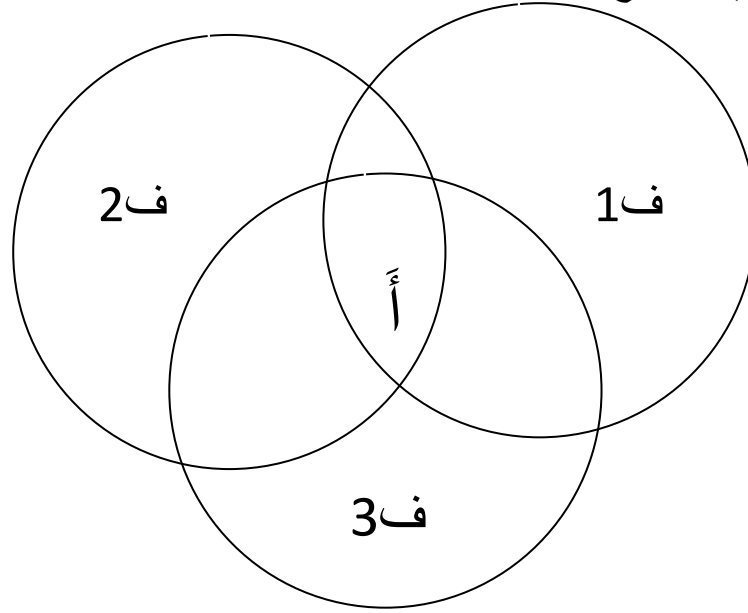
الفصل الثاني:المقاولاتية و إنشاء المؤسسة

ف 1 الفعالية: ويتعلق ذلك بالنتائج المحققة وعلاقة ذلك بالأهداف المسطرة من طرف المقاول.

ف 2 الكفاءة : ويتعلق ذلك بحجم(كمية) ونوع(كيفية) الامكانيات والموارد المبذولة لتحقيق الاهداف.

ف 3 النفعية : وهو مدى انتفاع ورضى الاطراف التي لها علاقة بالمؤسسة سواء الداخلية أو الخارجية.

الشكل رقم(4): نموذج الفئات الثلاث باتيرال



Source: Raouf Jaziri.Op-cit,p 14.

انطلاقا من هاذين النموذجين يبرز المخطط الاستثماري والنموذج الاستثماري ، وهما اساسيين أيضا لاستمرارية المشروع الذي عليه أن يتمركز داخل المنطقتين "أ" و "ب"⁽¹⁾.

إذا كانت الميمات الثلاث(المقاول ، المؤسسة ، المحيط) أساسية في انشاء وخلق المؤسسة ، فإنها غير كافية لاستمرارها ، بقائها و تطويرها لذلك فالمقاول عليه العمل على توفير الشروط الكفيلة بذلك و هي الفعالية ، الكفاءة ، النفعية . اذن هناك مستويين للحكم على قدرة المقاول في تنفيذ مشروعه : الانشاء و الاستمرارية.

التسليم بأهمية مفهوم المشروع للسيرورة المقاولاتية ، يقودنا للحديث عن رهانات و مساهمات هذا المفهوم: المساهمات تكمن في إعادة التفكير في مجال المقاولاتية من خلال أبعاد جديدة : "أشكلة" و " بعث " المشروع ، أما الرهانات فهي تنقسم إلى

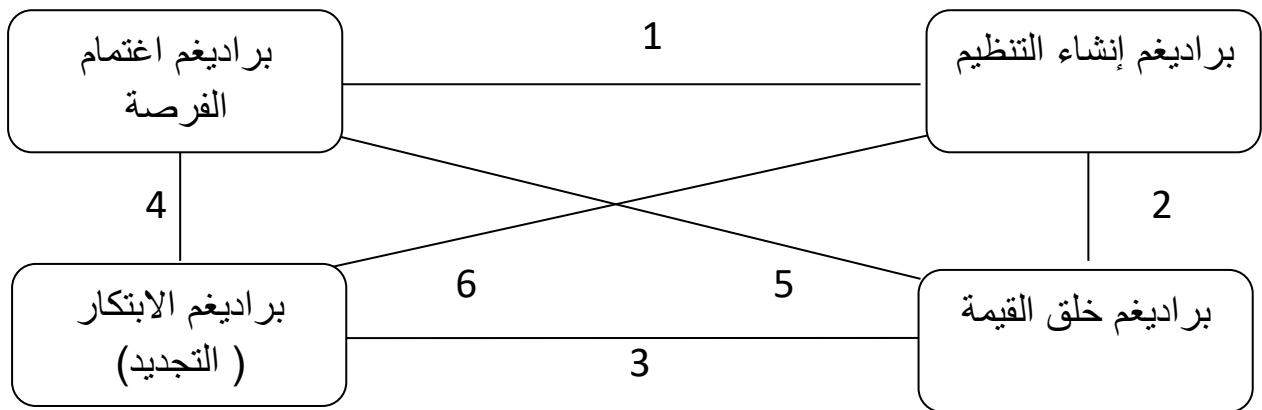
¹ -Raouf Jaziri.Op-cit,pp13- 14.

قسمين : "القدرة على التصور " و " ترجمة المشروع على الواقع " ، القدرة على التصور هي العنصر الذي تنتظم فيه المعارف المشكلة لما نسماه المشروع المقاولاتي ، أما رهان الترجمة (التجسيد) على أرض الواقع يتطلب الاشتراك والتعاون في كل مستويات ومراحل المشروع ، إذن فالمشروع ليس نتاج فعل شخص واحد بل يقم العلاقات و الروابط الداخلية والخارجية ، فمفهوم الترجمة (التجسيد) يسمح بظهور البعد الاجتماعي للمشروع المقاولاتي(1).

- تكاملية البراديغمات:

ليس من السهل الحديث عن التكاملية بين هذه البراديغمات باعتمادنا على كتابات الباحثين السابق ذكرهم ، لأن هؤلاء يحاولون الدفاع عن وجهات نظرهم أكثر من البحث عن التكاملية ، لكن رغم ذلك كانت هناك محاولات عديدة لإبراز هذه التكاملية على غرار غارتنر الذي ربط المقاولاتية بالابعاد المفتاحية ك الابتكار ، خلق التنظيم ، خلق القيمة ، السياق المقاولاتي، اجتهد فارستريت وفايول في توضيح هذه الفكرة من خلال الشكل التالي:

الشكل رقم(5) : البراديغمات الاربعة للمقاولاتية والروابط الموجودة بينهما



Source: Thierry Verstraete, Alain Fayolle, op-cit,p 44.

حسب فارستريت و فايول يمكن استخلاص ستة روابط لا غير(2):

- 1- لاستغلال (اقتناص) فرصة استثمارية يستوجب الانتظام بطريقة أو بأخرى، فالموارد المختلفة تتبلور في تنظيم (سياق و (أو) نتيجته).

¹ -Christophe Schmitt, Mohamed Bayad, « L'entrepreneuriat comme une activité à Projet. Intérêts, apports et pratiques », Revue internationale de psychosociologie,[en ligne],2008/32 (Vol. XIV),France, p 146, sur:(<http://www.cairn.info/revue-internationale-depsychosociologie-2008-32-page-141.htm>),Le 04/10/2016, à 18:52.

² -Thierry Verstraete, Alain Fayolle, op-cit,p 44.

- 2- استمرارية التنظيم مرهونة بإيعاز هذا الاخير القيمة المنتظرة لأجزائه المساعدة ، والتي يستوفي منها الموارد الضرورية لوظيفته.
- 3- إذا كانت القيمة المرجوة مهمة ، يكون الابتكار ضمنيا فيها مهما كان شكله تنظيمي ، تقني أو تجاري.
- 4- يمكن أن يتماشى الابتكار مع تكوين تسويقية ، توفير منتج أو خدمة جديدة ، أو ظهور طريقة جديدة في التنظيم.
- 5- استثمار كل ابتكار على أنه فرصة داخل التنظيم بتطلب تفاعلية .
- 6- لا يمكن القول أننا أمام استغلال فرصة إلا من منظور أنها ضرورية ومولدة لقيمة.

هناك من يفضل تصنيف البراديجمات السالفة الذكر حسب الظهور الكرونولوجي للمفاهيم من جهة ، ومن جهة أخرى حسب الاهتمامات في حقل المقاولاتية وتبعيتها لاختصاص الباحثين المنادين لها وهذا ما يوضحه الجدول التالي⁽¹⁾ :

¹- Amina Omrane et al ,Op-cit, pp 4-5.

الفصل الثاني:المقاولاتية و إنشاء المؤسسة

الجدول رقم(8): تصنيف براديعمات المقاولاتية كرونولوجيا و حسب الاختصاص

1- تؤول المقاولاتية خلال القرنين الاخيرين إلى مقارنة وظيفية برزت خاصة في الميدان الاقتصادي(what)	شمبيتر(1883)
جوهر المقاولاتية يكمن في تصور(اقتناص الفرص)الجديدة في مجال المؤسسة [...]وهذا يكون دائما باستعمال مغاير للموارد الوطنيةمتضمنة شكلها الطبيعي ، والقابلة لأخذ أشكال جديدة.	
تشير المقاولاتية إلى اكتشاف (التعرف) الفرصة داخل النسق الاقتصادي	بانروز 1963
تكمن المقاولاتية في "الوظائف الضرورية لإنشاء واستغلال المؤسسة ، بحث تكون كل الاسواق مدروسة بشكل سليم أو واضح وكل مراحل الوظيفة الانتاجية الغير مكتملة معروفة"	لينشتاين (1968 ، 1979)
منذ بداية الخمسينات آلت المقاولاتية إلى مقارنة فردية خاصة في ميدان علم النفس ، علم الاجتماع ، علم النفس المعرفي (why and who)	
هي سياق ديناميكي لإبداع إنساني متفرد المقاولاتية " ثروة توجد من طرف أفراد يتحملون مخاطر كبيرة ، مستغرقة في زمن معين مستنفرة للخبرات للوصول إلى قيمة يجب أن تبعث من طرف المقاول بأي حال من الاحوال ، مأمنا بذلك القدرات والموارد الضرورية.	رونستاد 1984
المقولة هي مؤشر ابداعي وقدرة على استشراف التطلعات الجديدة ، القيام بالأعمال والتعامل بشكل مغاير مع المعطيات المتاحة.	تولوز 1988
جوهر المقاولاتية الجماعي هو يجب استغلال الفرصة التي تظهر للمنشأة من طرف الافراد داخلها[...] لكن اكتشاف الفرص هو طبعاً وظيفة قدرات الفرد (المقاول) ، معرفته الكبيرة بالسوق ، التكنولوجيات المستعملة ، متطلبات العاملين.	ستيفنس و غاريلو 1990
المقولة هي وضعية (حالة) معرفية موجهة لسلوكات الفرد تماشياً مع نمط فعل يدعى "الفعل المناسب" وهذا من خلال فكرة ، اكتشاف أو بناء الفرص الاستثمارية.	تيمونس 1994
" المقاولاتية "راسخة" يتم تمثيلها كسلوك فردي له حاجات ، محفزات ، سمات شخصية ، نزعات وقدرات منفردة "	دونجو 2000
منذ بداية التسعينات انصب الاهتمام بالمقاولاتية من خلال المقاربة المؤسسة على السياقات المتداولة خاصة في مجال علوم التسيير، المهمة بدراسة الفعل أو نظريات التنظيمات (how)	
المقاولاتية ظاهرة تهتم بإنشاء أو تنظيم نشاطات جديدة.	غارتنر 1985 ، 1988
السياق المقاولاتي يدخل كل الوظائف والنشاطات و الافعال المستخدمة في تبصر الفرص وإنشاء التنظيمات ومتبعتها	بيغراف و هوفر 1991
المقاولاتية هي سياق مكرر لانشاء الافكار ، التقييم الذاتي ، أخذ كل الاحتياطات الراهنة والمستقبلية .	تينينغهام ليشرون 1991
المقاولاتية هي حوارية فرد / خلق قيمة جديدة في إطار تغير ديناميكي خلاق.	برويا 1993
تحدد المقاولاتية على أنها امتحان علمي للإجابة عن من ، وما النتائج المتوقعة لإنتاج السلع والخدمات ، كيفية تقييمها واستغلالها.	فانكرمان 1997
دراسة مصادر الفرص وسياقات اكتشافها ، تقييم واستغلال الفرص ، ومجموع الافراد المكتشفون ، المقيمون والمستغلون.	شان و فانكرمان 2000
المقاولاتية هي الظاهرة المهمة بالعلاقة الرمزية بين المقولة والتنظيم المدفوع من طرف المقاول.	فارستريت 2003
بتكامل المقاربات الوظيفية ، الشخصية والمعرفية تصبح المقاولاتية حقل متنوع ومتعدد التخصصات	

Source: Amina Omrane et al,op-cit , pp 5-6.

هؤلاء الباحثون و إن اختلفت مشاربهم ، منطلقاتهم و أطرهم المعرفية في تشخيص المقاولاتية (ما بين الوظيفية ، الفردانية ، السياقية ...) فإنها تجمع ظاهريا أو ضمنا على ان المقاول هو رجل اقتصادي متفرد سواء لتحمله المخاطر الاقتصادية ، المالية و التجارية ... أو أنه حلقة الوصل بين انشاء المؤسسة و خلق القيمة المضافة ، أو باعتباره الشخص الذي يتحين الفرص و يستغل السياق السوسيواقتصادي بشكل يخدم مشروعه للمضي قدما نحو تطويره و استمراره.

المبحث الثاني : مراحل و أنشطة انشاء المؤسسة :

إن انشاء المؤسسة هو عملية ديناميكية ، ديناميكية وليست خطية ، لذلك لا توجد سيرورة انشاء واحدة ، فالإجراءات و الانشطة تتم في سياق تكويني يختلف من مؤسسة لأخرى ، غير متطابق من حيث التتابع و المدة المستغرقة في ذلك ، بالنسبة لـ : "سامو Sammut " " هذه السيرورة هي تعاقب لأحداث ليست معقدة بسبب صعوبات تحليلها ، بقدر ما هي معقدة لاحتوائها على العديد من العناصر . لا يمكننا وصف تطور المؤسسة ظرفيا دون الرجوع إلى البيئية ، أفراد المؤسسة ، شخصية المقاول و خبراته و طريقة الاستفادة من هذه الخبرات و محاولة تطبيقها "(1)

رغم تعقد و تفرد كل حالة اجتهد الباحثون في وضع مخططات و نماذج بغية تسهيل فهم الظاهرة (انشاء المؤسسة) و الوقوف على مراحلها و أنشطتها ، لذلك نقترح بعض النماذج التي نحسبها موضحة لهذه السيرورة.

أولا : نموذج كريستيان برويا Bruyat (1993)

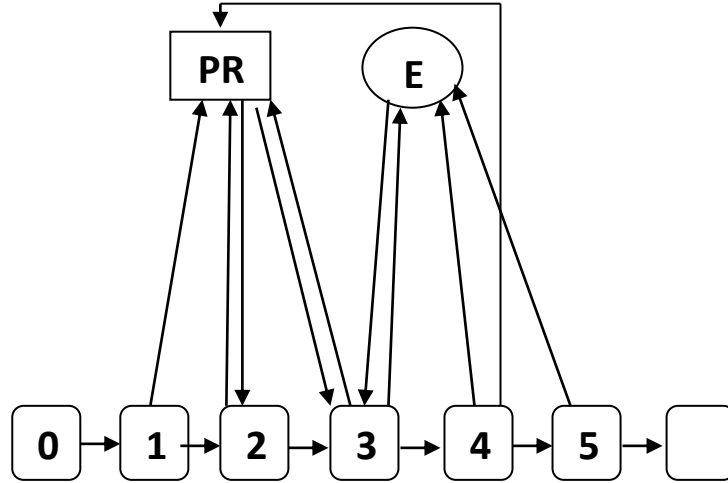
اهتمام برويا بالسيرورة المقاولاتية وانشاء المؤسسة توجت سنة 1993 بمذكرة التخرج في شهادة الدكتوراه تحت عنوان : إنشاء المؤسسة مساهمة إبيستيمولوجية و تنميطية ، كانت بمثابة أرضية أساسية لاقتراح نموذج كفي لسيرورة انشاء المؤسسة يمكن أن يكون بمثابة دليل للمقاول (منشئ المؤسسة)، المسعى كان استقرائيا يقوم على تحليل الانتاج العلمي و على خبرة الباحث في الميدان(2).

¹ - Candido Borges et al" Création d'entreprise examen de la documentation" cahiers de recherche de la Chaire d'entrepreneuriat Rogers-J.-A.-Bombardier,[en ligne],Cahier de recherche n° 2005-02, Mars 2005, HEC Montréal ,p 10,sur:(http://expertise.hec.ca/chaire_entrepreneuriat/wp-content/2005-02-credocumentation.pdf), le 11/03/2017, à 20:03.

² - Christian Bruyat, « Créer ou ne pas créer ? Une modélisation du processus d'engagement dans un projet de création d'entreprise », Revue de l'Entrepreneuriat,[en ligne], 2001/1 (Vol. 1),France, p 25, sur: (<http://www.cairn.info/revue-de-l-entrepreneuriat-2001-1-page-25.htm>),Le 11/10/2016, à 12:04.

بالنسبة لـ "برويا" سيرورة القرارات والافعال الاستراتيجية هي سيرورة مستمرة من خلالها يمكن تحديد لحظات قوية ، تغيرات في وتيرة النشاط أو المجهودات المبذولة ، وجود قرارات وسيطة مهمة وحاسمة ... والشكل التالي يوضح الرؤية الخاصة بسيرورة انشاء المؤسسة حسب المراحل التالية: (1)

الشكل رقم(6) : شكل عام لسيرورة انشاء المؤسسة حسب برويا



Source: Christian Bruyat. "Création d'entreprise : Contributions épistémologiques et modélisation" ,[en ligne],Thèse pour le doctorat en Sciences de Gestion, Ecole Supérieure des Affaires, Université Pierre Mendès France (Grenoble II),France,1993,p 260,sur:(<https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-00011924/document>),Le 11/10/2016,à13:43.

- **المرحلة 0:** فعل الانشاء غير مدرك ، فالفرد لا يدرك فعل إنشاء المؤسسة من خلال تربيته ، أو تنمية شخصيته من المحيط أو المعلومات المتوفرة ، فالفرد لا يتمثل أو يتصور أي شيء عن انشاء المؤسسة.
- **المرحلة 1:** فعل انشاء المؤسسة الخاصة مدرك ، فالفرد له المعلومات الكافية لمعرفة وفهم (على الاقل بطريقة تقريبية) ماذا يعني انشاء المؤسسة ، لكن هذا الفعل لا يؤخذ بعين الاعتبار لأنه لم يكن نتاج عملية تفكيرية فتطور تشكيل الاستراتيجية الظرفية للمقاول يمكن أن يحدث ممر للمرحلة القادمة ، أو يؤدي إلى إلغاء هذه العملية (عملية الانشاء)
- **المرحلة 2:** وهي مرحلة ادراك فعل الانشاء ، فهذا الفعل ينظر إليه من طرف الفرد (المقاول) على أنه البديل المحتمل لحالته الراهنة ، فهو يصمم مشروع إنشاء مؤسسته الخاصة ، هذا المشروع الذي لطالما كان غامضا ويبدو كرسم أو مخطط أكثر منه كمشروع...يبدأ الفاعل يتعرف على فكرة قابلة للتجسيد ،

¹ -: Christian Bruyat. "Création d'entreprise : Contributions épistémologiques et modélisation", Op-cit, pp 260- 264.

وبالتالي يشرع في عملية البحث عن المعلومات (الاستعلام) ، وبذلك يصبح شديد الاهتمام بما يعرض عن انشاء المؤسسة في وسائل الاعلام أو عن طريق شبكة علاقاته ، لكنه لا يبذل الجهد الكبير لهذه العملية . هذه الحالة يمكن أن تطول وتنتهي عندما ينتقل الفرد إلى المرحلة الموالية أو العدول عن فكرته.

- **المرحلة 3:** يحصل فعل الانشاء في تصور الفاعل عندما يبحث هذا الاخير بجد عن فكرة (إن لم تكن في حوزته) يمكن إثرائها أثناء مزاولة عمل مهني ، أما إذا كان بطالا فقد يجد هذه الفكرة أثناء رحلة البحث عن منصب العمل ، عادة ما يتم أثناء المرحلة القيام بدراسة السوق ، الشكل أو النموذج الاولي ، تحضير مخطط مالي ومخطط أعمال ... يتحرك الفاعل فهو يبحث عن المعلومات ،يطور منتج أو عدة منتجات . ما يميز هذه المرحلة عن المرحلة السابقة هو تضاعف الوقت والجهد والإمكانات التي يبذلها المؤسس لمشروعه ، خلال هذه المرحلة صاحب المؤسسة المستقبلي يصبح في وضعية مفصلية (وضعية مزدوجة) ، فقد يتجه إلى انشاء مؤسسة لإيجاد منصب عمل اجري ، يمكن أن تكون مؤشرات الفشل كبيرة عندها يتم الاعلان عن التراجع ، ويمكن أن تؤدي هذه المرحلة إلى انشاء المؤسسة وبالتالي الانتقال إلى المرحلة القادمة.

- **المرحلة 4:** تنطلق عملية الانشاء ، فهي قيد الانجاز عندما توضع كافة الامكانيات التي تساعد المؤسسة على بداية نشاطها : كراء أو شراء الهياكل والآلات الضرورية للإنتاج ، تداول المشتريات مع الممونين والزبائن ، توظيف العمال ،انطلاق العمليات المالية والقانونية ... هذه المرحلة على حد تعبير " أنس Ance " هي مرحلة الانطلاق ، فالرجوع إلى الوراء أصبح مكلفا جدا من الناحيتين المالية والنفسية ، وأصبح مستحيلا من الناحية العملية . المؤسسة تبدأ في الانتاج والبيع ... في مواجهة السوق والمنافسة ، كما أن الحوارية "Dialogique" مؤسس / مؤسسة جديدة تعرف أفعال تصحيحية يمكن أن تؤدي إلى بعض التصحيحات. في هذه المرحلة غالبا ما يقوم بسحب العائدات ويعيد استثمارها داخل المؤسسة من جديد ، لان المؤسسة في مراحلها الاولى تبقى دائما في حاجة للمزيد من الموارد (خاصة الطاقات البشرية) ، إذن بإمكانها الوصول إلى عتبة المردودية وبالتالي تحقيق توازنها المالي والانتقال إلى المرحلة القادمة ، لكن لا تزال مرحلة الخطر حيث يمكن أن تواجهها صعوبات تؤدي بها إلى الفشل وإلى العدول ، هذا الفشل أو العدول يمكن أن يأخذ أشكال متعددة : توقف طوعي من غير ديون ، بيع المؤسسة ، القيام بتشخيص متبوع بإعادة هيكلة (بمساهمة أو بدون مساهمة

المؤسس) ، أو تصفية المؤسسة ، في هذه الحالة يمكن للمؤسس أن يخوض مغامرة جديدة ، أو عليه التراجع والبحث عن عمل مأجور أو وظيفة.

- **المرحلة 5:** يصبح في هذه المرحلة فعل الانشاء مجسد ، بالتالي يصبح للمؤسسة هوية اقتصادية معروفة من خلال شركائها الخارجيين (زبائن ، ممولين ، أصحاب بنوك...) ، وعليه تضمن توازنها الاستثماري (بداية الابتعاد عن منطقة الخطر) ، في هذه الحالة يمكن القول أن المؤسس أثبت أن مشروعه قادر على الحياة .

L'action est perçue et refusée PR- عملية الانشاء مدركة لكنها مرفوضة يمكن أن يكون هذا الرفض بصورة تزامنية ، نهائية أو مرحلية (عملية الانشاء مرفوضة في هذه اللحظة) حسب المعاينة السابقة. وقد يكون لمتغير السن دور أساسي في تقدير هذا التراجع أو الرفض إن كان مرحليا أو نهائيا ، يمكن أن يكون التراجع عن إنشاء مؤسسة جديدة راجع لفشل المؤسس في انجاز مهمة من المهام وهذا لأسباب نفسية و(أو) مالية ، كما قد يكون رفض العملية من البداية إذا كان المؤسس يشغل عملا يتقاضى من خلاله راتبا معتبرا ، ولا يريد أن يضحي بحياته الاجتماعية (العائلية ، الترفيه ، الاستجمام...) ، أو بالنسبة للأشخاص الموشكون على التقاعد.

Echec E- : قد يؤدي ذلك إلى عودة الفاعل للمرحلة السابقة واستخلاص معطيات و معلومات سلبية عن تجربته وبالتالي اعادة النظر في الفكرة من جديد . على العموم تبقى عملية تحديد مفهوم الفشل جد حساسة.

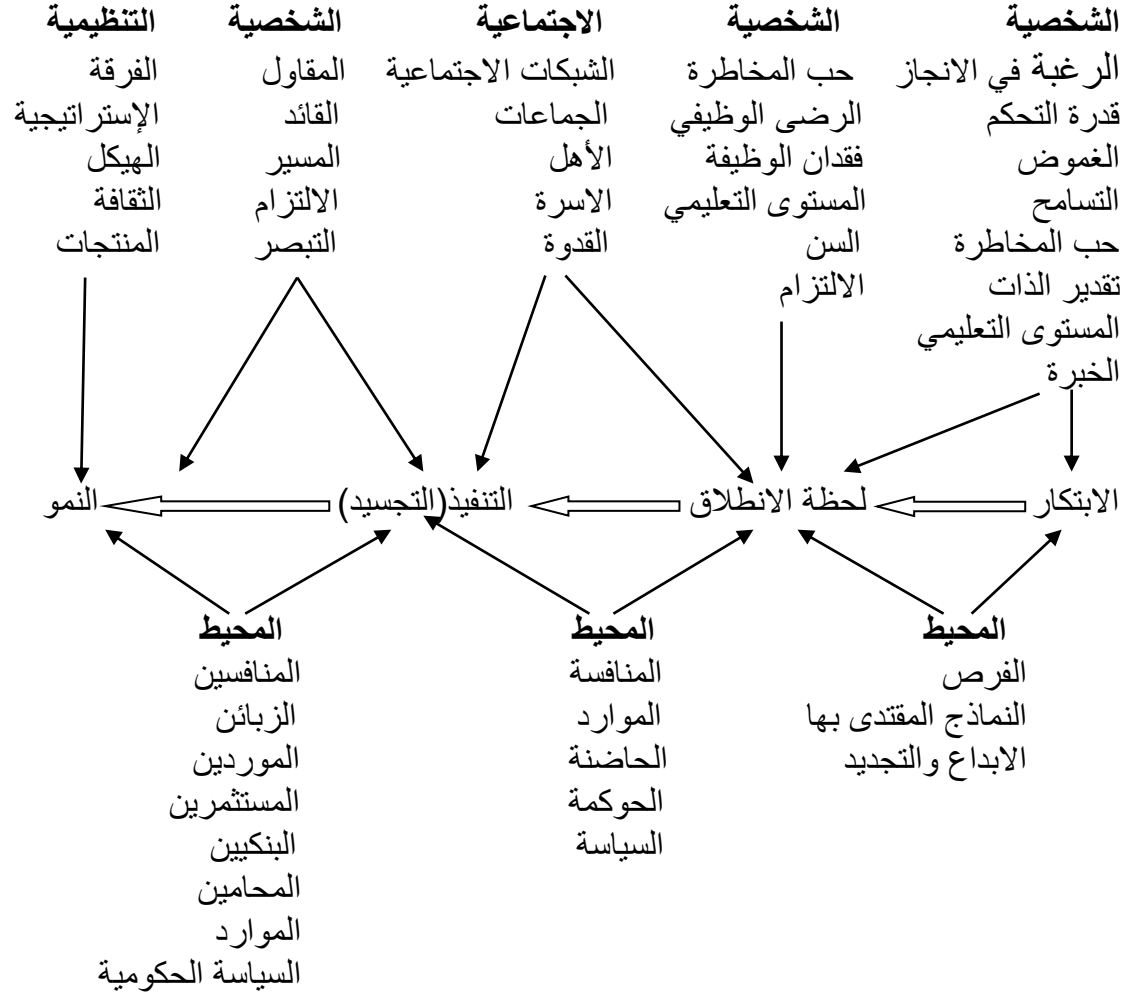
انشاء المؤسسة يعني القيام بالعديد من العمليات واتخاذ مجموعة من القرارات ، وبالتالي على المؤسس العودة إلى الأدلة والنشرات التوجيهية التي ترشد المقاول طوال عملية الانشاء. على العموم يبدو أن اقتراح هذا النموذج بهذه الطريقة كان فضا ، لكنه حاول استقطاب السيرورات الفردية المتنوعة مقسما إياها إلى لحظات نموذجية ، كل مرحلة تتلائم مع اشكالية خاصة للمؤسس . ميدانيا يصعب في بعض الأحيان تحديد إن كان المؤسس لا يزال في مرحلة أو سينتقل إلى المرحلة القادمة ، لذلك تبقى هذه المهمة من المهام الأساسية للمرافق ، خاصة فيما يخص تقييم انسجام المشروع(1).

ثانيا : نموذج بيغراف W.D Bygrave:

1 - : Christian Bruyat. "Création d'entreprise : Contributions épistémologiques et modélisation", Op-cit , pp 264- 265.

بالاعتماد على نموذج " مور Moore" قدم "بيغراف" نموذجه حول إنشاء المؤسسة (الشكل 7) (1):

الشكل رقم(7) : نموذج انشاء المؤسسة حسب "بيغراف Bygrave"



تصور "بيغراف" لهذا النموذج كان في أربع مراحل أو أحداث متتابعة كل مرحلة تتأثر بمجموعة من العوامل على النحو التالي : المرحلة الاولى وهي مرحلة تصور فكرة المؤسسة وتتأثر بعوامل : الشخصية و المحيط ، المرحلة الثانية تشهد لحظة الانطلاق وتتأثر بعوامل : الشخصية و المحيط بالإضافة إلى العوامل الاجتماعية ، المرحلة الثالثة هي ، مرحلة التنفيذ أو التجسيد وتتأثر بعوامل الشخصية ، المحيط والعوامل الاجتماعية ، وأخيرا مرحلة النمو وتتأثر بعوامل الشخصية ، المحيط بالإضافة إلى العوامل التنظيمية.

1 - Vânia Maria Jorge Nassif et all , "Understanding the Entrepreneurial Process: a dynamic approach",[en ligne], Rev.vol.7no.2 Curitiba Apr./June2010,BAR-Brazilian Administration Review Brazil ,p 216, in:(<http://www.scielo.br/pdf/bar/v7n2/v7n2a07.pdf>), Le 12/10/2016,à 17:06.

من جهة أخرى يرى "بيغراف" و زميله "هوفر" أن هذه السيرورة هي نتاج الارادة الانسانية ، فالمحرك الاساسي للمقاولاتية هو المقاول ، كما قدما مواصفات أخرى لهذه السيرورة أهمها(1):

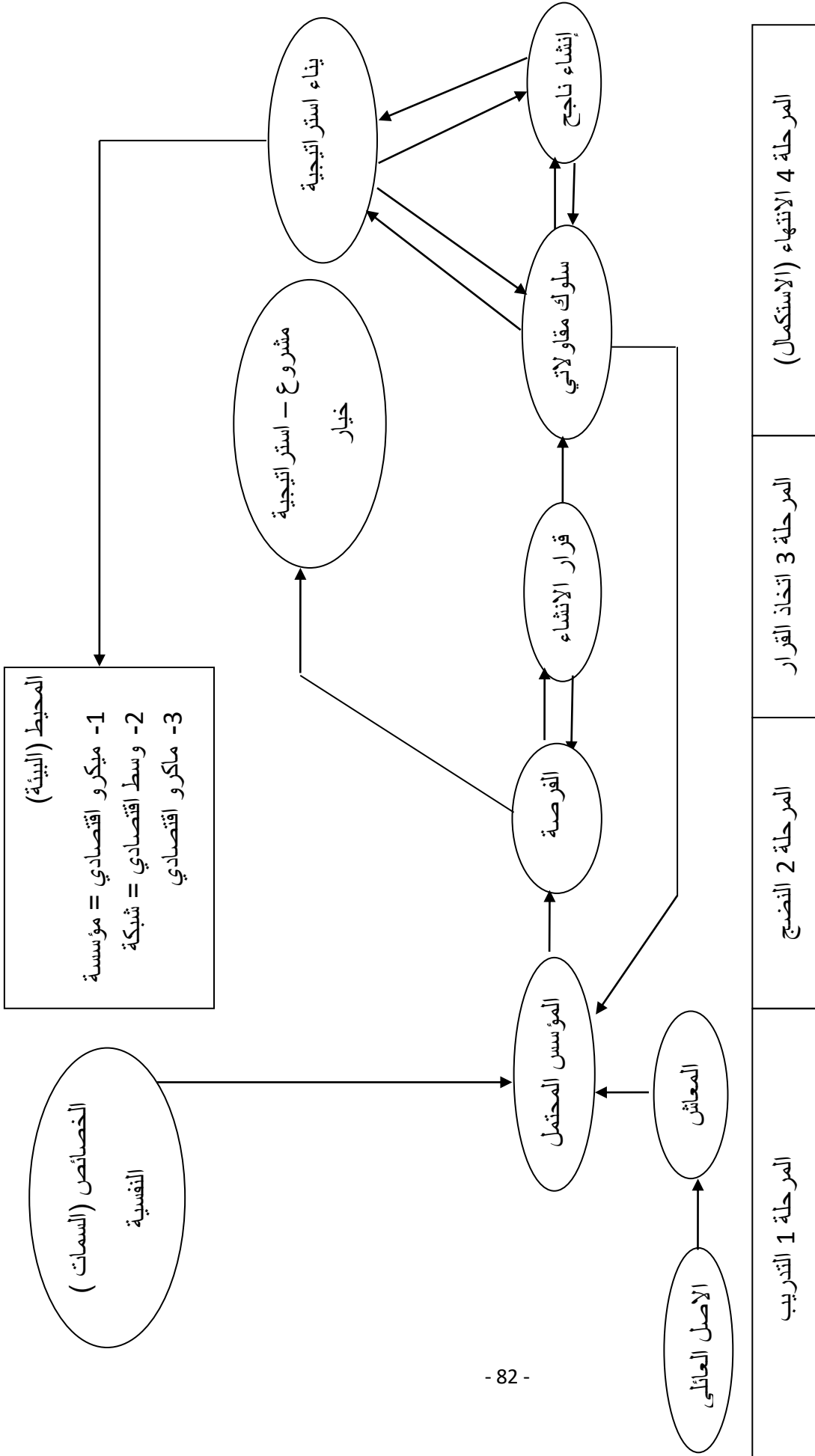
- تكون على مستوى مؤسسة فردية.
- تتضمن تغيرا في الوضعية ، سواء من الناحية الكمية ، أو تغير في المحيط الخارجي ، من وضعية تخلو من المؤسسة الجديدة إلى وضعية أخرى تعرف ولادة مؤسسة صناعية جديدة.
- تتميز بعدم الثبات (التناوبية) خاصة من ناحية بنية الكفاءة.
- هي سيرورة كلية (شاملة) لا يمكن تقييمها إلا من خلال معاينة النسق الصناعي .
- هي سيرورة ديناميكية ، فالمؤسسة والصناعة تتطور باستمرار .
- سيرورة متفردة ومتميزة فكل محاولة لإنشاء مؤسسة لا يمكن لها أن تكون مطابقة لحالة أخرى.
- هذه السيرورة تعرف إقحام العديد من العوامل (التعداد ، القوة ،وضعية المنافسين ، الموارد ، تموضع و استراتيجية المؤسسة الجديدة ، حجمها ، الكثافة السكانية و متطلبات الزبائن...)
- النتيجة النهائية للسيرورة المقاولاتية أنها جد حساسة لهذه المتغيرات.

ثالثا : النموذج الاستراتيجي "إميل مشال هيرنانداز" E.M Hernandez:

في نمودجه يعطي هيرنانداو أهمية أكبر للفرد (المؤسس) و إلى فرصة الاستثمار ، يقوم هذا النموذج على أربع مراحل يتأثر فيها المؤسس بأصوله العائلية ، سماته النفسية ، وتاريخه الشخصي كما هو موضح في الشكل رقم (8)(2)

¹ - Jacques Baronet, " L'entrepreneurship un champ à la recherche d'une définition .une revue sélective de la littérature sur L'entrepreneurship",[en ligne], Cahier de recherche n°96-07-01, École des Hautes Études Commerciales (H EC), Montréal , juillet 1996,P5,sur:(<http://www.scielo.br/pdf/bar/v7n2/v7/pdf>), Le 12/10/2016,à 21:04.

² - E.M Hernandez, *Le processus entrepreneurial : vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat*, l'Harmattan, France,1999, p72,cité Pare: Azzedine Tounés, "L'intention entrepreneurial",[en ligne], Thèse de doctorat , Institut d'administration des entreprises, Université de Rouen,2003,p 43,sure:(http://www.entreprenuriat.com/uploads/media/doctor_azzedine.pdf) ,Le 16/10/2016,à 13:24.



الشكل رقم (8) نموذج هيرنانداز لإنشاء المؤسسة

Source: E.M Hernandez, *Le processus entrepreneurial : vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat*, l'Harmattan, France, 1999, p72, cité Pare: Azzedine, Tounés, "L'intention entrepreneuriale" op-cit, p44.

- **مرحلة التدريب:** تعكس في الأساس البحث عن الفرصة هذا يعني في الأساس التقصي عن المستمر واستشراف المحيط من حيث التطورات المتوقعة للمجالات : الديموغرافية ، التكنولوجية وأساليب العيش
- **مرحلة النضج :** هي مرحلة تسمح بالتحقق من مستوى الانسجام بين المؤسس ومشروعه ، ففي عدم الملائمة الصريحة (الكاملة) يصبح التراجع عن المشروع هو القرار السليم والحكيم.
- **مرحلة اتخاذ القرار:** هذا القرار يترجمه استعراض سلوكيات و افعال مقاولاتية .
- **مرحلة تجسيد (استكمال) إنشاء المؤسسة :** لا ينتهي دور المؤسس عند هذه النقطة ، لان في انتظاره تحديات كبيرة لتحقيق البقاء والاستمرارية لمؤسسته .

رابعاً- نموذج "ساراسفاتي" Sarasvaty:

مع مطلع الألفية الثانية استحدث "ساراسفاتي" مسعى جديد في عملية اتخاذ القرار ضمنه في نموذج سماه نموذج التفعيل (التجسيد) Effectuation ، هذه المقاربة تركز على الاسهامات الخاصة بنظرية التنظيم والتي ترجع إلى كتابات "جيمس مارش" James March ، " هنري منتزبرغ" Henry Mintzberg ، "كارل وايك" Karl weick و "هاربرت سايمون" Herbert Simon . هذا النموذج في سياق جد ابتكاري لا يعترف بوجود السوق ، بل أكثر من ذلك السيرورة المقاولاتية مطالبة بإيجاد السوق ، معنى ذلك أن الفرصة لا تكتشف وإنما تبنى من طرف المؤسس(1).

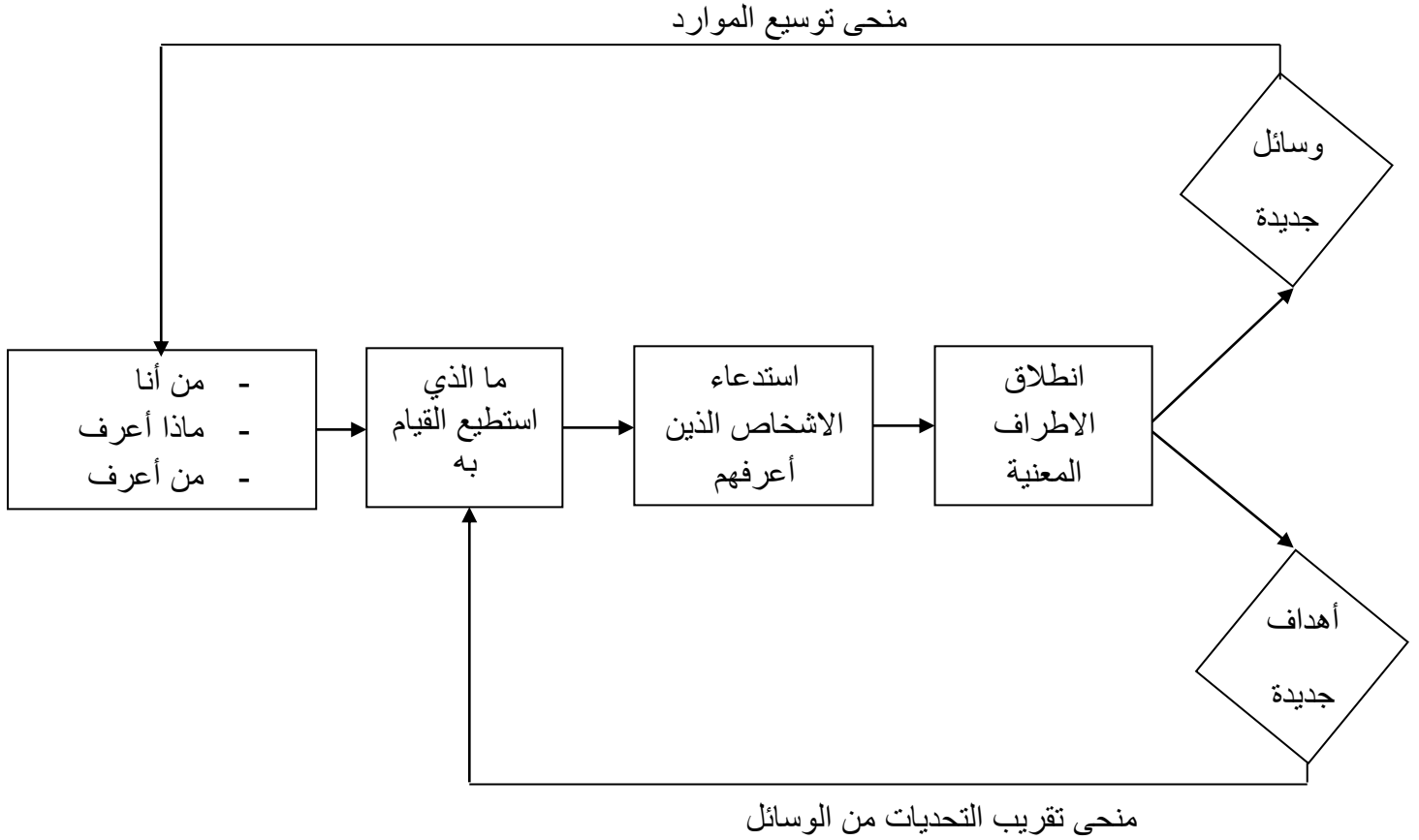
من خلال دراسة حالة لـ 27 مقال ناجح يرى "ساراسفاتي" أن السيرورة المقاولاتية لا تسلك المنطق السببي (Causal) بل تتبع المنطق التفعيلي التجسدي (Effectual) ، ، يعني مبدأ المقاربة التجسيدية أن المستقبل يمكن مراقبته أكثر من التنبؤ به لأنه غير متوقع ، هذا ما يسمح للفرد بالتخفيض من نسبة الفشل ، فالأفراد يتخذون قراراتهم بناء على مستوى الخطر الذي يمكن تقبله وليس بناء على المعادلة تكاليف/ أرباح(2).

السيرورات السببية حسب "ساراسفاتي" تتخذ هدفاً معيناً كنقطة انطلاق ، ثم تكثف الجهود والامكانات للوصول إلى هذا الهدف ، أما سيرورة التجسيد تقوم باختيار الاهداف التي يمكن الوصول إليها وفق الامكانات والوسائل المتاحة ، ويتضح ذلك من خلال الشكل التالي:

¹ - Karim Msseghem , Sylvie Sammut , Op-cit , pp 94-95.

² -Taoufik Yatribi, Said Balhadj, Un éclairage sur le processus entrepreneurial des scenarios entrepreneurs marcaïns: Une approche par la théorie d'effectuation,[en ligne], International journal of innovation and research , Vol.25 N°1,Marocco, Jun 2016,p176, sur:(fil:///C:/Users/abdallh/Downloads/IJSR-16-053-25%20(1).pdf),Le 21/10/2016,à20:33.

الشكل رقم (9): سيرورة التجسيد حسب "ساراسفاتي"



Source: Karim Msseghem , Sylvie Sammut ,Op-cit ,p 97.

حسب الشكل نجد أن هذه السيرورة تقوم على ثلاثة أنواع من الامكانات : الهوية ، المعرفة ، الشبكات ، المقاول مبدئيا يطرح ثلاثة أسئلة من أنا ؟ ماذا أعرف ؟ من أعرف ؟ و الاجابة عن هذه الاسئلة هو بمثابة تحديد للإمكانات المتاحة ، ومنه تصور الاهداف القابلة للتجسيد ، وهذا يعني أن الاحداث المستقبلية متحكم فيها وليست متوقعة...الخطوة الموالية هي إيجاد الاشخاص الذين بإمكانهم المشاركة في تأسيس هذا المشروع ، وهؤلاء بإمكانهم التأثير على تصور المشروع من خلال المناقشات الدعوية والمتكررة .

هذه السيرورة أيضا تركز على ثلاثة مبادئ⁽¹⁾:

- الافعال موجهة نحو الوسائل بدل الاهداف؛
- معيار اتخاذ القرار يقوم على خسارة مقبولة بدل ربح متوقع؛

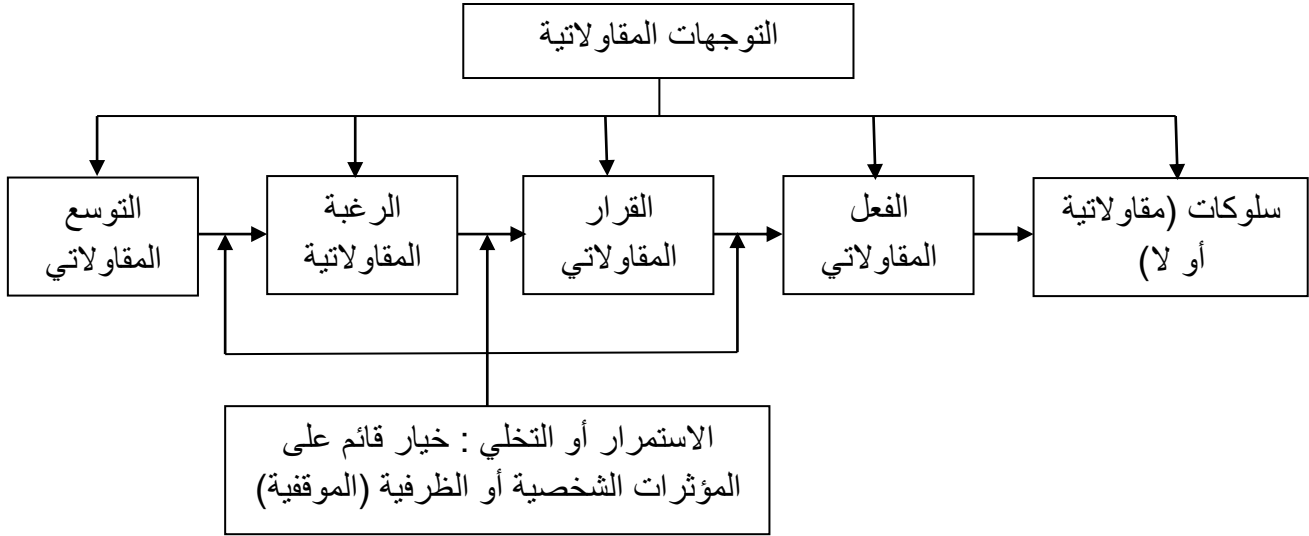
¹ - Karim Msseghem , Sylvie Sammut ,Op-cit ,p97.

- استخراج فوائد من العوارض أفضل من تفاديتها ، بمعنى تحويل المفاجئات والعوارض إلى فرص.

1- نموذج "تونس عز الدين" Azzedine Tounés:

يرى تونس أن السيرورة المقاولاتية يمكن تشخيصها من خلال المراحل القوية ، لذلك يمكن فهم هذه السيرورة من خلال دراسة عامل مهم فيها وهو الرغبة (L'intention)... يعترف تونس عند تصور هذا النموذج أن هناك صعوبة في تحديد بداية السيرورة (وهو ما تم الحديث عنه في الدراسات السابقة) ، يمكن أن تكون هذه السيرورة بمثابة مجموعة اتصالية (Continuum) أي مجموعة عناصر متجانسة الانتقال بينها يكون سلسا وباستمرار هذا ما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم(10) : المراحل المختلفة للسيرورة المقاولاتية حسب "تونس"



Source: Azzedine Tounés , "L'intention entrepreneurial",Op-cit,p 47.

يرى "تونس" أن الفرد الذي يمتلك توجهات مقاولاتية قوية يكون أكثر استقطابا من قبل العوامل الشخصية والبيئية التي تحته على انشاء المؤسسة ، لكن هذه التوجهات لا تكون في كل الاحوال متبوعة بالضرورة برغبة الانشاء ،يمكن أيضا أن تكون هذه التوجهات قابلة للإثراء تما شيا مع تطور الفرد داخل هذه السيرورة ، هناك امكانية لتطوير هذه التوجهات من خلال التعليم أو التكوين لحظة حصول فرصة الاستثمار. لكن لا يؤكد الحضور المبدئي

لهذه التوجهات حتمية وجود افراد قادرين على انشاء مؤسسة وعل العموم تكون هذه السيرورة وفق المراحل التالية(1):

- البداية تكون بتوفر جملة من الاستعدادات ، النزعة أو الميول والتي تعني أن الفرد يكون تحت تأثير محيطه خاصة العائلة ، الاقارب ، نوعية التعليم والتكوين والتجارب المقاولاتية والاستثمارية الخاصة، في هذه المرحلة يصبح الفرد مولع بالمقاولاتية ولا يدخر أي جهد في سبيل انشاء مؤسسته .
 - هذا الاستعداد يمكن أن يتحول إلى رغبة مقاولاتية في هذا الاطار يرى تونس انه يمكن التمييز بين هاذين المفهومين من خلال مسارين رئيسيين : الاول هو وجود فكرة أو مشروع استثماري موجود من قبل ، والثاني هو الانطلاق الشخصي في سيرورة انشاء المؤسسة ، والبحث في نفس الوقت عن الآليات الأولية التي تمكن من تشكيل هذه الفكرة أو المشروع.
 - عل هذا المستوى أصبح بالمكان اتخاذ القرار ، وذلك يقتضي أن يكون المؤسس مؤيدا ومعززا ومازر في رغبته، هذه الاخيرة تستشف من خلال بعدين أساسيين : أولا الاحاطة بالفكرة أو المشروع من جميع النقاط ، ثم تتحول الفكرة أو المشروع إلى فرصة مصادق عليها من طرف الدراسة المالية والتسويقية ، الثاني هو الحشد والتعبئة الشاملة لكل الموارد المالية و اللوجستية.
 - فعل المقاول المطابق للإنطلاقة الاعتبارية (Physique) للنشاط تظهر من خلال اخراج الدفعات الاولى للمنتجات والخدمات ، سلوكات مؤسس المؤسسة في هذه الحالة لا يمكن لنا أن نصفها على أنها مقاولاتية ، فإذا كان البعض منهم يستشرفون السوق ويبحثون بصفة دائمة عن الفرص وتطوير نشاطهم ، فإن البعض الآخر يتجنب لأسباب متعددة الدخول في عالم المقاولاتية ويكتفي بما توصل إليه ويحافظ عليه.
- بدوره " كانديدو بورجيس و آخرون Candido Borges et al " اجتهدوا في اعطاء صورة شاملة حول الاهتمامات البحثية في هذا الاطار ، حيث قسمها إلى قسمين : قسم يظهر في اعمال رينولدز وميلر Reynolds et Miller (1992) ، كارتر Carter ، غارتنر و رينولدز Gartner et Reynolds (1996) ، رينولدز و وايت Reynolds et White (1997) ، استعمل الانشطة أو الاحداث لوصف عملية الانشاء ، غايتها توضيح الانشطة الرئيسية المنجزة من طرف المقاول لإنشاء المؤسسة ، أما في نماذج أخرى(القسم الثاني) يظهر في أعمال فاسبير Vesper (1990) ، جولديرن Gelderen ، بوسما و توريك Bosma et Thurik (2001) ، تم فيه الجمع بين المراحل و الانشطة(2) . في الاخير استقرأ " بورجيس " من هذه الاعمال أهم المراحل التي لخصها في الجدول التالي:
- الجدول رقم (9): مراحل انشاء المؤسسة كما استقرأها برجس

1 - Azzedine Tounés , "L'intention entrepreneurial",Op-cit, pp 48-50.

2 - Candido Borges et al,opcit,p10.

المراحل	المبادرة	التصور والتحضير	الانطلاق	النشاط (المؤسسة انشئت)
الانشطة	1 التعرف على فرصة الاستثمار 2 التفكير والتطوير في فكرة الاستثمار 3 قرار انشاء المؤسسة	1 وضع مخطط الاستثمار 2 القيام بدراسة السوق 3 تحريك الموارد 4 تشكيل الفرقة المقاولاتية (الشركاء) 5 الحصول على علامة تجارية أو براءة اختراع	1 التسجيل القانوني للمؤسسة 2 تخصيص كامل الوقت للمشروع 3 تجهيز الهياكل والوسائل 4 الدفعات الاولى من السلع/ الخدمات 5 تشغيل العمل 6 المبيعات الاولى	1 تنفيذ نشاطات الترويج / التسويق 2 البيع 3 الوصول إلى عتبة المردودية 4 التخطيط الرسمي 5 التسيير

Source: Candido Borges et al, opcit, p11.

اذن تصور سيرورة انشاء المؤسسة في مراحل منفصلة أصبح وهما ، بل تقديمها وهي مدرجة في صورة خطية متسلسلة يجعلها واضحة .أكد أن الرغبة دائما تسبق قرار انشاء المؤسسة ، لكن المسارات المقاولاتية للأشخاص هي جد مختلفة إن لم تكن متفردة ، كما أن إنشاء المؤسسة يمكن أن يأتي فجأة لعدم الرضى الوظيفي ، أو نتيجة لفرصة وجدت أثناء أداء وظيفة أو عمل ..لهذه الاسباب وغيرها يمكن أن تكون مراحل الفرصة واتخاذ القرار مختلفة ومتباينة عبر الزمن¹.

المبحث الثالث: العوامل المساعدة على انشاء المؤسسة :

يمكن أيضا الاحاطة بسيرورة انشاء المؤسسة من زاوية أخرى تساعد على فهم هذه السيرورة ألا و هي مجموع العوامل و الاسباب التي تتضافر لمساعدة المنشئ على تجاوز الصعوبات والعراقيل التي تواجهه ، بعبارة اخرى في هذا السياق يمكن طرح السؤال التالي: ما هي العوامل التي يؤدي وجودها إلى انشاء المؤسسة و أن انعدامها يحول دون انشاء هذه المؤسسة لدى شخص آخر؟

أولا- العوامل الذاتية (النفسية) :

التي ترى أن قرار إنشاء المؤسسة و سيرورتها هو ناتج عن المقول في حد ذاته ، فهناك مجموعة من الخصائص والمميزات التي اجتمعت في المقول هي التي كانت وراء ذلك ، فالعديد من الدراسات أثبتت وأكدت أهمية الديناميكية النفسية في انشاء المؤسسة، وأهم هذه العوامل هي :

1- الرغبة في الاستقلالية:

العديد من الدراسات بينت أن الرغبة والتطلع إلى الاستقلالية في الحياة ، وتسطير طريق المستقبل هي من المميزات المرافقة للمقاول ، "شابيرو" يرى أن من العلامات والسمات

¹ -Azzedine Tounés , "L'intention entrepreneurial", Op-cit, p 50.

الاولى التي تظهر على المقاول هي الرغبة في الاستقلالية ، وأن يصبح قائد نفسه ، وأن لا يكون تابعا أو منقادا(1) .

ما يجعل المقاولين في أغلب الاحيان ينطلقون هو الارادة في الذهاب دائما إلى البعيد ، والرغبة في الحرية في أداء العمل ، و تأتي في درجة أقل الرغبة في امتلاك السلطة حيث أن الرغبة في الذهاب إلى البعيد تمكن من تجاوز الحواجز و الصعاب ، وغالبا ما يكون هذا هو هدف كل من يرغب في انشاء مؤسسة فالاستمرار في العمل في هذه الحالة سيتم بكل ثقة دون النظر إلى الصعوبات رغبة في الوصول إلى الاهداف المسطرة بأكبر سرعة ممكنة ، هذا إلى كون المقاول يفضل أن يبقى حرا في توجيهه وتسطير اهدافه و الحكم بذاته و اختيار اطار عمله و مساعدية(2)

فالحاجة والرغبة في الاستقلالية عامل أساسي في انشاء المؤسسة الجديدة ، فهما يعتبران أنه كلما كان هناك شعور بالاستقلالية كلما كان للمقاول استعداد للتضحية من أجل هذه الاستقلالية ، فهؤلاء يتقبلون التضحية من أجل الاستقلالية ما دامت هذه التضحية غير مفروضة عليهم من طرف الغير.

2-الرغبة في الانجاز:

الاشخاص الذين يتميزون بالرغبة في الانجاز يصفهم ماك كلياند بأن لهم استعداد كبير للمقولة و الابداع ويصفهم بخمس خصائص(3)

- لهم نسبة معتبرة من المخاطرة و يعتمدون على قدراتهم بدل الاعتقادات والصدفة .
- تحمل المسؤولية في اتخاذ القرارات.
- التطلع لمعرفة النتائج الملموسة للقرارات المتخذة.
- نشاط حيوي و إبداعي.
- القدرة على التخطيط بعيد الامد.

عادة ما ترتبط الرغبة في الانجاز بالرغبة في القيام بشيء جديد أو محاولة تنفيذ مجموعة من المعارف و القدرات و الخبرة المكتسبة في مجال مهني أو علمي ، وكذلك التعبير عن المهنة و الرضا عن العمل ، لذلك يفضل هؤلاء أن يكونوا مقاولين بإنشاء مؤسساتهم و استثماراتهم الخاصة بهم بدل الانضواء في أعمال يومية روتينية تمتاز بالرتابة و الضغوط المهنية و التبعات التي ترهق الكاهل ، فهي تعبير عن ما يدور في الوجدان من افكار تريد أن تبين أن صاحبها بإمكانه القيام بأشياء لا يستطيع الآخرون القيام بها.

2- الرغبة في المخاطرة:

¹ - Alain Fayolle. Le métier de créateur d'entreprise, [en ligne],Éditions d'Organisation, France,2003, p 61,sur:(http://www.eyrolles.com/Chapitres/9782708128262/chap1_fayolle.pdf), Le 30/03/2017 à 01:05

² - صندرة سايبى، محاضرات في انشاء المؤسسة ، جامعة قسنطينة 2 عبد الحميد مهري ، الجزائر ، 2015/2014 ، ص 9.

³ - Jean-Charles Cachon, "entrepreneurs: pourquoi ? comment ? quoi ?" , [en ligne],Revue du nouvel-Ontario, numéro 113-14 (1991-1992) ,Institut franco-ontarien Institut franco-ontarien Université Laurentienne, Canada ,pp 19-20,sur:(https://www.researchgate.net/publication/30500558_entrepreneurs_pourquoi_comment_quoi) Le 01/06/2018 à 19:36.

أي هناك استعداد منقطع النظير لا يسمح بتجاوز الاحداث له دون المشاركة فيها ، حسب "غاس" و "دامورس" "الخطر المتوقع أو الخطر المعدل حدد من طرف الكثير من المقاولين على أنه موقف ضروري في سياق معين يكون لشخص ما إمكانيات النجاح المنطية و التي يمكنها أن تتضاعف مباشرة من خلال القرارات و التدابير المتخذة من طرف هؤلاء الاشخاص . أما أتكينسون يعرف الخطر المحسوب على أنه للاختيار ما بين الاستفادة من تعويضات (شخصية و مالية) مقابل معرفة الخسائر (الافلاس ، فقدان الروابط العائلية)... بالنسبة لـ دافيدسون مخاطرة المقاول هي ذات طابع خاص حسب الميدان والحالة ، و يمكن أن تتطور و تتكرر مع مرور الوقت ، لأجل ذلك يتف الاخصائيون أن الأخذ بزمam المبادرة هي متغير مهم يميز المقاولين (منشئي المؤسسات) عن غيرهم⁽¹⁾ . صحيح أن المقاول هو حجر الزاوية في الظاهرة المقاولاتية ، أو ما يتعلق بإنشاء المؤسسة ، وهو المحرك الاساسي لكل الامكانيات المادية والمعنوية ، صاحب الفكرة ، المبدع والمبتكر ، لكن حركية وديناميكية هذا المقاول نحو انشاء المؤسسة لا تظهر في فراغ بقدر ما هي خلاصة مجموعة من العوامل المساعدة والدافعة نحو انشاء هذه المؤسسة وهي:

ثانيا- العوامل السوسيوثقافية⁽²⁾:

دراسة العوامل السوسيوثقافية يسمح بإبراز بعض المحددات البنوية المتعلقة بالبيئات المتنوعة للفرد المؤهلة لتحريك و خلق ديناميكية نحو الاستثمار و الولوج إلى عالم الاعمال من خلال انشاء المؤسسة :

1- العائلة:

الخبرات العائلية المعاشة منذ الولادة إلى سن الرشد تعتبر محدد أساسي للتنشئة المقاولاتية ، هناك ثلاث أوجه لهذه الخبرة تم التركيز عليها بالدراسة الامبريقية في علاقتها بالمقاولاتية:

1-1 المكانة الاجتماعية للأصول العائلية:

العلاقة بين نشاط الوالدين و انعكاسه على انشاء ابنائهم لمؤسساتهم ومشاريعهم الخاصة كان معرض العديد من الدراسات. في الولايات المتحدة الامريكية لاحظ الباحثون أن من 50% إلى 70% من أصحاب المؤسسات هم أبناء لأشخاص يشتغلون في مشاريعهم الخاصة ، كما أن هناك دراسات عالمية توصلت إلى أن انشاء المؤسسة هو اعادة تجسيد تجربة سابقة في الميدان عادة تكون عائلية. اذن فالمحيط العائلي هو مدرسة اساسية للمقاولاتية .

1-2 الديناميكا العائلية:

و التي تتعلق بالتفاعل طويل المدى بين المقاول (المنشئ) و عائلته و تغير البنى العائلية ، المسألة الاساسية في هذا المبحث هو كيف يتم معالجة الاشكالات المرتبطة بمركزية سلطة

¹ - Jean-Charles Cachon , op-cit, pp 21-22.

² - Ibid, pp 26-28.

تسيير المؤسسة داخل السياق البيئي العائلي (الزواج ، الاولاد ، التداول)، مجال الدراسة هذا -الكثر تطرقا- لم يفرغ من عرض تعقد التفاعلات بين البنى العائلية و بنى المؤسسة.

2-1 بنية العائلة الاصلية:

تعتبر البنية العائلية من أهم محددات الشخصية خاصة بنية ترتيب الاولاد فالعديد من الدراسات توصلت إلى أن نسبة معتبرة من المقاولين هم وحيدى والديهم ، أو الابناء البكر لهم. هناك أيضا من تطرق إلى اشكالية متعلقة بإنشاء الاناث للمؤسسة صراع الادوار(صراع الاب الغير متعلم مع الابناء المتعلمين) نموذج الاسرة (أموسية ، أبوية) طلاق الوالدين...

2-2 المستوى التعليمي والمؤهلات:

العديد من الدراسات المتأخرة توصلت إلى أن المستوى التعليمي للمقاولين هو جد مرتفع مقارنة بمجموع أفراد المجتمع ، هذا يسمح لمنشئ المؤسسات من امتلاك قدرات كبيرة للتحكم في التكنولوجيا و تحقيق التطور ، فهذه المؤسسات ميزتها التنافسية تقوم على المعارف العلمية للمؤسسين¹ . على العموم المؤهلات هي التي تسمح للمنشئ بتقدير الاشكالات التي تقع فيها المؤسسة ، تشخيصها و إيجاد الحلول المناسبة لها ، والتي منها الابتكار الذي هو في الاساس محاولة تطبيق ما توصلت إليه المعارف العلمية على أرض الواقع.

3- الخبرات المهنية:

النشاطات المهنية تلعب دور كبير في انشاء و تطوير و استمرار المؤسسة ، فالمعرفة بتقنيات و مهارات قطاع من النشاطات له تأثير على النشاط المقاولاتي ، بالإضافة إلى اكتساب خبرات في التعاملات الادارية والبنكية و هو ما يسهل العمليات البيروقراطية و الاجراءات التمويلية ، الاطلاع أيضا على مجموع القوانين التي تحكم النشاط الاقتصادي تحمي المنشئ من الوقوع في اخطاء تنجر عنها تبعات قضائية و غرامات مالية ، أيضا في هذا المجال يستطيع أن يلم بمصدر المواد الاولية و بالتالي الحصول على النوعية والتكلفة التي تخدم ميزانية المؤسسة ، معرفة خبايا السوق يحتاج أيضا إلى هذا النوع من الخبرات قبل انشاء المؤسسة . ممارسة كل النشاطات السالفة الذكر يؤدي بشكل غير مباشر إلى اكتساب شبكة علاقات تساعد على أداء المهام بيسر عند انشاء المؤسسة.

ثالثا- العوامل الاقتصادية:

هي كل الموارد الاستعلامية ، البشرية ، المعرفية التكنولوجية المالية و المادية ، فهي تشغل حيزا مهما في سيرورة انشاء المؤسسة :

1- المورد البشرية : فوفرة اليد العاملة المؤهلة في مكان انشاء المؤسسة يختصر الطريق أمام المنشئ في البحث عن ما تحتاجه مؤسسته من طاقات بشرية ،

¹- Yvon Gasse, "Les facteurs et conditions de la création et du développement d'entreprises dans les économies avancées et émergentes", [en ligne], Document de travail 2012-018, Pavillon Palasis-Prince, Université Laval, Québec Canada ,décembre2012,p4,sur (<http://www.fsa.ulaval.ca/sirul/2012-018.pdf>), le 03/06/2018,à 05:27.

- خاصة إذا كانت هذه اليد ذات تكلفة مقبولة تسمح بتوفير اموال كبيرة خاصة في بداية المشوار أين تحتاج المؤسسة لعملية ترشيد الاموال.
- 2- **الموارد المالية:** فتوفر الرأسمال عند الانطلاق يشجع المقبلين على عملية انشاء المؤسسة ، لذلك نجد الدول الرائدة في مجال المقاولاتية و انشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لديها نظام بنكي تمويلي قوي يساعد على تمويل مثل هذه المشاريع ويعطي قروض و تسهيلات في تسديد هذه القروض و مستحققاتها.
- 3- **السوق:** فوجود سوق مفتوحة يشجع إنشاء المؤسسات حيث تجد سهولة في تسويق منتجاتها ، لذلك نجد الكثير من المؤسسات عند الانطلاق تضع استراتيجيات خاصة بالتسويق حتي قبل الانطلاق في الانتاج أو ما يعرف بدراسة السوق و حجم استعابها للمنتوج كما ونوعا ، وهذا أيضا يتطلب أيضا إلى الاطلاع على اتجاهات السلوك الاستهلاكي حسب الفئات الاجتماعية.

رابعاً- توفر اجهزة دعم ومرافقة انشاء المؤسسات:

هي مجموع الاجهزة التي تقدم الخدمات التي تهدف إلى تقديم المساعدة لأصحاب المشاريع الجديدة في عملية الانشاء ، و هذه الاجهزة عادة ما تكون تطبيق لسياسات و مخططات حكومية تهدف للنهوض بالاقتصاد ، كما يمكن أن تكون لها أهداف فرعية أخرى كالتخفيف من وطأة البطالة ...وتختلف هذه الاجهزة حسب أدوارها :

- 1- **اجهزة الدعم المالي:** التي تحاول توفير رؤوس الاموال الضرورية خاصة إذا كان المنشئ شاب في بداية مشواره العملي فهو يفتقد إلى المال الكافي لتغطية التكاليف المختلفة للانطلاق مؤسسته ، وهذا التمويل عادة ما تقوم به البنوك سواء عن طريق إعطاء قروض مالية أو عينية في شكل آلات و معدات ...
- 2- **المشائل و الحاضنات:** والتي تُعنى بتقديم استشارات و دورات تدريبية للمنشئين في ميادين مختلفة قانونية ، دراسة السوق ، دراسة الجدوى ، خبرات في مجال التسيير... ، ويعتني بها مختصون في هذه الميادين.

خلاصة الفصل:

على العموم اتضح أن هناك استحالة للاتفاق على مفهوم بعينه للمقاولاتية ، لأنها تعود إلى حالات متعددة ، وهذا ما أدى إلى وجود اجتهادات بحثية تحاول معرفة ماهيتها و كنهها ، وبالتالي ولد لنا مجموعة من النظريات أو البراديجمات كآليات بحثية تساعد على فهم الظاهرة . من جهة أخرى وجدنا نفس الواع البحثي بالنسبة لمراحل إنشاء المؤسسة ، إذ تعددت الرؤى و المشارب في تقسيم مراحل هذه السيرورة ، الاختلاف يعيد طرح نفسه فيما يخص تحديد العوامل المساعدة على انشاء المؤسسة ، فكل اتجاه يركز على جانب معين يحسبه الاساسي في هذه العملية ، رغم أنها لا تستطيع(العوامل) أن تفعل فعلها في غياب التفاعلية والتكاملية فيما بينها.

الفصل الثالث:

المقاولاتية في الجزائر

تمهيد

المبحث الأول: تعريف المؤسسة الصغيرة و المتوسطة و خصائصها في الجزائر.

المبحث الثاني : المقاول الجزائري مقارنة لفهم المؤسسة الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

المبحث الثالث: المؤسسة الصغيرة والمتوسطة و بيئة الاستثمار في الجزائر.

المبحث الرابع: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في برج بوعريريج.

خلاصة

تمهيد:

رغم ان التجربة الجزائرية في مجال انشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فنية مقارنة بالتجارب الدولية الاخرى إلا انها اصبحت تشكل محطة من المحطات المهمة في تاريخ و مصير القطاع الاقتصادي وحتى الاجتماعي الجزائري ، و هو ما استرعى اهتمام المسؤولين وأصحاب القرار لهذا القطاع من جهة و الدارسين و الباحثين الأكاديميين من جهة أخرى ، و نحن بدورنا من خلال هذا الفصل نحاول الوقوف على أهم المحطات التي مر بها هذا القطاع من خلال : التعريف بالمؤسسة الصغيرة والمتوسطة الجزائرية و خصائصها ؛ خصوصيات المقاول الجزائري من خلال بعض الدراسات؛ ثم نعرض على بيئة الاستثمار في الجزائر من خلال تطور المنظومة القانونية للاستثمار ، آليات المساعدة على إنشاء المؤسسات ، و العراقيل التي تواجه هذه المؤسسات ؛ وكذا وضعية الاستثمار و المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ولاية برج بوعرييرج.

المبحث الاول: تعريف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة وخصائصها في الجزائر:

رغم الجهود الكبيرة المبذولة من قبل الجهات المختصة بتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة (السياسيات الحكومية ، المنظمات الاقتصادية ، مراكز البحث و الدراسات هيئات جمع المعطيات و معالجة الاحصائيات...) يبقى الوصول إلى تعريف جامع مانع للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة بعيد المنال ، وهذا أصبح من أبرز الخصائص التي تميز هذا النوع من المؤسسات ، و عليه فإن هذه الجهات اكدت بتحديد تعريف و ماهية المؤسسة الصغيرة والمتوسطة بما يتماشى وخلفيتها الايديولوجية و الفكرية... ، و واقعها الاقتصادي ، السياسي ، الاجتماعي و الثقافي...، و أهدافها ، استراتيجياتها و استشرافاتها المستقبلية... من جهة ، و حسب المعيار المستخدم في ذلك من جهة أخرى، فيمكن أن يكون على أساس عتبة المداخل مثل كندا ، حسب عدد العمال في المملكة المتحدة ، جمهورية سلوفاكيا و المكسيك، أو من خلال تقاطع معيارين أو أكثر كعدد العمال و رقم الاعمال بالنسبة للبرتغال⁽¹⁾.

و فيما يلي نعرض اجتهادات بعض الدول في تعريف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة

تعريف الولايات المتحدة الامريكية:

قدم قانون المؤسسة الصغيرة والمتوسطة لعام 1953 مفهوم المؤسسة الصغيرة والمتوسطة على أنها المؤسسة التي يتم امتلاكها و إدارتها بطريقة مستقلة ، أما من حيث تعداد العمال

¹ -Nadine Levratto. "La PME objet frontière : une analyse en termes de cohérence entre l'organisation interne et le marché. Les PME dans les sociétés contemporaines de 1880 à nos jours; Pouvoir, représentation , action",[en ligne] ,Université de Paris 1 Panthéon/Sorbonne, Jan 2006,p4,sur:(<https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00007804/document>) Le 24/08/2020 à 16:10.

تحتوي المؤسسة المتوسطة على أقل من 500 عامل ، المؤسسات الصغيرة تشغل أقل من 50 عامل ، أما المؤسسات المصغرة تشغل على الأكثر 10 عمال و أحيانا 05 عمال⁽¹⁾.

أولا- تعريف البنك الدولي (BM) للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة:

يعتمد في تعريفه للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة على ثلاثة معايير : عدد العمال ، إجمال الاصول ، حجم المبيعات السنوي كما هو مبين في الجدول التالي:

الجدول رقم (10) : يبين أنواع المؤسسات حسب البنك الدولي

نوع المؤسسة	عدد العمال	إجمالي الاصول	حجم المبيعات السنوي
مؤسسة مصغرة	أقل من 10 عمال	أقل من 100 ألف دولار	أقل من 100 ألف دولار
مؤسسة صغيرة	أقل من 50 عامل	أقل من 3 ملايين دولار	أقل من 3 ملايين دولار
مؤسسة متوسطة	أقل من 300 عامل	أقل من 15 مليون دولار	أقل من 15 مليون دولار

المصدر: عبد الرحمن ياسر و أخرون، " قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر الواقع والتحديات" مجلة نماء للإقتصاد و التجارة، جامعة محمد الصديق بن يحي -جيجل-، العدد الثالث جوان 2018، الجزائر ، ص 217 ، نقلا عن: Meghana Ayyaganiand, Small and medium enterprises across the globe: A new data base ,World Bank policy research working paper 3127, August 2003, p 3.

تعريف منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (UBIDO) المشروعات الصغيرة بأنها تمتلك المشروعات التي يديرها مالك واحد و يتكفل بكامل المسؤولية طويلة الاجل كما يتراوح عدد العاملين فيها ما بين 10 و 50 عاملا⁽²⁾.

ثانيا- تعريف مكتب العمل الدولي (BIT):

يختلف تعريف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة من بلد لآخر ، و يعتمد أساسا على عدد العمال ، رقم الاعمال السنوي أو حجم التحصيل السنوي ، فالمؤسسة المصغرة – حسب التعريف الأكثر تداولاً- تضم من 1 إلى 10 عمال ، المؤسسة الصغيرة من 10 إلى 100 عامل ، المؤسسة المتوسطة من 100 إلى 250 عامل ، و هذا بغض النظر عن وضعيتها القانونية (عائلية ، فردية ، تعاونية ...) سواء رسمية أو غير رسمية⁽³⁾.

نجد في هذا التعريف أن مكتب العمل الدولي و من حيث اختصاصه يركز على وضعية العمالة التي تعمل في هذه المؤسسات ، لذلك فهو لم يستثنى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنشط

1- Organisation de Coopération et de Développement Économiques. "Les petites et moyennes entreprises : force locale, action mondiale", [en ligne], Synthèses de l'OCDE, Paris, juin 2000, p2, sur: (<http://www.oecd.org/fr/industrie/pme/1918323.pdf>) Le 24/08/2020 à 16:37.

2 - عبد العزيز قتال و أخرون، "المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر الواقع و التحديات" الملتقى الوطني حول إشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة الشهيد حمة لخضر الوادي، 6-7 ديسمبر 2017، ص 2،

3 -Bureau international du travail . " Les petites et moyennes entreprises et la création d'emplois décents et productifs", [en ligne], Rapport IV, Conférence internationale du Travail, Genève, 2015, p2, sur: (https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/-relconf/documents/meeting_document/wcms_358290.pdf) Le 25/08/2020 à 14:10.

بطريقة غير رسمية ، لأن هذه العمالة لها مشاكلها الخاصة التي تستدعي التشخيص و الدراسة و محاولة إيجاد الحلول الكفيلة بها.

ثالثا- تعريف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الجزائر:

وفقا للقانون 01- 18 المؤرخ في 2001/12/12 المتضمن القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، وكما نصت على ذلك المادة 04 ، فإن المؤسسة الصغيرة والمتوسطة هي مؤسسات مستقلة ذات طبيعة قانونية ، تنتج سلعا و/ أو خدمات ، بحيث تشغل أقل من 250 شخصا ، لا يتجاوز رقم أعمالها ملياري دينار جزائري أو لا يتعدى مجموع ميزانيتها خمسمائة مليون دينار⁽¹⁾.

أما القانون التوجيهي رقم 02 /17 المؤرخ في 11 جانفي 2017 لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الفصل الثاني المادة الخامسة يعرف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة على النحو التالي : " تعرف المؤسسة الصغيرة و المتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها مؤسسة لإنتاج السلع و/أو الخدمات ، تشغل من واحد (1) إلى مائتين وخمسين(250) شخص، لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي (4) أربعة ملايين دينار جزائري أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية مليار(1) دينار جزائري ، تستوفي معيار الاستقلالية⁽²⁾.

يقصد مفهوم هذا القانون ، بما يأتي⁽³⁾:

1- **الأشخاص المستخدمون:** عدد الأشخاص الموافق لعدد الوحدات السنوية ، بمعنى عدد العاملين الاجراء بصفة دائمة خلال سنة واحدة ، أما العمل المؤقت أو العمل الموسمي فيعتبران أجزاء من وحدات العمل السنوي.

السنة التي يعتمد عليها بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنشط هي تلك المتعلقة بأخر نشاط محاسبي مقفل.

2- **الحدود المعتبرة لتحديد رقم الاعمال أو مجموع الحصيلة:** تلك المتعلقة بأخر نشاط مقفل مدة اثني عشر (12) شهرا.

3- **المؤسسة المستقلة:** كل مؤسسة لا يمتلك رأسمالها بمقدار 25% فما أكثر من قبل مؤسسة أو مجموعة مؤسسات أخرى لا ينطبق عليها تعريف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة.

(1) - الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية ، القانون 01- 18 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 77 ، 2001/12/15، ص 5.

2 - الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية ، القانون رقم 02-17 مؤرخ في 11 ربيع الثاني 1438 الموافق لـ 10 يناير سنة 2017 يتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، العدد:2017، ص 5.

3 - المرجع نفسه ، ص ص 5- 6.

على العموم وإن اختلفت هذه الجهات في تحديد تعريف للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة من الناحية الكمية (المعايير الكمية عدد العمال ، الرأسمال أو رقم الاعمال...) ، فإنها اجتهدت من جهة أخرى (من الناحية الكيفية) في استخلاص خصائص هذا النوع من المؤسسات على النحو التالي⁽¹⁾:

- **سهولة التأسيس** : تتميز هذه المؤسسات بانخفاض قيمة رأس المال المطلوب لتأسيسها وتشغيلها ، وبالتالي محدودية القروض اللازمة والمخاطر المنطوية عليها ، مما يساعد على سهولة تأسيس وتشغيل مثل تلك الشركات أو المؤسسات.

- **استقلالية الإدارة ومرونتها** : تتركز إدارة معظم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في شخص مالكةا أو مالكيها ، لذلك فهي تتسم بالمرونة والاهتمام الشخصي من قبل أصحابها لتحقيق أفضل نجاح ممكن لها ، ويترتب على ذلك بساطة التنظيم المستخدم وسهولة التزود بالاستشارات والخبرات الجديدة.

- **إتاحة فرص العمل** : بسبب استخدام هذه المؤسسات أساليب إنتاج و تشغيل غير معقدة ، فإنها تساعد على توفير فرص العمل لأكثر عدد من العاملين ، وبذلك تكفل امتصاص قوى العمل بمختلف مهاراتها وبمستويات إنتاجية مختلفة.

- **القدرة على التكيف مع المتغيرات المستحدثة** : يؤدي انخفاض تكاليف الفنون الإنتاجية وبساطتها ومرونة الإدارة والتشغيل إلى تسهيل عملية تكيف المؤسسات الصغيرة مع متغيرات التحديث والنمو و التطور ، و بصفة خاصة فيما يتعلق بتلبية رغبات وأذواق المستهلكين ، بعكس المؤسسات الكبيرة التي يصعب عليها تغيير خطط وبرامج وخطوط إنتاجها.

- **أداة للتدريب الذاتي** : تعتبر هذه المؤسسات مراكز تدريب ذاتية لأصحابها و العاملين فيها ، بالنظر لممارستهم أعمالهم باستمرار ووسط عمليات الإنتاج و تحملهم المسؤوليات التقنية والتسويقية والمالية ، مما يحقق اكتسابهم المزيد من المعلومات والمعرفة والخبرات.

- **ارتفاع جودة الإنتاج** : بالنظر لاعتماد المؤسسات الصغيرة على مجالات عمل متخصصة ومحددة فإن إنتاجها يتسم في الغالب بالدقة و الجودة ، لأن الجودة و الدقة هما قرينة التخصص و تركيز العمل ، ذلك لأن العمل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعتمد على المهارة الحرفية وتصميم الإنتاج وفقا لأذواق المستهلكين.

- **غلبة الطابع المحلي** : تشبع هذه المؤسسات حاجات كل من المستهلك النهائي و المستهلك الوسيط المحلي ، فهي تواجه في الغالب سوقا محدودة ، إذ تلبية رغبات عدد محدود و مميز من المستهلكين بما يسمح بتغطية سريعة للسوق والتعرف على عادات الشراء وأنماط الاستهلاك.

- **تحقيق الانتشار الجغرافي للتوطن الصناعي** : تعتبر هذه المؤسسات وسيلة لانتشار التوطن الصناعي جغرافيا ، فهي أداة لإحداث التطور الاجتماعي والاقتصادي ذلك لأن الحرفيين و صغار الصناع يتمركزون في المناطق الحضرية ، ونظرا لصغر حجم

¹- حسين عبد المطلب الأسرج، "المشروعات الصغيرة و المتوسطة ودورها في التشغيل في الدول العربية"، [على النت]، Munich، Personal Repec Archive، 24 أبريل 2010، ص10، على (http://mpr.a.ub.uni-muenchen.de/22300/1/MPRA_paper_22300.pdf) ، يوم 2020/08/27، 12:13.

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فإنه يسهل توطينها بالقرب من المناطق التي توجد فيها مدخلات الصناعات الصغيرة... وهكذا تعمل المؤسسات الصغيرة في توسيع رقعة التنمية الصناعية.

- **قصر فترة الاسترداد لرأس المال المستثمر:** تتميز هذه المؤسسات بارتفاع معدل دوران البضاعة والمبيعات و أرقام الأعمال ، مما يمكنها من التغلب على طول فترة الاسترداد لرأس المال المستثمر فيها ، و يقلل بالتالي من مخاطر الاستثمار الفردي فيها.

لكن تبقى بعض الخصائص نسبية و يتوقف وجودها على عوامل أخرى خاصة العامل البشري ، كسهولة التأسيس فهذه العملية تتفاوت من بلد لآخر حسب الاجراءات و القوانين الواجب اتباعها والشروط المطلوبة لذلك ، كذلك بالنسبة لخاصيتي **القدرة على التكيف** و **ارتفاع جودة الانتاج** هاتين الخاصيتين تتوقف على أداء العاملين و مدى نجاعة التسيير و على مراقبة هذا الأداء ، خاصة من طرف المعني الاول (المقاول) ، وعليه يمكن القول أن هذه الخصائص لا يمكن تعميمها ، وتبقى كل منطقة جغرافية أو كل بلد له مميزاتها الثقافية ، الاجتماعية ، الاقتصادية ، السياسية... التي تنعكس على المؤسسة الصغيرة و المتوسطة ، فحسب دراسة لمنظمة التعاون الاقتصادي و التنمية OCDE سنة 2004 حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، حصرت خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية و السائرة في طريق النمو على النحو التالي(1):

- عدم قدرة هذه المؤسسات على إسماع صوتها إلى الهيئات الحكومية و غياب الحوار المؤسساتي بين القطاع العام و الخاص.
 - غياب التشريعات المناسبة الخاصة بحقوق الملكية و العوامل المساعدة على حمايتها و احترامها ، أو التشريعات التي تسمح بالتمويل خاصة للمؤسسات التي تنشأ من طرف المرأة.
 - سيطرة المؤسسات العمومية على القطاعات الاستراتيجية و على ترقية الاسترداد والتصدير.
 - الافتقار إلى المعلومة الاقتصادية و المعطيات الاحصائية الوجيهة المحينة حول قطاه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و المؤسسات الداعمة لها.
- أما على مستوى الجزائر – بالإضافة إلى الخصائص السابقة - يمكن أن نسجل الخصائص التالية(2):

¹ - Karim SI LEKHAL et al , "Les PME en Algérie : Etat des lieux, contraintes et perspectives"[en ligne],algerian business performance review , N° 4 2013, Université Kasdi Merbah de Ouargla ,pp 38-39sur(<http://oaji.net/articles/2014/440-1391545978.pdf>),Le 27/08/2020,à 17:16.

²- Hanane Mahida et al, " Cap sur la PME et à la découverte de l'entrepreneur algérien",[en ligne],Revue EcoNature, N02 2015, pp 4-6 , Kasdi Merbah University Ouargla DSpace sur:(<https://dspace.univ-ouargla.dz/jspui/bitstream/123456789/10442/1/EN01.pdf>), Le29/08/2020,à 15:30.

- ديناميكية انشاء المؤسسات الجديدة يكون على ثلاث مسارات أساسية: الانشاء الكلاسيكي و يتعلق بالاستثمار الخاص الذي يعتمد على التمويل الذاتي (حوالي 70% من عملية الانشاء) ، المؤسسات المصغرة الخاصة بالشباب الذين استفادو من دعم الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ (29% من عمليات الانشاء)، المؤسسات العمومية التي تم خوصصتها لصالح عمالها الذين اشتروها بمساعدة مالية (قرض بنكي) (1% من عملية الانشاء).
- يمتاز نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بسيادة المؤسسات المصغرة العائلية الشبه رسمية المستقلة ، و التي تمتاز بالاتواصل فيما بينها.
- تطور هذه المؤسسات يكون بعيدا عن الدولة ، تستثمر في المجالات التي لا تعتمد على رأسمال مخاطر كبير (تجارة ، خدمات ، نقل و مواصلات ، البناء و الاشغال العمومية...)، وهذا يؤكد سيطرة المؤسسات المصغرة.
- تسيير المؤسسة يقوم أساسا على هدف رئيسي و هو خلق انسجام داخل العائلة ، فالمؤسسة مكان لإعادة توزيع الادوار و الوظائف العائلية ، وهو ما يؤدي عادة إلى سلوكات اقتصادية غير عقلانية (هيمنة السلطة التقليدية للعادات والتقاليد)، فالتوظيف مثلا يعتمد على الروابط الابوية أو الرقابة العائلية أو الاثنية (القبيلة أو العشيرة) على حساب الكفاءة و الخبرة.
- هيراركية المؤسسة هي من النوع الابوي ، فتسيير المؤسسة يخضع لسلطة الاب عموما أو الابن الاكبر (الذكر) ، و تركيز السلطة في شخص المالك - المسير يستمد مشروعيته ودعامته من السياق السوسيو ثقافي للمجتمع الجزائري.
- رأسمال المؤسسة في الغالب يقوم على التمويل الشخصي أو الاستدانة داخل العائلة ، فالاستعانة بالرأسمال الخارجي غير وارد (استبعاد الشراكة أو الانصهار مع أطراف أخرى خارج العائلة) ، و في حالة الضرورة يكون ذلك بحذر و عن طريق اقحام العلاقات الشخصية الضامنة لنجاح هذه العلاقة ، فالرأسمال هو إرث عائلي يسير بحذر كبير.
- سيادة التعاملات النقدية غير الرسمية كالتمويل ، الشراء و البيع بدون فواتير، التسديد غالبا ما يكون نقدا بعيدا عن التعاملات البنكية أو المصرفية ، و هو ما يدخلها في خانة الاقتصاد غير الرسمي.
- ذات حجم صغير و بنية بسيطة (أفقية وثابتة)
- ذات استراتيجية تعتمد على الحدس (غير منطقية)
- تعتمد على نظام معلومات بسيط و غير متكامل.
- التعاملات تتم بطريقة شفوية (غياب البيروقراطية بالمفهوم الفيبري) .

المبحث الثاني : المقاول الجزائري مقارنة لفهم المؤسسة الصغيرة والمتوسطة الجزائرية:

تمتاز المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بمركزية القرار و التسيير ، و هذه الخاصية يعود إليها الكثيرون في تعريفهم للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة ، حيث المسير فيها يتحمل المسؤولية التقنية و المالية ، و عليه أصبح تشخيص و تصنيف و وصف هذا الشخص من المقاربات المعتمدة في معرفة شكل و وظيفة هذه المؤسسات ، و هو ما اعتمد عليه الكثيرون في وصف المؤسسة الصغيرة و المتوسطة الجزائرية :

أولا- جون بيناف Jean Peneff:

يتساءل بيناف عن حقيقة القطاع الخاص في الجزائر الذي و إن كان أقل وزنا مقارنة بالقطاع العام (الخيار المنتهج للنظام السياسي) ، إلا أنه عرف نقلة سريعة (تضاعف عدد المؤسسات من حوالي 40 مؤسسة تشغل 15 عامل غداة الاستقلال تضاعف هذا العدد عشرين مرة بعد عشر سنوات) ، هذه الزيادة و هذه الديناميكية طرحت مجموعة من الاسئلة : هل البرجوازية في الجزائر هي وريثة كبار ملاك الاراضي ؟ هل مقاولو الاستقلال هم استمرارية للنازحين المالكين لمؤسسات صناعية صغيرة في تونس و المغرب و فرنسا ؟ هل ساندوا الحركة الوطنية ؟ كيف يسيرون رؤوس أموالهم و مؤسساتهم ؟ كيف يوسعون تأثيرهم مستغلين نفوذهم الاداري و منشئين لجمعيات نقابية قوية؟

للإجابة عن هذه التساؤلات قام بيناف بدراسة⁽¹⁾ على عينة تتكون من 220 صناعي من منطقة الجزائر العاصمة و القبائل الذين هيكلوا مؤسساتهم ما بين 1962 و 1971 أو إعادة بعث و توسعة نشاط المؤسسة . خلص الباحث إلى تنميط المقاولين الذين مستهم الدراسة على النحو التالي:

1- **المفاوض القديم ، تاجر الجملة ، المصنّع:** تضم هذه الفئة رؤساء المؤسسات الذين يحوزون على مكانة اقتصادية هامة قبل الاستقلال و هذا من خلال مجموعة من المؤشرات: امتلاكه محل لتجارة الجملة ، يمتلك وسيلة لنقل البضائع و التواصل مباشرة بالموزعين الأجانب عن طريق فتح مكتب للإستيراد والتصدير. جل هؤلاء من أصول ريفية من مناطق بعيدة عن الجزائر العاصمة (من الجنوب ، الأوراس) مسقط رأسهم مدن تقليدية أو من ضواحيها ، ينحدر هؤلاء من عائلات نبيلة (شريفية) أو العائلات الكبيرة المعروفة في مجتمعها ، و هذه العائلات لها سلطة مشيخة القبيلة أو العرش الذي تنحدر منه ، هذه الفئة تستمد قوتها من عائدات العائلة، عائدات التجارة و عائدات أخرى ترجع إلى الملكية العقارية⁽²⁾.

يمتاز أفراد هذا النمط بمستوى دراسي ضعيف يقتصر على التعليم القرآني ، و التعليم لبعض الشهور أو السنوات في المدارس . هذه الفئة لها علاقات مع الحركات الدينية خاصة

(1) – Jean Peneff. Centre de recherches et d'études sur les sociétés méditerranéennes, Industriels algériens, Centre national de la recherche scientifique, Paris, 1981.

² - Jean Peneff. Op-cit, pp 47- 49.

الإصلاحية ، و هذا ليس من أجل شرعية نشاطها و إنما قناعة منها أن ما تقوم به من نشاط ذو صلة وثيقة بالنشاط الديني و أنه من الإسلام⁽¹⁾.

2- التجار والموظفون: وهم الذين كانوا حرفيين او تجارا صغار و متوسطين ، ويمتاز هؤلاء عن سابقهم بأنهم لم يذهبوا إلى المدارس ، كان أبائهم يمارسون مهنا حرة أو التجارة ، لذلك مؤسساتهم تمارس نفس النشاط الذي كانوا يمارسونه من قبل و توسعة نشاط آبائهم التجاري و الحرفي (توسيع الورشة ، زيادة عدد العمال ، المساعدات العائلية...)

ينحدر هؤلاء من المناطق الريفية ، لا يملكون عقارات كثيرة ، يمارسون التجارة بعيدا عن أصولهم الجغرافية حيث نزحوا نحو المدن الكبرى خاصة الجزائر العاصمة لأجيال عديدة و هذا نتيجة نجاح تجارتهم و استعدادهم للبحث عن كل ما هو جديد فتحولوا من تجارة المواد الغذائية العامة نحو التخصص في تجارة العقاقير ، المخابز محطات الوقود ، النقل ...

الفئة الثانية (الموظفون) عكس الفئة الاولى هم أكثر شبابا و أكثر تعليما ، هذه الفئة كانت تعمل في مجال السكريتاريا ، في مجال المحاسبة ، إطارات تجارية بالإضافة إلى العمل في البنوك أو وكالات التأمين . ينحدر هؤلاء من عائلات حيث كان أبائهم أجراء أو عمال أو موظفين أثناء الفترة الاستعمارية خاصة في المجال القانوني ، بالإضافة إلى الاشتغال في المؤسسات الفرنسية في مجال الحسابات ، التسيير و المصالح التجارية و هو ما أكسبهم خبرة ومعرفة بالتقنيات الحديثة للإدارة الرأسمالية⁽²⁾.

3- المقاولون من أصول عمالية: فحضور قداماء العمال الصناعيين يشكل عنصرا أصيلا للبرجوازية الصغيرة الجزائرية ، بما أن جزءا معتبرا من العمال الجزائريين أغلبهم ريفيون ينتمون إلى الطبقة الفلاحية التقليدية ، يمتلكون خبرة صناعية حديثة مكتسبة من الهجرة إلى أوروبا ، و هذا شكّل لعدة أجيال خاصية للتاريخ الجزائري ، يمكن أن يوضح ظاهرة المساهمة العمالية في وضع القاعدة الصناعية (حوالي 40% من المقاولين من أصول عمالية هم مهاجرون)⁽³⁾.

ثانيا- سليمان بدراني من خلال دراسة تحت عنوان " المقاولون الجدد أثناء التحول نحو اقتصاد السوق (المقاولون الريفيون)"⁽⁴⁾ حاول إعطاء بعض الخصائص للمقاول الريفي الجزائري من خلال تناول عينة من المقاولين الريفيين (59 مقاولا) بدائرة بريدة ولاية الاغواط نهاية سنة 1994 .

¹ - Ibid, pp 51- 57.

² - Jean Peneff. Op-cit, pp 62- 70.

³ - Ibid,p80.

⁴ - Slimane Bedrani, Nouveaux entrepreneurs dans la transition à l'économie de marché : les entrepreneurs ruraux, Cahiers du CREAD n°40, 2ème trimestre 1997, pp 5-19.

من الناحية العمرية ينتمي هؤلاء إلى فئة الشباب ذوو مستوى تعليمي منخفض لا يتعدى التعليم الابتدائي ، يفتقد هؤلاء إلى تكوين في مجال تسيير المؤسسة ، لكنهم عوضوا تأخرهم الدراسي و التكويني بخبرة مهنية كبيرة (بداية العمل في سن مبكرة) ، معظمهم ينحدر من عائلة فلاحية رعوية ، جل المؤسسات التي تم إنجازها من طرف هؤلاء هي مؤسسات فردية أو عائلية بدون إجراء ، و هذا راجع للضعف في تراكم الرأسمال في المناطق الريفية ، و تم تعويض ذلك بمؤهلات أخرى هي التركيبية العائلية و ما ينتج عنها من تقاليد التضامن و التعاون ، وبالتالي هم في غنى عن المؤسسات الأخرى كالبنوك فهم لا يعتمدون على القروض البنكية و يبقى تعاملهم معها للضرورة القصوى كضرورة فتح حساب بنكي للتعامل مع المؤسسات الأخرى خاصة العمومية منها ، ضعف التعامل البنكي يفسر بتخوف هؤلاء من الرقابة الضريبية من جهة ، و ارتفاع الفوائد البنكية من جهة ثانية ، من خصائص هذه المؤسسات أيضا أنها لا تقيم علاقات خارج الولاية و خارج الوطن ، ما عدا الدوائر المحيطة بالدائرة التي تنشط فيها فهي ذات نشاط محلي.

ثالثا- أحمد بويعقوب في تشخيصه وفهمه لوضعية المقاول الجزائري رجع إلى فترة ما قبل الإصلاحات التي انطلقت عام 1988 ، حيث لم يكن من السهل وضع المعالم السوسيوولوجية و الاقتصادية للمقاول الجزائري ، و هذا لعدم انسجام فئة هذا الفاعل الاقتصادي ، لكن انطلاق الإصلاحات الاقتصادية سمحت ببروز عدد مهم من المقاولين الذين يمكن أن نصفهم بالجدد مقارنة مع أسلافهم ، الذين ظهروا في ظل الاقتصاد الموجه ، فخصائص الجدد مكنت من الوصول إلى فروق كبيرة بينهم و بين المتعاملين الاقتصاديين الخواص القدامى ، هذه الفروق أشرت لظهور فئة جديدة من الفاعلين الاقتصاديين المرتبطين باقتصاد السوق و الذين تطورا بفضل الميكانيزمات المتخذة . المقاول الجديد هو ابن ميكانيزمات التحول المضطربة و المتناقضة و أحيانا أخرى إلى قواعد الاقتصاد الحر.

بعد هذا التشخيص لحقيقة المقاول الجزائري قبل الإصلاحات ،وما آل إليه بعد الإصلاحات و المستجدات التي عرفها الوضع الاقتصادي في الجزائر يتساءل أحمد بويعقوب هل هذه الفئة قادرة على أن تصبح فئة فاعلين اقتصاديين و فئة اجتماعية تحمل مشروع اقتصادي و اجتماعي جديدين؟⁽¹⁾

للإجابة عن هذا التساؤل قام الباحث بدراسة ميدانية لعينة من المقاولين (20 مقاول من 35 المستهدفة بالدراسة) بمدينة وهران حيث توصل الباحث إلى النتائج التالية:

- هؤلاء المقاولون لا يشكلون فئة متجانسة لا اقتصاديا ولا سوسيوولوجيا و هذا يظهر من خلال الاختلاف في طريقة ارتقائهم في النشاط الاقتصادي ، اللاتجانس يظهر أيضا في طبيعة المؤسسات التي تم إنشاؤها فمن جهة أغلبية هذه المؤسسات مصغرة إذا تم الاحتكام إلى معار عدد العمال ، لكن من حيث حجم رقم أعمالها بعض هذه

¹ - Ahmed Bouyakoub "Les nouveaux entrepreneurs en Algérie en période de transition : la dimension transnationale "Cahiers du CREAD n°40, 2ème trimestre 1997,Algérie, pp105-119.

المؤسسات رأسمالها أكبر من رأسمال بعض المؤسسات الكبيرة خاصة لدى تجار الجملة المستوردين.

- نشاط هؤلاء المقاولين لا يمكن أن يكون بعيدا عن إقامة علاقات مع الخارج، فهم إما صناعيون يستوردون المعدات و المواد الاولية و قطع الغيار ، أو يقومون بنشاطات تجارية جديدة و التي تعتمد على الاستيراد ، أو نشاطات أخرى كفتح وكالات سياحية لكن ما يميز هؤلاء المستوردين هو عدم التخصص فهم يستوردون كل شئ حسب ما يسمح به الجانب المالي و ظروف النقل.
- المقاول الجديد يبقى تمويله بالطريقة القديمة ، لأن متطلبات القروض البنكية كبيرة كهامش الفائدة الكبير الذي يصل أحيانا إلى 25% ، و التصريح بحجم رقم الاعمال ، و بالتالي لجوء هؤلاء إلى الديون المجانية (من أفراد العائلة ، الاصدقاء ...) ، و هي نفس الخاصية التي يمتاز بها مقاول السبعينات.
- تبقى العلاقات الشخصية هي السائدة في تعاملات هؤلاء المقاولين فالموظفون يتم اختيارهم من العائلة ، القبيلة (القرية) أو منطقة التي ينحدر منها المقاول (الاصل الاجتماعي) ، و في المقام الاخير من بين زملاء العمل السابقين و الغرض هو اجتماعي بالدرجة الاولى كاحتواء الشباب البطال من العائلة و القرية.
- تحول بطيء نحو المؤسسة الحديثة ، فالمقاول الجديد يرث نشاط الاب دون أن يدخل عليه تغييرات من ناحية التنظيم ، التسيير، التمويل ...
- تبقى المؤسسة المصغرة هي المهيمنة و هذا انطلاقا من الأهداف المسطرة لتوظيف اليد العاملة العائلية و إخراجها من البطالة ، و الاعتماد على رأسمال أقل خطورة.

رابعا- محمد ماضوي: يرى ماضوي أن المقاول الصغير أو الحرفي حسب تشخيص بيار بورديو في كتابه " العمل والعمال في الجزائر" ترك مكانه أو المجال للمسير، ومن المؤسسة إلى المنظمة الاقتصادية الكبيرة ذات النظام المركزي البيروقراطي ، هذا المسير المعين بمراسيم رئاسية هدفه الاساسي هو تطوير المؤسسة ليس من أجل عقلنة العمل ، ولكن من أجل حماية سلطته و توسيع شبكة علاقات الزبونية ، لذلك فالأفراد المحيطين به يختارهم من المحيط العائلي العشائري ، أو جماعة الاصدقاء... مبدأه الأساسي الثقة و استراتيجيات التحالف على حساب معايير القدرة والكفاءة ، فهذه الوظيفة (المسير) تسمح باعتلاء مكانات اجتماعية مرموقة و الحصول على امتيازات الثراء الشخصي : شبكة أصدقاء و رجال سياسة مؤثرين ، سكن ، سيارة عمل ، استجمام...

من هذا المنطلق تساءل الباحث حول إشكالية ماهية المقاولين الجدد و ما هي خصائصهم السوسيو مهنية ؟ من خلال دراسة امبريقية لعينة من المقاولين (50 مقاولا) ينشطون في

عدة قطاعات : الصناعات الغذائية ، النسيج ، البناء و التعمير ، الطباعة ، الاتصالات... بمنطقة القبائل و الجزائر العاصمة⁽¹⁾.

أهم النقاط التي تم التطرق إليها تناولت المسار السوسيو مهني ، الحوافز و الظروف المرافقة لإنشاء و تطوير مؤسساتهم (التنظيم ، إدارة الموارد الأفراد ، علاقات العمل ، تمثلات هؤلاء للعمل ... ليخلص في النهاية لى تنميط هؤلاء المقاولين و خصائصهم الفردية و السوسيو مهنية ، حيث توصل إلى أربعة أنماط رئيسية للمقاولين تتميز عن بعضها البعض من خلال مسارها المهني ، الدوافع وراء إنشاء و تسيير المؤسسة، الاختلاف يكمن أيضا في علاقتهم بالجماعات القريبة و العائلية ، ومن خلال ادخال الابتكار في اشكال التسيير التقليدية للمؤسسة و هذه الانماط:

1- المقاول المتحول **L'entrepreneur reconverti**: يضم هذا النمط قداماء موظفي

و إطارات القطاع العام (مدراء مسيرين ، إداريين ، تقنيين ، مهندسين... إلخ ، هؤلاء سمحت لهم الفرصة التحول خلال سنوات التسعينيات داخل القطاع الخاص منشئين مؤسساتهم بمفردهم أو بالشراكة مع أصحاب رؤوس الأموال (أصدقاء ، أو أفراد من العائلة) ، هذه الفئة يفوق سن أفرادها 50 سنة ، ذوو مستوى تعليمي يعادل أو يفوق البكالوريا المتحصل عليها عادة في الشعب التقنية ، مسارهم المهني الطويل في القطاع العمومي كان بمثابة تكوين لمستثمر عالي المستوى ، وشبكة من العلاقات التي كانت عاملا حاسما في قرار التحول إلى مجال المقاولاتية، والذي يسمح فيما بعد للمؤسسة بإيجاد أسواق هامة ، دوافع هذه الفئة من المقاولين تستخلص عادة من الفرصة الجديدة نحو خلق الثروة و الخروج من الواقع الروتيني و الأكثر تراتبية للقطاع العمومي. إذن هؤلاء يملكون رأسمال اجتماعي يستعملونه في تطوير نشاطات مؤسساتهم.

2- المقاول المرغم **L'entrepreneur contraint**: هذه الفئة جاءت في ظروف

ارتفاع نسبة البطالة خاصة في سياق التحول نحو اقتصاد السوق ، حيث من جهة نجد انخفاض كبير في خلق مناصب الشغل نتيجة تراجع الاستثمار العمومي منذ 1986 ، ومن جهة أخرى نتيجة تسريح أعداد هائلة من العمال في إطار إعادة هيكلة المؤسسات الاقتصادية ، فإنشاء المؤسسة بالنسبة لهذه الفئة هو هروب من شبح البطالة فدخولهم مجال المقاولاتية لم يكن نتيجة فرصة أتاحت لهم ، بل كان حتمية فرضتها البطالة . تتراوح أعمار أفراد هذه الفئة ما بين 45 و 50 سنة ، أفراد هذه الفئة مهنيين أو عمال سابقين أو إطارات و تقنيين في القطاع العام . إذن البطالة كانت من العوامل القاهرة لهذه الفئة نحو إنشاء مؤسسة لخلق منصب عمل ، خاصة إذا كان هؤلاء يعيشون وسط شبكة عائلية تساعد من الناحية المالية والمعنوية ، معظم أفراد هذه الفئة استفاد من مساعدة الصندوق الوطني للتأمين على البطالة

¹ - Mohamed Madoui " Les nouvelles figures de l'entrepreneuriat en Algérie : un essai de typologie" Cahiers du CREAD n°8586, 2008, Algérie, pp 45-58.

"CNAC" ، و قد دخلو هذه المغامرة حتى وإن لم تكن لهم معلومات أو تكوين أو خبرة أو القدرة على إنشاء مؤسسة.

3- المقاول المهاجر L'entrepreneur émigrant: مسارهم عرف الهجرة لمدة طويلة خاصة إلى فرنسا، أين جمعوا خبرة مهنية كبيرة سواء كتجار أو أجراء و عمال في المصانع الفرنسية ، اغتربوا و هم صغار و عادوا إلى الجزائر في بداية الثمانينات ، فالفترة التي عرفت فيها الجزائر الانفتاح الاقتصادي عام 1982 ، استغلوا هذه الفرصة و عادوا إلى الجزائر لإنشاء مؤسساتهم ، ضمن هذه الفئة يوجد أيضا شباب غادروا البلاد لإكمال دراساتهم و بعد تخرجهم أصبحوا إطارات و موظفين و منهم حتى مقاولين ، هذا الجيل الجديد من المهاجرين شجعوا أفراد عائلاتهم على البقاء في البلاد لإنشاء مؤسساتهم الخاصة ، ومساعدتهم بالمال الضروري.

4- المقاول الوريث L'entrepreneur héritier: عكس الفئات السابقة ينحدر المقاولون الورثاء من عائلات لها تقاليد تجارية و مقاولاتية و التي تمتد في بعض الاحيان إلى أجيال عديدة على رأسها نجد المؤسسات التي تأسست في إطار قانون الاستثمار لسنة 1966. هذه الفئة تنقسم إلى قسمين : القسم الاول يمثل من طرف أرباب العمل الذين استخلفوا آبائهم منذ حوالي 40 إلى 50 سنة ، و الذين باشروا العمل في سن مبكرة داخل المؤسسة العائلية ، مستواهم الدراسي منخفض ، دافع هؤلاء الورثة و هدفهم واحد وهو استمرار مهنة الآباء و المحافظة على تقاليد العمل العائلي (توظيف عشائري ، الصمود في وجه التغيير...) ، القسم الثاني يمثل من طرف أرباب عمل شبان تتراوح أعمارهم ما بين 25 و 30 سنة استخلفوا أسلافهم عن طريق الوراثة أو عن طريق إعادة بعث نشاط المؤسسة العائلية ، لكن عكس القسم الأول هم يرغبون في إدخال تغييرات : ، الانضباط ، تحقيق الكفاية الانتاجية ، التوظيف على أساس الكفاءة ، العقلانية في تنظيم العمل و تسيير المؤسسة العائلية ، و هذه الرغبة نابعة ربما من مستواهم الدراسي العالي (جامعيين باكالوريا + 3 سنوات وأكثر) ، لكن هذه الذهنية يمكن أن تخلق توترا و صراعا بين الاجيال بين الأب الذي يبحث عن اندماج المجموعة و بالتالي قليل التفتح على التغييرات و الابن الذي يريد عقلنة عمليات التسيير داخل المؤسسة.

المبحث الثالث :المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و بيئة الاستثمار في الجزائر:

أولا- تطور المنظومة القانونية للاستثمار و إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

يحدد الاطار التشريعي التنظيمي قواعد اللعب التي تبني عليها المجتمعات و الدول، و تقام عليها التفاعلات بين السلطات العمومية ، والمؤسسات و المجتمع المدني ، هذه القواعد ستتعرض حتما على قرارات الاستثمار و حتى على عائدات و مداخيل الفاعلين الاقتصاديين ، و الجزائر على غرار الدول الاخرى سعت منذ استقلالها على تقنين عملية الاستثمار و

تنظيم القطاع الاقتصادي ، و محاولة تعديله حسب الظروف والمستجدات السياسية والاجتماعية سواء المحلية أو العالمية ، و بما يتماشى و المصلحة العليا للبلاد و بما يسمح تحقيق النمو و الرخاء، لذلك سنستعرض أهم المراحل التي عرفها تطور المنظومة القانونية للاستثمار و منه إنشاء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

1- مرحلة 1962 – 1982: انتهجت الجزائر بعد الاستقلال سياسة تدرج في إطار نضال البلدان النامية ضد التبعية الاقتصادية ، التي تعتمد على مبدأ حق الشعوب في تقرير المصير المكرس بموجب المادة الأولى من ميثاق الامم المتحدة 1945 ، فبالإضافة إلى الاستقلال السياسي ، فإن هذا الحق يمثل الجانب الاقتصادي الذي يقصد به حرية كل دولة في تحديد أهدافها الاقتصادية و اختيار سياساتها التنموية ، وهذا لا يمكن أن يتأتى في نظر السلطات الجزائرية آنذاك إلا في إطار مبادئ الاقتصاد الاشتراكي ، والدستور الجزائري لسنة 1963 أكد على الاستقلال الوطني و التعاون الدولي و الكفاح ضد الامبريالية ... و إزالة كل بقايا الاستعمار ، أما برنامج طرابلس فقد حدد السياسة الاقتصادية للجزائر التي هي ضد الحرية الاقتصادية التي لا تسمح بتغيير حقيقي في المجتمع ، هذه الحرية ينتج عنها فوضى في السوق وتدعم التبعية الاقتصادية للإمبريالية ، و تجعل من الدولة مؤسسة تنقل الثروات وتضعها في أيدي الاغنياء و المحضوضين و تغذي نشاط الفئات الاجتماعية الطفيلية المرتبطة بالامبريالية ... و لن تتحقق هذه الغايات إلا بانتهاج سياسة التخطيط و تولي الدولة شؤون الاقتصاد بمشاركة العمال⁽¹⁾.

هذا الاختيار الاشتراكي أكدته دستور 1976 في المادة 92 بالنص " أن الكفاح ضد الاستعمار الجديد محور أساسي للثورة ، كما نص ميثاق 1976 على أن الحفاظ على التوجه الاشتراكي يستدعي أن لا يجد القطاع الخاص الامكانية حتى يتحول إلى قوة تمكنه من السيطرة على الدولة ، و بالتالي يجب تحديد نشاطاته بصفة لا تسمح أن يكتسب قوة اقتصادية تمكنه من التأثير على مركز قرار الدولة⁽²⁾ .

وهكذا ألحقت المؤسسات إلى لجان تسيير بعد خروج مالكيها الاجانب ، ثم تم دمجها مع شركات وطنية ابتداء من سنة 1976 . هذه المرحلة اتسمت بتبني اقتصاد موجه و صناعة تعتمد على إنتاج المعدات الثقيلة و الصناعة المصنعة. سنة 1963 تم سن أول قانون هو القانون رقم 63- 277 المتعلق بالاستثمارات المؤرخ في 1963/7/23 ، هذا القانون موجه إلى المستثمرين الاجانب ، حيث منحهم مجموعة من الضمانات و التي تتمحور في:³

1 - عبد العزيز بوتفليقة. النصوص الاساسية لثورة 54 (نداء أول نوفمبر، مؤتمر الصومام ، مؤتمر طرابلس) مشروع برنامج لتحقيق الثورة الديموقراطية الشعبية "برنامج طرابلس" ، المجلس الوطني للثورة الجزائرية ، طرابلس، جوان 1962، ص ص 87-89.

2 - عبد النور ميروك ، "قوانين الاستثمار في الجزائر من التقييد إلى الحرية" ، مجلة العلوم الانسانية ، المجلد 20 العدد 01(2020)، جامعة محمد خيضر بسكرة – الجزائر ، ص ص 363.

3- la république Algérienne démocratique et populaire. Loi n° 63-277 du 26 JUILLET 1963 portant cod des investissements, journal officiel du 2/8/1963, p774.

- حرية الاستثمار للأشخاص الأجانب سواء كانوا طبيعيين أو معنويين.
- حرية التنقل و الإقامة بالنسبة لمستخدمي و مسيري المؤسسات الأجنبية.
- المساواة أمام القانون و لاسيما المساواة الجبائية.
- نزع الملكية لا يكون إلا في إطار عادل ، وهذا عندما يصل مجموع الارباح الصافية مبلغ رأس المال المطلوب للإستثمار.
- على الأشخاص الاجانب سواء كانوا طبيعيين أو معنويين الخضوع لشروط القانون الاساسي المنظمة لنشاطاتهم المهنية ، خاصة المتعلقة بالقوانين الجبائية و المحاسبية لهذه الانشطة.

رغم الضمانات التي أعطاها هذا القانون فإنه لم يصل إلى النتائج المرجوة لتطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، عقب هذا الاخفاق تم سن قانون جديد للاستثمار بتاريخ 15/09/1966 ، هذا القانون سمح بإنشاء اللجنة الوطنية للاستثمار (CNI) و هو تنظيم له صلاحية إعطاء الاعتماد للمستثمرين و المقاولين الخواص ، لكن الانطلاق الفعلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كان انطلاقا من من المخطط الرباعي الاول (1970-1973) الذي سطر برنامجا لتطوير الصناعات المحلية وهذا إلى غاية المخطط الرباعي الثاني (1974-1978) ، تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال هذه المرحلة بدأ من خلال القطاع العام و الهدف من ذلك هو ضمان التوازن الجهوي، خلال هذه الفترة لم تضيف اللجنة الوطنية للاستثمارات إلا التعقيد والعراقيل البيروقراطية ، وهو ما أدى لحل هذه اللجنة سنة 1981 ، خلال هذه الفترة اعتبرت المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مكملة للقطاع العام ، فكل سياسيات و ميكانيزمات الدعم والتطوير تركزت لدعم هذا القطاع ، و هو ما اضطر المتعاملين الخواص التوجه نحو قطاع التجارة و الخدمات ، وحتى هذه القطاعات لم تحض بالتشجيع و لم تجد البيئة المناسبة ، تشريعات عمل فضة ، جبائية ثقيلة ، وتجارة خارجية مغلقة⁽¹⁾.

2- **مرحلة 1982 - 1988:** عرفت هذه المرحلة مجموعة من الاصلاحات مست الاقتصاد الموجه ، تميزت هذه المرحلة بالكثير من التخطيط فقد شهدت مخططين خماسيين لصالح القطاع الخاص (1980-1984) و (1985-1989) هاذين المخططين أمليا مجموعة من الاجراءات أهمها: ⁽²⁾

- الحق في تحويل الاموال الضرورية لشراء التجهيزات و جلب المواد الاولية.
- الحصول على رخص عامة للإستيراد.

¹ - Yassine Mimouni. Les stratégies de création et de développement des PME innovantes algériennes , cas des cyber parc de Sidi Abdellah -Alger, Thèse de doctorat en science option gouvernance d'entreprises ,Faculté des sciences économiques, Université Abou Bakr Belkaid-Tlemcen , 2017-2018 , pp 21-22.

²- Samia Gharbi." Les PME/PMI en Algérie état des lieux", Cahiers du lab.RII. documents de travail N°238 Mars 2011,Laboratoire de recherche sur l'industrie et l'innovation, Université du Littoral Cote d'Opale, Dunkerque France , p 6.

- انشاء نظام للإستيراد دون دفع.

انتظر المشرع الجزائري سنة 1982 لتنظيم القطاع الخاص الوطني وتوجيهه لتحقيق أهداف المخطط الوطني للتنمية فأصدر قانون رقم 82-11 المؤرخ في 24/8/1982 المتعلق بالاستثمار الخاص الوطني⁽¹⁾ ، ركز هذا القانون على تحديد الاهداف المنوطة بالاستثمارات الاقتصادية الخاصة الوطنية ، وكذا إطار ممارسة النشاطات الناجمة عنها ومجالها و شروطها.

يخضع كل مشروع استثمار يقل مبلغه عن 30 مليون دينار جزائري يبادر به عدة أشخاص طبيعيين ذوو الجنسية الجزائرية ومقيمون بالجزائر لأحكام هذا القانون.

يقصد بمشاريع الاستثمارات في نظر هذا القانون الاستثمارات المزمع إنجازها على يد القطاع الخاص الوطني في مجالات النشاط ذات النفع الاقتصادي والاجتماعي .

يستثنى من هذا القانون الاستثمارات التي تنجز في القطاع الفلاحي ، تجارة التجزئة، الاستثمار الحرفي ، الاستثمارات التي تنجز على يد رجال الفن و المهن الحرة .

كما حدد القانون الميادين التي يجوز أن تنمو فيها أنشطة القطاع الخاص الوطني و هي : نشاطات تأدية الخدمات المتمثلة في التصليح الصناعي و صيانة آلات الصنع و كذا صيانة التجهيزات الصغيرة بوجه عام ، الصناعة الصغيرة و المتوسطة المكملة أو في أسفل انتاج القطاع الاشتراكي و لا سيما في تحويل و معالجة المواد الأولية الزراعية المصدر أو المنتوجات المعدة لاستهلاك العائلات ، الصيد البحري غير ذلك الذي يتم في أعالي البحار ، المقولة في الباطن حسب مفهوم التشريع و التنظيم المعمول بهما ، البناء و الاشغال العمومية ، السياحة والفندقة و كذا الخدمات المرتبطة بهما، النقل البري للمسافرين و البضائع .

كما حدد هذا القانون الضمانات و الامتيازات و التسهيلات التي يمكن أن يستفيد منها صاحب المشروع مقابل القيام بالالتزامات المطلوبة منه وهذه الامتيازات هي امتيازات جبائية و امتيازات مالية بالإضافة إلى التسهيلات التي تتعلق بالعمار الصناعي و التموين بوسائل التجهيز و العتاد والآلات.

1 - الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية ، القانون رقم 82-11 مؤرخ في 2 ذي القعدة 1402 الموافق لـ : 21 غشت سنة 1982 يتعلق بالاستثمار الاقتصادي الخاص الوطني. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد 34 لسنة 1982، ص ص 1692-1697.

و لتحديد كيفية إنشاء شركات الاقتصاد المختلط لتنظيم الرأسمال الاجنبي تم سن القانون 82-13 بتاريخ 1982/8/31 تضمن هذا القانون بالإضافة إلى أحكام عامة أبوابا و فصول و مواد أهمها: (1)

- الاحكام العامة تحدد الاطار الذي يخول في نطاقه إنشاء هذا النوع من المؤسسات ، و نوعية المؤسسات التي لا يسري عليها هذا القانون.
- بروتوكول الاتفاق و الذي يوضح مجموعة من الالتزامات و الكيفيات التي تهيكّل بها هذه المؤسسات .
- تحديد الامتيازات المترتبة عن الاعتماد المقدم .
- كيفية التأسيس و الآثار المترتبة عنه.

سنة 1988 بالنسبة للاقتصاد الجزائري هي سنة التحول نحو اقتصاد السوق و هذا قاد الجزائر نحو عقد علاقات مع منظمات دولية على غرار صندوق النقد الدولي (FMI) والبنك الدولي و هذا للتخفيف من أزمة الديون و إمكانية تطبيق نظام و سياسة مالية و تجارية رشيدة ، وهو ما فرض عليها خصوصية العديد من المؤسسات العمومية و ساعد على بعث و تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، هذه الحالة استعجلت وضع إطار قانوني تشريعي جديد امتاز بالمرونة و الواقعية من خلال سن مجموعة من القوانين (2):

- القانون رقم 88-1 المتعلق بالقانون التوجيهي للمؤسسات العمومية الاقتصادية (الجريدة الرسمية العدد 02 الصادر بتاريخ 1988/01/13، ص 3)
- القانون رقم 88-03 المنظم لصناديق المساهمة (الجريدة الرسمية العدد 02 الصادرة بتاريخ 1988/01/13، ص 44)
- القانون 88-04 المعدل والمتمم للأمر 59/75 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975 المتضمن القانون التجاري (الجريدة الرسمية العدد 02 الصادرة بتاريخ 1988/01/13، ص 47)
- القانون 88-25 المؤرخ في 1988/07/12 و الخاص بتوجيه الاستثمارات الوطنية الخاصة ، الذي يحدد الاهداف الاقتصادية المنتظرة منه: خلق مناصب شغل ، الاندماج الاقتصادي الوطني و تنشيط القدرات الوطنية غير أن هذا منع الاستثمارات

1 - الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية ، القانون رقم 82-13 مؤرخ في 12 ذي القعدة 1402 الموافق لـ : 31 غشت سنة 1982 المتعلق بشركات المختلطة الاقتصاد و سيرها . الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد 35 لسنة 1982، ص ص 1724-1732.

2 - عبد النور مبروك ، مرجع سابق ، ص ص 368-369.

في المجالات الاستراتيجية التي تبقى حكرا للدولة و مؤسساتها(الجريدة الرسمية العدد 28 الصادرة بتاريخ 13/07/1988، ص 1031).

3- مرحلة ما بعد الإصلاحات: إن الضائقة المالية لسنوات الثمانينات الناجمة أساسا عن انهيار أسعار البترول ، وما قابلها من غليان شعبي و احتجاجات ، دفع السلطات الجزائرية إلى إعلان الدخول في اصلاحات اقتصادية تستهدف تحرير الاقتصاد الوطني ، متجهة في الأساس الاول نحو القطاع الخاص الذي همش لصالح المؤسسات العمومية الكبرى ، هذه الإصلاحات تكريسها في القانون 88-25 المتعلق بالاستثمار الخاص الوطني الذي ألغى تقنية الاعتماد الإداري ، و كذا القانون رقم 90-10 المتعلق بالنقد والقرض الذي ألغى القيود المفروضة على الاستثمار الاجنبي ، و تماشيا مع هذه التوجهات أصدرت السلطة المرسوم التشريعي رقم 93-12 المتعلق بترقية الاستثمار و الذي أزال القيود المعيقة للاستثمار فأقر مبدأ الحرية و ذلك بفتح الباب أمام الرأسمال الوطني أو الأجنبي لإنجاز الاستثمارات في شتى المجالات ، كما رفع الاحتكار عن الكثير من النشاطات الاقتصادية التي كانت مخصصة للدولة⁽¹⁾ .

4- مرحلة بداية الألفية الثالثة: رغم ترسانة القوانين التي سنت خلال الثمانينات و التسعينات إلا أن ذلك لم ينجح في خلق ديناميكية و وتيرة الاستثمار ودفع عجلة الاقتصاد بما يتناسب و امكانات الدولة الجزائرية و طموحات وتطلعات المستثمرين المحليين و الاجانب ، ولعل ذلك يرجع إلى الضائقة المالية التي عاشتها البلاد بعد تراجع أسعار المحروقات ، و إلى تردي و سوء الحالة الأمنية للبلاد خلال عشرية التسعينيات ، وهو ما إلى تخوف المستثمرين خاصة الاجانب من المغامرة في بيئة هشة اقتصاديا و امنيا ، و كرد فعل لهذه النتائج سعت السلطات المختصة لسن قوانين جديدة تتماشى مع هذه الوضعية و تتطلع للخروج من هذه الحالة و هو ما تم من خلال الامر 01-03 في الجريدة الرسمية العدد 47 الصادرة بتاريخ 22/07/2001 ، وهذا من أجل تعميق الإصلاحات و ذلك بتوفير الادوات القانونية التي تتلائم مع اقتصاد السوق ، وكان الهدف من إصداره استحداث نشاطات جديدة ، توسيع القدرات الانتاجية أو إعادة هيكلة رأس مال المؤسسات العمومية والمساهمة فيه ، كما شمل المفهوم الجديد للاستثمار في هذا الامر الخوصصة الكلية أو الجزئية... و

¹- الزهرة بوصوفة ، آسيا رحامية. "الاستثمار في الجزائر بين الحرية والتقييد" ، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية والسياسية، العدد 2 المجلد 52، جامعة يوسف بن خدة- الجزائر، ص 281.

الاستثمارات المدرجة في منح الامتيازات أو الرخص ، وأهم ما جاء في هذا الامر(1):

- إلغاء التمييز بين القطاع العام و القطاع الخاص .
- إنشاء مكتب موحد لا مركزي على شكل وكالة وطنية لتطوير الاستثمار .
- إنشاء مجلس وطني للاستثمار يرأسه رئيس الحكومة مكلف باستراتيجية الاستثمارات و سياسة دعمها و الموافق على اتفاقيات الاستثمار.
- اعطاء أو منح المستثمرين الوطنيين و الاجانب مزايا ضمن نظامين عام واستثنائي.
- ضمان تطبيق القانون الذي أنجز فيه الاستثمار دون تعديل إلا بطلب من المستثمر.
- إمكانية اللجوء إلى التحكيم الدولي بعد استنفاد وسائل التقاضي الداخلية.
- ضمان تحويل الرأسمال و عائداته.

رغم أن هذا القانون شكل تطورا في مجال معاملة الاستثمار خاصة الاجنبي إلا أنه لم يحقق الاثر الكبير والفعال في جلب الحجم المناسب من الاستثمارات الاجنبية وهذا ما استدعى سن القانون 09-16 المؤرخ في 30 أوت 2016 يهدف هذا القانون إلى تحديد النظام المطبق على الاستثمارات الوطنية و الاجنبية المنجزة في النشاطات الاقتصادية لإنتاج السلع و الخدمات ، جاء هذا القانون بتعديلات من خلال صلاحيات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ، حيث أصبحت جهازا متخصصا في دعم الاستثمار و المؤسسات ، كما تم إنشاء أربعة مراكز تضم مجموع المصالح المؤهلة لتقديم الخدمات الضرورية لإنشاء المؤسسات و دعمها و تطويرها ، هذا دون أن ننسى التعديلات التي مست مهام المجلس الوطني للاستثمار(2).

كما ينص هذا القانون على دعم قطاع الصناعة بامتيازات خاصة من خلال تخفيض أكثر للأعباء الجمركية ، لكن هذه الامتيازات لا يمكن تطبيقها إلا إذا كان النشاط ذا فائدة اقتصادية أو يتمركز في الجنوب أو الهضاب العليا، كما يوضح القانون أن هذه الامتيازات التي أقرت في قطاع الصناعة ستدمج مع تلك التي خصصت لقطاعي السياحة والفلاحة ... كما يتعلق الامر بالامتيازات المشتركة بالنسبة لكل المستثمرين المؤهلين (إعفاءات ضريبية

1 عبد النور مبروك، مرجع سابق، ص ص 375-376.

2- فاطمة الزهراء حرشوف ، وحيدة صديقي. " واقع مناخ الاستثمار في الجزائر بين المؤهلات والمعوقات" مجلة الاقتصاد الصناعي ، العدد 01 ، المجلد 08 ، مارس 2018 ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، جامعة الحاج لخضر- باتنة، ص 05.

و جمركية و إعفاء من الرسم على القيمة المضافة...) و امتيازات إضافية لنشاطات متميزة (الصناعة ، الفلاحة و كالسياحة)⁽¹⁾.

ثانيا- هيئات و أجهزة دعم و مرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

إن ضعف التمويل الخاص لإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و انطلاق هذه المشاريع ، و نظرا للخبرة و التجربة المتواضعة لأغلبية منشئي المؤسسات و حاملي المشاريع ، أصبح من الضرورة بمكان خلق أجهزة لمرافقة و احتضان هؤلاء و دعمهم ، خاصة خلال المراحل الاولى لإنشاء المؤسسة ، لأنها عملية ديناميكية ومعقدة تتأثر بالكثير من العوامل الخارجية Macro و الداخلية MICRO، وبالتالي فهي تحتاج إلى سياسة اقتصادية تمتاز بتوجهات ثابتة ، و تحتاج إلى مجموعة من العوامل التي من شأنها تحفيز روح المقولة ، الابداع و الفعالية . في الجزائر السلطات العمومية حاولت أن تخلق هذا الجو من خلال مجموعة من الخطوات و الاجراءات (تسطير منظومة قانونية ملائمة تشجع الاستثمار و تحمي المقاول الجزائري و الاجنبي ، محاربة البيروقراطية ، عوامل و مظاهر التمييز ، محاربة الفساد و الرشوة و خلق ثقة لدى المقاول حتى يتشجع و يتحفز لإنشاء المؤسسة)، نجاح ذلك لا يقتصر على هذه الاجراءات بل يحتاج ذلك إلى تجسيدها على أرض الواقع من خلال أجهزة و مراكز الدعم وهذا ما قامت به السلطات العمومية من خلال الهياكل و الاجهزة التالية:

1- وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترقية الاستثمار:

في إطار تنمية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة استحدثت سنة 1991 وزارة منتدبة مكلفة بهذا النوع من المؤسسات ، لتتحول إلى وزارة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 190/00 المؤرخ في 11 جويلية 2000 الذي نص في المادة الاولى أن يتولى وزير المؤسسات و الصناعات الصغيرة والمتوسطة في إطار سياسة الحكومة و برنامج عملها إعداد عناصر السياسة الوطنية في ميدان المؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة و اقتراحها و تنفيذها. كما نص في مادته الثانية صلاحيات الوزير الآتية⁽²⁾:

- حماية طاقات المؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة الموجودة و تطويرها؛

1 - هيفاء رشيدة تكاري. " آليات دعم الاستثمارات عبر مختلف قوانين الاستثمار في الجزائر(مرحلة ما بعد 1990)" ، مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية، العدد 05 المجلد 07، أكتوبر 2018 ، معهد الحقوق والعلوم السياسية ، المركز الجامعي أمين العقال لحاج موسى أق أحموك لتامنغت- الجزائر، ص 118.

2 - الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، المرسوم التنفيذي رقم 2000/190 مؤرخ في 11 جويلية 2000 يحدد صلاحيات و زير المؤسسات و الصناعات الصغيرة والمتوسطة ، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد 42، 16 جويلية 2000، ص ص 9-6.

- ترقية الاستثمارات في مجال إنشاء المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة و توسيعها و تحويلها وتطويرها؛
 - ترقية الشراكة و الاستثمارات ضمن قطاع المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة؛
 - إعداد استراتيجيات تطوير قطاع المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة؛
 - ترقية الدعائم لتمويل المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة؛
 - ترقية المناولة؛
 - التعاون الدولي و الجهوي في مجال المؤسسات و الصناعات الصغيرة والمتوسطة
 - تحسين الحصول على العقار الموجه إلى نشاطات الانتاج والخدمات؛
 - الدراسات القانونية و تنظيم القطاع؛
 - الدراسات الاقتصادية المتعلقة بترقية قطاع المؤسسات و الصناعات الصغيرة والمتوسطة و تطويرها.
 - تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة؛
 - المنظومات الاعلامية و متابعة نشاطات المؤسسات و الصناعات الصغيرة والمتوسطة ، و نشر المعلومات الاقتصادية؛
 - تطوير التشاور مع الحركة الجمعوية للمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة.
- وفي 2010 و بموجب التعديل الحكومي المقرر بتاريخ 28 ماي 2010 تم إنشاء وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة و ترقية الاستثمار.

2- الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب ANSEJ:

تم إحداث الوكالة الوطنية لدعم و تشغيل الشباب بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-296 المؤرخ في 8 سبتمبر 1996 ، وعملا بأحكام المادة 16 من الامر 96-14 المؤرخ في 24 جويلية 1996 ، وهي وكالة ذات طابع خاص ، وضعت هذه الوكالة تحت سلطة رئيس الحكومة ، ويتولى الوزير المكلف بالتشغيل المتابعة العملية لجميع نشاطاتها، كما تتمتع الوكالة بالشخصية المعنوية و الاستقلال المالي ، تضطلع الوكالة بالاتصال مع المؤسسات و الهيئات المعنية بالمهام الآتية(1):

1- الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية ، المرسوم التنفيذي رقم 96-296 مؤرخ في 08 سبتمبر 1996 يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب و تحديد قانونها الاساسي ، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد 52 ، 11 سبتمبر 1996 ، ص 12 - 13.

- تدعيم وتقديم الاستشارة و ترافق الشباب ذوي المشاريع في إطار تطبيق مشاريعهم الاستثمارية؛
- تسير وفقا للتشريع و التنظيم المعمول بهما تخصصات الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب ، لا سيما الاعانات و تخفيض نسب الفوائد في حدود الغلاقات التي يضعها الوزير المكلف بالعمل و التشغيل تحت تصرفها؛
- تبلغ الشباب ذوي المشاريع بمختلف الاعانات التي يمنحها الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب و بالامتيازات الاخرى التي يحصلون عليها؛
- تقوم بمتابعة الاستثمارات التي ينجزها ذوي المشاريع مع الحرص على احترام بنود دفاتر الشروط التي تربطهم بالوكالة و مساعدتهم عند الحاجة لدى المؤسسات والهيئات المعنية بإنجاز الاستثمارات؛
- تشجع كل أشكال الاعمال و التدابير الاخرى الرامية إلى ترقية تشغيل الشباب لاسيما من خلال برامج التكوين و التشغيل و التوظيف الاولي؛
- تقييم علاقات متواصلة مع البنوك و المؤسسات المالية في إطار التركيب المالي للمشاريع و تطبيق خطة التمويل و متابعة إنجاز المشاريع و استغلالها.

3- الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة CNAC:

تأسس الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة بالمرسوم التنفيذي رقم 94- 188 المؤرخ في 6 جويلية 1994 ، تطبيقا للمرسوم التشريعي رقم 94 / 1 المؤرخ في 11 ماي 1994 ، ويعتبر الركيزة الأساسية التي يركز عليها المهودون بفقدان مناصب العمل بطريقة غير إرادية لأغراض اقتصادية ، يشمل الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة ثلاثة مديريات جهوية ، وكل مديرية جهوية لها عدد من الوكالات الولائية. يعمل الصندوق على أداء مجموعة من المهام وهي عبارة عن مساعدات مالية وأخرى مجانية من أجل تقليص خطر البطالة الاقتصادية ، حيث يوفر أيضا المساعدة في إنشاء المؤسسات لكبار السن العاطلين عن العمل بين 30 و 50 عاما ، بالشراكة مع وزارات ومؤسسات الدولة ، تعمل CNAC على ضمان وتوفير جميع الظروف للتمكن من إنجاز المزيد من المشاريع ، كما توفر أيضا خدمات أو مساعدات مالية تشبه إلى حد بعيد ما تقدمه ANSEJ (قرض ثلاثي بين المقاول ، CNAC والبنك)، وكذلك المرافقة في جميع مراحل المشروع⁽¹⁾.

4- الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI:

1 - نصيرة أوبختي ، التوفيق بوجنان. "دور المرافقة المقاولاتية في إنشاء المؤسسات الصغيرة في الجزائر دراسة حالة الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة CNAC لولاية تلمسان"، مجلة الريادة لاقتصاديات الاعمال ، العدد 03 ، المجلد 06 ، جانفي 2020 ، جامعة حسبية بن بو علي - الشلف ، ص ص 367-368.

أنشأت هذه الوكالة بموجب المادة 06 من الامر رقم 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001 وهي مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية و الاستقلال المالي ، تتولى الوكالة - تحت مراقبة و توجيهات الوزير المكلف بترقية الاستثمارات - مجموعة من المهام تمس جوانب : الاعلام ، التسهيل ، ترقية الاستثمار ، المساعدة ، تسيير العقار الاقتصادي ، تسيير الامتيازات ، و المتابعة أبرزها(1):

- ضمان خدمة الاستقبال و الاعلام لصالح المستثمرين في جميع المجالات الضرورية للاستثمار؛
- وضع مصلحة الاعلام تحت تصرف المستثمرين من خلال دعائم الاتصال عند الاقتضاء ، وباللجوء إلى الخبرة؛
- إنشاء الشباك الوحيد غير المركزي؛
- تحديد كل العراقيل و الضغوط التي تعيق انجاز الاستثمارات و تقترح على الوزير الوصي التدابير التنظيمية والقانونية لعلاجها؛
- ضمان خدمة علاقات العمل و تسهيل الاتصالات مع المستثمرين غير المقيمين مع المتعاملين الجزائريين و ترقية المشاريع و فرص الاعمال؛
- ضمان خدمة الاتصال مع عالم الاعمال و الصحافة المتخصصة؛
- تنظيم مصلحة استقبال المستثمرين و توجيههم و التكفل بهم؛
- مرافقة المستثمرين و مساعدتهم لدى الادارات الأخرى؛
- ضمان تسيير الحافظة العقارية و غير المنقولة الموجهة للاستثمار؛
- تجميع كل معلومة مفيدة لفائدة بنك المعطيات العقارية المؤسس على مستوى الوزارة المكلفة بترقية الاستثمارات؛
- تحديد المشاريع التي تهم مصلحة الاقتصاد الوطني؛
- ضمان خدمة الرصد و الاصغاء و المتابعة لما بعد إنجاز الاستثمار.

5- الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة AND- PME :

تم إنشاؤها بموجب المرسوم التنفيذي رقم 05-165 المؤرخ في 03 ماي 2005 ، و هي مؤسسة عمومية ذات طابع إداري وتتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلالية المالية وتقع تحت وصاية الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة والذي يرأس مجلس التوجيه والمراقبة كما هو منصوص في المرسوم 05-165 المؤرخ في 03 ماي 2005. الوكالة

¹ - الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية ، المرسوم التنفيذي رقم 06-356 مؤرخ في 09 أكتوبر 2006 يتضمن صلاحيات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار و تنظيمها و سيرها ، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد 64، 11 أكتوبر 2006، ص 13 - 15.

الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي أداة الدولة في تنفيذ السياسة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، لهذا فهي تعمل على: تنفيذ إستراتيجية القطاع في تعزيز وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، وتنفيذ البرنامج الوطني لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومتابعته ، بالإضافة إلى ترقية الخبرة و الاستشارة للمؤسسات ، و المتابعة الديموغرافية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من حيث الإنشاء والتوقيف وتغيير النشاط ، وإنجاز دراسات حول فروع قطاعات النشاطات الاقتصادية و المذكرات الظرفية الدورية ، جمع واستغلال ونشر معلومات محددة في ميدان نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة(1).

6- صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة FGAR:

أنشئ هذا الصندوق بموجب المرسوم التنفيذي رقم 02-373 المؤرخ في 11 نوفمبر 2002 المتعلق بتطبيق القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتضمن القانون الاساسي لصندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، فهو مؤسسة عمومية تحت وصاية الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، يتمتع هذا الصندوق بالشخصية المعنوية و الاستقلالية المالية ، يهدف الصندوق إلى ضمان القروض الضرورية للاستثمارات التي يجب على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تنجزها ، يتولى الصندوق المهام الآتية(2):

- التدخل في منح الضمانات لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنجز استثمارات في مجال إنشاء المؤسسات ، تجديد التجهيزات ، توسيع المؤسسة، أخذ المساهمات؛
- متابعة المخاطر الناجمة عن منح ضمان الصندوق؛
- ضمان متابعة البرامج التي تضمنها الهيئات الدولية لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
- ضمان الاستشارة والمساعدة التقنية لفائدة المؤسسات المستفيدة من ضمان الصندوق.

7- الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM:

¹ محمد قوجيل ، يوسف قريشي . " سياسات دعم المقاولاتية في الجزائر - دراسة تحليلية" ، مجلة آداء المؤسسات الجزائرية ، العدد 07، 2015 ، جامعة قاصدي مرباح- ورقلة ، ص 8.

² - الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية ، المرسوم التنفيذي رقم 02-373 مؤرخ في 11 نوفمبر 2002 يتضمن إنشاء صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة و تحديد قانونه الاساسي ، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد 14 ، 13 نوفمبر 2002 ، ص ص 13 - 14.

تم إنشاء هذه الوكالة وتحديد قانونها الاساسي بموجب المرسوم التنفيذي 04-14 المؤرخ في 22 يناير 2004 ، وهي ذات طابع خاص تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي ، توضع هذه الوكالة تحت سلطة رئيس الحكومة ، ويتولى الوزير المكلف بالتشغيل المتابعة العملية لمجمل نشاطات الوكالة ، وتضطلع الوكالة بالمهام التالية(1):

- تسيير جهاز القرض المصغر وفقا للتشريع و التنظيم المعمول بهما ؛
- تدعيم المستفيدين و تقدم لهم الاستشارة و ترافقهم في تنفيذ أنشطتهم؛
- تمنح قروض بدون مكافأة؛
- تضمن متابعة الانشطة التي ينجزها المستفيدون؛
- تقديم الاستشارة و المساعدة للمستفيدين من جهاز القرض المصغر في مسار التركيب المالي و رصد القروض.

8- حاضنات و مراكز تسهيل انشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

سعت الجزائر ممثلة في وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و الصناعة التقليدية إلى وضع الاطر التنفيذية و التشريعية و التنظيمية اللازمة لإنشاء وإقامة حاضنات الاعمال على شكل محاضن و مشاتل المؤسسات و مراكز التسهيل ، و قد استند ذلك قانونيا إلى القانون التوجيهي رقم 18/01 لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصادر سنة 2001 و الذي أشار إلى مشاتل المؤسسات ، بعدها المرسوم التنفيذي رقم 03-78 المؤرخ في 25 فيفري 2003 و الذي يتضمن القانون الاساسي لمراكز التسهيل(2). و تجدر الاشارة إلى أن المشرع الجزائري بناء على المشرع الفرنسي قد ضمن مفهوم الحاضنات في المشاتل ، و عرفها وفقا للرسوم التنفيذية رقم 03 - 78 على أنها "مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي و تجاري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلالية المالية" ، و تأخذ المشاتل أحد الاشكال التالية(3):

- **المحضنة:** هيكل دعم يتكفل بأصحاب المشاريع في القطاع الخدماتي.

1 - الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية ، المرسوم التنفيذي رقم 04-14 مؤرخ في 22 يناير 2004 يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر و تحديد قانونها الاساسي ، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد 06 ، 25 يناير 2004 ، ص ص 08 - 09.

2 - عمار زودة ، حمزة بوكفة . "حاضنات الاعمال كنظام داعم لبقاء و ارتقاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع الاشارة إلى مشاتل الجزائر" ، مجلة الدراسات المالية، المحاسبية و الادارية، العدد 02 ديسمبر 2014، مخبر المحاسبة ، المالية الجبابة و التأمين، جامعة العربي بن مهيدي- أم البواقي، ص 66.

3 - السعيد بريش ، سارة طيبب. " دور حاضنات الاعمال في تطوير و دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة - دراسة تحليلية تقييمية" الملتقى الوطني الاول حول استراتيجيات التنظيم و مرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ، جامعة قاصدي مرباح - ورقلة، يومي 18-19 أفريل 2012، ص 08.

- ورشة الربط : هيكل دعم يتكفل بأصحاب المشاريع في قطاع الصناعة الصغيرة والمهن الحرفية.
 - نزل المؤسسات : هيكل دعم يتكفل بأصحاب المشاريع المنتمين إلى ميدان البحث.
- وتهدف حاضنات الاعمال حسب المشرع الجزائري إلى مجموعة من الاهداف أهمها(1):
- تقديم خدمات للمشاريع داخل وخارج الحاضنات؛
 - ترويج ثقافة الريادة و الإبداع والابتكار؛
 - مساندة و مساعدة المؤسسات الريادية الصغيرة على مواجهة صعوبات مرحلة الانطلاق و التأسيس.
 - تنمية مهارات العمل الحر والقدرة على إدارة المشروع بشكل مستقل؛
 - اكتشاف القدرات الإبداعية الكاملة وترجمتها إلى مشاريع إنتاجية متميزة؛
 - توفير المناخ والإمكانيات لدعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة؛
 - المتابعة المستمرة لعمل و سير نشاط المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و مقارنتها بمدى تحقيق أهدافها؛
 - تمكين أصحاب الأفكار الابتكارية من تجسيد أفكارهم في شكل منتجات أو خدمات.

ثالثا- العراقيل التي تواجه انشاء وتطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر:

على الرغم من وضوح السياسة الاستثمارية و الخيارات و الاهداف المسطرة للاقتصاد الجزائري ، و الجهود المبذولة و البرامج المسطرة من طرف الجهات والهيكل الوصية ، حيث أصبح للاقتصاد الخاص و للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مكاسب كبيرة خاصة على المستوى القانوني والمؤسسي لكن ، وعلى الرغم من هذه التدابير و المجهودات التي بذلتها الدولة الجزائرية لترقية ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، فإن هذه الأخيرة واجهت ولا تزال تواجه العديد من المعوقات (بيئية وتمويلية وإدارية وتسويقية...الخ) تعيق نموها وتطورها وبالتالي التأثير السلبي على مساهمتها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية. ففي استقصاء أجرته وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية في الجزائر عبر 12 ولاية كبرى ، خلص إلى أن مدة إنشاء مؤسسة صغيرة ومتوسطة يستغرق حسب طبيعة النشاط ما بين 6 أشهر إلى ثلاث سنوات ، إلا انه تبقى مجموعة من العراقيل تحول دون الوصول إلى الهدف المنشود و يمكن حصر هذه العراقيل فيما يلي:

1 - منيرة سلامي."التوجه المقاولاتي بين متطلبات الثقافة و ضرورة المرافقة"، الملتقى الوطني الاول حول استراتيجيات التنظيم و مرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ، جامعة قاصدي مرباح – ورقلة، يومي 18-19 أبريل 2012، ص 08.

1- الصعوبات الإدارية(1):

يعتمد نجاح قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الأسلوب الذي تنتهجه الإدارة المسيرة لهذا القطاع في تعاملها مع مديري المؤسسات ، فالإدارة الجزائرية لازالت تمثل السبب الرئيسي لجل العوائق إلي تقف في وجه العملية التنموية من خلال اتسامها بالروتين الممل والبيروقراطية ، فالكثير من المشاريع عطلت كون أن نشاطها يتطلب الاستجابة الإدارية السريعة تنظيما وتنفيذا .ومن الأسباب الكامنة وراء ذلك :

- مشكلة الذهنيات إذ أنها لم تنهياً بعد لهضم واستيعاب وفهم خصوصية هذا النوع من المؤسسات ، ومن ثم التعامل معه وفق متطلباته؛
- سرعة حركة التقنين وإنتاج النصوص لم تسايرها حتى الآن حركية مماثلة على مستوى الأجهزة التنفيذية. فالأجال المتوسطة لانطلاق مشروع جزائري تقدر ب 05 سنوات حسب الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة ، وحسب تحقيق قامت به وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فإن مدة إنشاء مؤسسة يتراوح بين 06 أشهر و 03 سنوات وذلك حسب طبيعة النشاط ، في حين يستغرق انطلاق مشروع في ألمانيا من أسبوع إلى 24 أسبوع ، وفي البرازيل بين 04 و 07 أسابيع ، و بين أسبوع و 26 أسبوع في إسبانيا ، أما في السويد فيستغرق بين 02 و 04 أسابيع.

2- العقار الصناعي:

تبقى مشكلة العقار الصناعي من المشكلات الشائكة في بيئة الاستثمار بالجزائر ، و هذا رغم وجود هيئات من اجل الاعتناء بهذا الملف و ترقية الاستثمار عام 1994 (CALPI) على مستوى كل الولايات. مشكلة العقار كانت وراء تأخر الكثير من المشاريع و محاولات إنشاء المؤسسات (خاصة الاجنبية منها) ، فغياب الشفافية في معالجة و دراسة الملفات يشكل أيضا عائقا كبيرا في وجه الاستثمارات ، فإجراءات الاستفادة من العقار الصناعي شاقة و طويلة (بمعدل من سنة إلى خمس سنوات) ، و الوضعية تصبح أكثر صعوبة أمام المؤسسات الصغيرة التي تستنزف مقدراتها و إمكاناتها المالية لشراء العقار على حساب اقتناء التجهيزات الضرورية لمزاولة النشاط، بعبارة أخرى الحصول على العقار من ناحية توفره ، الاجراءات الادارية ، الاسعار و طريقة تسديد ثمنه ، بالإضافة إلى غموض الوضعية القانونية للأوعية العقارية ، فأغلبية المستثمرين المزاولين لنشاطهم لا يملكون عقود صحيحة لملكيات مؤسساتهم(2).

3- عدم حماية المنتج الوطني من التدفق الفوضوي للسلع المستوردة :

أصبح ما يميز الاقتصاد الجزائري ديناميكية النشاط التجاري على النشاط الصناعي، و في أحسن الاحوال نجد نشاط تجاري مقنع أو مغلف بنشاط صناعي مزيف حيث، في أغلب الاحيان نجد المقاول يستورد سلعا من الخارج (خاصة الصين) يكتفي بتغليفها ثم يخرجه للسوق على أنها من انتاج جزائري.

1- عبد الرحمن ياسر و آخرون، مرجع سابق ، ص 227.

2 - Karim SI LEKHAL et al, OP-CIT,P42.

إذا كانت القاعدة المتعارف عليها تقضي بفرض قواعد و ميكانيزمات الاقتصاد الحر نفسها على الجميع وأمام ظاهرة الاستيراد الفوضوي والتي شملت كل شيء فإن ذلك خلق مناخا يقف عقبة من عقبات النمو أمام المؤسسة الجزائرية الصغيرة الناشئة وبصدد الاستيراد غير المنظم نذكر(1):

- الإغراق المتمثل في استيراد سلع وبيعها محليا بأسعار أقل من سعر مثيلاتها المحلية
- التذرع بالحرية الاقتصادية وشروط تحرير التجارة في إطار التهيؤ لاستيفاء شروط الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة مع أن هذه الأخيرة تكرر وتقبل مبدأ حماية المنتج المحلي عن طريق الرسوم الجمركية وحدها تشجيعا وتأهيلا للصناعات الناشئة أو التي يتهددها الاستيراد .
- غياب جهاز معلومات فعال يحدد أنواع المنتجات المحلية الشيء الذي من شأنه وضع خريطة اقتصادية لتوطن المؤسسات والمنتجات ومن ثم وضع ما يلزم من سياسات الحماية و إحلال الواردات.

4- مشاكل التمويل :

تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة صعوبات في مجال التمويل ، ويمثل ذلك إشكالا حقيقيا يحد من تطور القطاع ، ويبقى احد العوامل المعقدة والشائكة في حياة المؤسسة ، حتى وان سجلت المنظومة المصرفية بعض التطور فان سلوك البنوك يبقى متخوفا إزاء جميع الاستثمارات غير المدعمة من طرف الدولة ، وتبقى ملفات الاستثمار معطلة وآجال التنفيذ طويلة . و ترجع مشاكل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى عدة أسباب أهمها(2):

- ضعف تكييف النظام المالي المحلي مع متطلبات المحيط الاقتصادي الجديد، ففي الوقت الذي يتحدث فيه الخطاب الرسمي عن إجراءات الدعم المالي وتشجيع الاستثمارات والشراكة ، فان الواقع يشير إلى اصطدام كل هذه التطورات بالتعقيدات ذات الطابع المالي
- غياب أو نقص شديد في ميدان التمويل الطويل المدى ، ذلك أن معظم موارد البنوك في الجزائر تعتبر قصيرة المدى ، أما فيما يخص تمويل دورة الإنتاج فان البنك يمول 15 يوما من دورة الإنتاج فقط . فحسب البحث الذي قام به البنك العالمي فان من بين 562 مؤسسة شملتها الدراسة 11 % فقط من احتياجات تمويل راس المال تم تمويلها عن طريق قروض بنكية خلال الفترة

1 - سعدان شبايكي ،"معوقات تنمية و ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر" مجلة العلوم الانسانية العدد 11، ماي 2011 ، جامعة محمد خيضر بسكرة ، ص 188.

2- عاشور كتوش ، محمد طرشي."تنمية و تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، الملتقى الدولي متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، 17- 18 أبريل 2006، مخبر العولمة واقتصاديات شمال افريقيا، جامعة حسينية بن بو علي - الشلف ، ص 1037.

2002/1999؛

- المركزية في منح القروض ؛
- نقص في المعلومات المالية خاصة فيما يتعلق بالجوانب التي تستفيد منها المؤسسة ؛
- القروض البنكية المقدمة من البنوك العمومية لا تمنح على أساس حجم التدفقات المالية المستقبلية ، بل تمنح غالبا على أساس تاريخ الزبون و الضمانات المقدمة ؛
- ضعف الشفافية في تسيير عملية منح القروض رغم أن الأصل في القرض خاضع للإشهار ، إضافة إلى البطء الشديد في معالجة ملفات طلبات تمويل المشاريع الاستثمارية حيث تستغرق معالجة ملف طلب القرض من شهر إلى شهرين على المستوى الجهوي ، ومن 3 إلى 5 اشهر على مستوى المركزي ؛
- محدودية صلاحية الوكالات البنكية في عملية منح القروض بسبب عدم الاستقلالية النسبية وذلك راجع لنمط التنظيم المصرفي المتميز بقرارات مركزية ؛ محدودية المنتجات المصرفية ؛
- غياب هيئات مالية متخصصة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وغياب تمويل تنافسي كاف

المبحث الرابع :المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ولاية برج بوعريريج:

أولا- الهياكل المدعمة لإنشاء و نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ببرج بوعريريج:

على غرار العديد من ولايات الوطن استفادت ولاية برج بوعريريج من مجموعة من الهياكل و المؤسسات الداعمة و المشجعة لإنشاء و استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهم هذه الهيئات التي اهتمت بالاستثمار في ولاية برج بوعريريج و في دفع الديناميكية الاقتصادية بالمنطقة هي:

1- لجنة المساعدة المحلية و ترقية الاستثمار CALPI :

التي أنشأت حسب المرسوم التشريعي 13-93 المؤرخ في 05 أكتوبر 1993 الذي يحدد المبادئ الجديدة المتعلقة بالترقية والاستثمار ، وهذه الهيئة تتميز باللامركزية و توجد على مستوى كل ولاية ، باشرت هذه الهيئة مهامها في ولاية برج بوعريريج سنة 1994 ، حيث شهدت منذ هذا التاريخ إلى غاية 2005 اعتماد 728 مشروع اقتصادي منها 621 مشروع على مستوى المدينة و هذا ما يمثل نسبة 85.30% من مجمل المشاريع التي أنشأت خاصة في المنطقة الصناعية ومنطقة النشاط التي تتربع على مساحة 246 هكتار⁽¹⁾.

2- المنطقة الصناعية برج بوعريريج:

1 - وهيبه بوشامة. "الاستثمار الاقتصادي في مدينة برج بوعريريج" رسالة ماجستير في الجغرافيا والتهيئة الاقليمية، كلية علوم الارض الجغرافيا و التهيئة القطرية، جامعة هواري بومدين للعلوم والتكنولوجيا، 2007-2008، ص 65.

تندرج المنطقة الصناعية في مدينة برج بوعريريج ضمن الاستراتيجية الجديدة للدولة من أجل تركيز التنمية الصناعية في مناطق استراتيجية من الوطن ، حيث تعد منطقة برج بوعريريج واحدة من أهمها ، ويرجع اختيارها نظرا لعوامل هامة أولها موقعها الجغرافي الهام كنقطة التقاء بين الوسط ، الشرق ، و جنوب الوطن ، إضافة إلى تزايد اليد العاملة في المنطقة و تنوع الاستثمارات و هو ما يخلق ديناميكية كبرى ، تم تهيئة وإنشاء المنطقة الصناعية برج بوعريريج في 1979/01/27 في إطار تنفيذ البرنامج الخماسي ، وتقدر المساحة الكلية لها بحوالي 180 هكتار ، وكانت مقسمة إلى 20 قطعة عند إنشائها ، ومع تزايد الطلب على العقار الصناعي من طرف المتعاملين الاقتصاديين الخواص ، فقد عرفت المنطقة الصناعية تضاعفا في عدد العقارات ليصل إلى 161 قطعة منها 160 قطعة متنازل عنها ، توالت عدة مؤسسات على تسيير المنطقة الصناعية ببرج بوعريريج فعند إنشائها تولت تسييرها مؤسسة EGZI ، ثم تحولت إلى مؤسسة التسيير العقاري SGI بموجب القرار رقم 05 المؤرخ في 25 جويلية 2003⁽¹⁾، ثم بعد ذلك أوكلت مهمة تسييرها إلى شركة ديفندوس Divindus حيث تقوم هذه المؤسسة بتهيئة المحلات ، كما تقوم بعمليات الصيانة و التنظيف بصورة دورية للمحلات و الطرقات⁽²⁾ ، و فيما يلي نستعرض توزيع المؤسسات حسب قطاعات النشاط:

الجدول رقم (11): توزيع المؤسسات بالمنطقة الصناعية برج بوعريريج حسب القطاعات

مجال النشاط	عدد المؤسسات	عدد المنشآت	عدد المؤسسات قيد	عدد المنشآت
صناعات الحديد	03	03	04	04
الصناعات والكهربائية	06	06	09	09
الصناعات الغذائية	02	02	09	09
صناعة النسيج والجلود	01	01	06	06
صناعة الورق	01	01	03	03
العمران ومواد البناء	04	04	19	19
صناعة البلاستيك والمواد الكيماوية	04	04	08	08
الخدمات	00	00	07	07
المجموع	21	21	67	67

المصدر: العربي عيسات ، السعيد براهيم ، مرجع سابق ، ص 16، نقلا عن وثائق داخلية خاصة بمؤسسة التسيير العقاري SGI برج بوعريريج سبتمبر 2010.

(1)-العربي عيسات ، السعيد براهيم ، مرجع سابق، ص 15- 16.
(2)- عادل فاطمة الزهراء."إمكانية انتقال المؤسسات الجزائرية إلى الاقتصاد الدائري دراسة ميدانية في المنطقة الصناعية لولاية برج بوعريريج"،مجلة العلوم الإدارية و المالية، المجلد 05 العدد 01 ، 2001

3- دار المقاولاتية لجامعة برج بوعريريج:

على غرار العديد من الجامعات الجزائرية قامت جامعة محمد البشير الابراهيمي لأنشأت دارا للمقاولاتية سنة 2013 في إطار اتفاقية ما بين الجامعة و الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ ، ورغم أنها لم تحض بمقر يضمها إلا في سنة 2017 إلا أنها قامت بعدد من الانشطة التحسيسية لفائدة الطلبة ، أما بعد 2017 فقد بادر المؤطرون في الدار بإجراء ثلاث دورات تكوينية و مسابقة لأحسن فكرة ، و على العموم تستهدف دار المقاولاتية لجامعة برج بوعريريج تحقيق الاهداف التالية(1):

- تعميم ثقافة المقاولاتية في الوسط الطلابي بالجامعة ، و القيام بأنشطة قصد تبسيط و توضيح الرؤية حول كيفية إنشاء مؤسسة؛
- تنشيط اهتمام الطلبة لإنشاء مؤسساتهم و العمل على إدخالهم عالم الاعمال؛
- عقد دورات تكوينية على المقاولاتية للطلبة الذين يطمحون إلى إنشاء مؤسساتهم؛
- مرافقة الطلبة حاملي المشاريع إلى غاية تجسيد مشاريعهم.

يتم تجسيد مهام دار المقاولاتية من خلال أيام إعلامية و دراسية و دورات تكوينية في موضوع المقاولاتية و إنشاء المؤسسة و نموذج الاعمال كما يتم عقد ما يعرف بالجامعة الصيفية و الجامعة الخريفية لبضعة أيام... و فيما يلي حصيلة أنشطة دار المقاولاتية لجامعة برج بوعريريج خلال الفترة الممتدة من 2013 إلى 2018.

الجدول رقم (12) : خلاصة أنشطة دار المقاولاتية لجامعة برج بوعريريج خلال الفترة 2018-2013

طبيعة النشاط	عدد الأنشطة
دورات تكوينية	03
أيام إعلامية	15
أيام دراسية	05
الجامعة الصيفية والجامعة الخريفية	04
ملتقيات إعلامية و تكوينية	01
مسابقة انتقاء أفضل فكرة	01

المصدر : حسين رحيم ، المرجع السابق ، ص 245.

ثانيا - الاستثمار في ولاية برج بوعريريج حسب قطاعات النشاط(2):

1- القطاع الفلاحي:

1 - حسين رحيم . " آليات دعم واحتضان المشروعات الصغرى بالجزائر تجربة دار المقاولاتية لجامعة برج بوعريريج" مجلة النمو الاقتصادي والمقاولاتية ، العدد 01 ، المجلد 04 ، 2021 ، مخبر دراسات التنمية المكانية و تطوير المقاولاتية جامعة أدرار ، ص 244.

2 - وهيبه بوشامة ، مرجع سابق، ص ص 68- 77.

حسب لجنة المساعدة المحلية و ترقية الاستثمار CALPI فإن الاستثمار في هذا القطاع بمدينة برج بوعريريج يعتبر ضئيلا مقارنة بالقطاعات الاخرى ، وهذا رغم الطابع الفلاحي والرعوي لمنطقة الهضاب العليا و كذا مساحة العقار الفلاحي للولاية التي تقدر بـ 8310 هكتار ، وهذا راجع للتحضر السريع الذي تعرفه الولاية و النزوح الريفي و الزحف و التوسع العمراني على حساب الاراضي الفلاحية و التوجه نحو العمل المأجور في المدينة.

2- القطاع الصناعي:

على غرار العديد من ولايات القطر الجزائري حظيت ولاية برج بوعريريج باهتمام كبير في مجال الصناعة من خلال تجسيد العديد من المشاريع الصناعية ، ولعل أهمها افتتاح المنطقة الصناعية و نقاط النشاط و هذا ابتداء من السبعينيات ، لتتدعم أكثر خلال الخماسي الاول 1981- 1984 ، ابتداء من أواخر التسعينيات عرفت الولاية التوسع و التنوع في النشاط الصناعي من جهة والتخصص في الصناعات الالكترونية والصناعات التكنولوجية الدقيقة.

3- القطاع الخدماتي:

يتكون هذا القطاع من عدة نشاطات أهمها الخدمات ، التجارة ، الحرف ، السياحة... وهذا القطاع مقارنة بالقطاع الصناعي لا يعرف مشاريع استثمارية مهمة و تنحصر في بعض المشاريع البسيطة و بعض الخدمات.

ثالثا - تطور تعداد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة: بلغ العدد الاجمالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المسجلة على مستوى الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي للأجراء CNAS ما بين سنتي 2009 و 2013 إلى 54537 مؤسسة تتوزع إلى مؤسسات عمومية و خاصة و مؤسسات النشاط التقليدي كما هو موضح في الجدول المولي:

الجدول(13):تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ولاية برج بوعرييج ما بين سنتي 2009 و 2013

المجموع	النشاطات التقليدية	م ص م العامة	م ص م الخاصة	طبيعة المؤسسة السنة
12453 % 100	4196 %33,74	5 0,04	8234 %62,21	2009
13272 % 100	4647 %35,01	5 0,04	8620 %64,95	2010
8939 % 100	/	5 0,05	8934 99,95	2011
9780 % 100	/	5 0,05	9775 99,95	2012
10111 % 100	/	5 0,05	10106 99,95	2013
54537 % 100	8843 % 16,22	25 %0,04	45669 %83,74	المجموع

المصدر: فاطمة الزهراء مهديد ، "دراسة تشخيصية لواقع الخدمات المقدمة من قبل حاضنات الاعمال - برج بوعرييج"مجلة دراسات في علم اجتماع المنظمات ، العدد 01 المجلد 04 ، 2016،جامعة الجزائر 2، ص 191.
العدد الاجمالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تم انشائها ما بين سنتي 2009 و 2013 هو 54537 مؤسسة منها 83,74% مؤسسات خاصة ، فهذا النوع من المؤسسات شهد وتيرة عالية من حيث الانشاء خاصة ما بين سنتي 2011 و 2013 ، وهذا راجع إلى انتعاش أسعار المحروقات في الاسواق العالمية ، وهو الذي انعكس بأيجابية على الخزينة العمومية الممولة للمشاريع و المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة، في حين نجد أن وتيرة الانشاء بالنسبة للمؤسسات ذات النشاط التقليدي لم تتعد 17% ، وهذا لتراجعها ما بين سنتي 2011 و 2013 لصالح نشاطات أخرى خاصة الصناعات الالكترونية ، و أخيرا نجد أن المؤسسات العمومية تراجعت بشكل حيث لم تسجل سوى 0,04% و هذا يؤكد التوجه الذي لا رجعة فيه لخيار الدولة الجزائرية نحو اقتصاد السوق.

وفيما يلي جدول يوضح تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة والعمومية خلال سنة 2015

الجدول (14):تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال سنة 2015

النسبة(%)	عدد المؤسسات	التعداد طبيعة المؤسسة
99,94%	12017	المؤسسات الخاصة
0,06%	7	المؤسسات العمومية
100%	12024	المجموع

المصدر: شراف عقون ، فؤاد وشاش،" واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر- ولاية برج بوعرييرج أنموذجا" مجلة الدراسات المالية والاقتصادية ، جامعة الشهيد حمدة لخضر الوادي ، العدد 10 ، المجلد 02، 2017، ص 76.

بلغ إجمالي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المسجلة نهاية سنة 2015. على مستوى الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي للأجراء CNAS 12024 مؤسسة جلها مؤسسات خاصة بنسبة 99,94 % مؤسسات تابعة للقطاع الخاص، بينما لم تسجل المؤسسات التابع للقطاع العام سوى نسبة 0,06% و هذا يدل على الوتيرة المتسارعة لزيادة المؤسسات الخاصة على حساب المؤسسات العمومية ، وهذا ما يوضحه الجدول الموالي الخاص بتطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ما بين سنتي 2014 و 2015.

الجدول(15) حركية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة ما بين سنتي 2014 و 2015:

م ص م الخاصة	نهاية سنة 2014	حركية م ص م خلال 2015			الزيادة	نهاية 2015
		إنشاء	شطب	استئناف النشاط		
11042	787	13	98	863	12024	

المصدر: شراف عقون ، فؤاد وشاش، المرجع السابق، ص77.

اذن هناك زيادة معتبرة في عدد المؤسسات 863 مؤسسة و هذا يعزى إلى السياسة التي انتهجتها السلطات العمومية في التشجيع على الانشاء بالدرجة الاولى من خلال المرافقة للمؤسسات الناشئة ، وتقديمها الدعم اللازم لاستمرارها في النشاط ، ثم محاولة إعادة بعث المؤسسات المتوقفة إلى النشاط مجددا من خلال الوقوف على الاخفاقات التي وقعت فيها ثم محاولة تجاوزها و الدفع بها نحو تحقيق النجاح.

خلاصة:

استطاعت الجزائر - رغم تأخرها و حداثة تجربتها - أن تقطع شوطا كبيرا في مجال المقاولاتية و حرية الاستثمار و إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، و هذا من خلال الجهود المبذولة في وضع أرضية قانونية تفنن و تشرع إنشائها و تسييرها ، و كذا الاجهزة والهيكل المساعدة و المحفزة للمستثمرين خاصة الشباب للإقبال على انشاء المؤسسات في جميع الولايات ، برج بوعرييرج على غرار باقي الولايات قفزت قفزة نوعية في هذا

المجال بحكم موقعها الاستراتيجي و الامكانيات التي تتوفر عليها ، كما كان لها حظ أوفر من مساعدات الدولة سواء بالأغلفة المالية ، الاجهزة المساعدة بالخصوص المشتلة ، وهذا انعكس على زيادة المؤسسات المنشأة و تنوع مجالات نشاطها ، لكن رغم ذلك تبقى بعض العراقيل التي تحول دون تطور و استمرارية هذه المؤسسات في الجزائر كالعراقيل الادارية و البيروقراطية ، صعوبة التمويل ، مشكلة العقار ، التسويق و المنافسة الخارجية.

الفصل الرابع: نتائج الدراسة الميدانية

المبحث الاول : خصائص العينة.

المبحث الثاني : دور الرأسمال الاجتماعي العائلي في انشاء المؤسسة.

المبحث الثالث : دور الرأسمال السياسي المؤسسي في انشاء المؤسسة.

المبحث الرابع : دور الرأسمال الفكري في انشاء المؤسسة.

المبحث الخامس:تحليل نتائج المقابلات

الاستنتاج العام

الفصل الرابع: نتائج الدراسة الميدانية

المبحث الاول : خصائص العينة

قبل الخوض في مناقشة نتائج الدراسة و ما اسفرت عنه الفرضيات يجب معرفة مميزات وخصائص العينة التي طبقت عليها الدراسة من خلال مجموعة من المتغيرات الاساسية و التي ترد فيما سيأتي من جداول:

الجدول رقم: (16) توزيع افراد العينة حسب الجنس

النسبة	التكرار	الجنس
92,7%	76	الذكور
7,3%	6	الاناث
100%	82	المجموع

من خلال البيانات التي تم جمعها ميدانيا عن طريق تقنية الاستمارة تبين أن معظم أفراد عينة البحث هم ذكور بنسبة 92.7% ، أما الباقي 7.3% هن اناث ، اذن لو قارنا هذه النسب بالإحصائيات التي رصدها المركز الوطني للسجل التجاري نهاية 2015 لوجدناها جد متقاربة ، حيث سجل هذا المركز " بصفة عامة نسبة 92.4% من المتعاملين الاقتصاديين الاشخاص الطبيعيين تمثل فئة الرجال مقابل 7.6% من النساء"⁽¹⁾ . يمكن القول أن هناك تقدم ملموس في حجم وعدد المؤسسات المنشأة من طرف العنصر النسوي في الآونة الأخيرة ، لكن يبقى ذلك غير كاف إذا ما قورن بالدول الاخرى فحسب التقرير الذي قدمه المرصد العالمي للمقاولاتية (GEM) لعام 2013 تبقى دول الشرق الاوسط وشمال افريقيا بعيدة في مجال المقاولاتية النسوية⁽²⁾. في نفس السياق اعتبرت رئيسة الشبكة الجزائرية لسيدات الاعمال (RAFA) أن هذه النسبة ضعيفة وتقدمها بطيء ، فإذا كانت المرأة

¹ - وزارة التجارة المركز الوطني للسجل التجاري ، السجل التجاري مؤشرات و إحصائيات ، إحصائيات 2015 ، [على النت]، الجزائر ، مارس 2016 ، ص 55 في : (<https://sidjilcom.cnrc.dz>) ، يوم 2017/08/07 على الساعة : 15:48.

² - José Ernesto Amorós, Niels Bosma , 2013 global report , [en ligne], Global Entrepreneurship Research Association, London, UK, 2014, p 38, sur: (<http://www.Gemconsortium.org/report/48772>), Le: 08/08/2017 à 17:36.

الجزائرية ما زال أمامها تحديات كبيرة في عالم الشغل (20 %نسبة المرأة العاملة) فما مستواها في عالم المقاولات ، وهو ما يحيلنا إلى طرح اشكالية المقاولات النسوية في الجزائر(1).

رغم ذلك يبقى الفعل المقاولاتي هو مسألة ضرورة قبل أن يكون مسألة متعلقة بالجنس حتى وإن كانت المقاولاتية حكرا على العنصر الذكوري،وعليه لا يمكننا اختزال اشكالية المقاولات النسوية في الجزائر في مجموع العراقيل الادارية البيروقراطية ، وكثرة التدابير و الاجراءات التي اثقلت كاهل المقاول ، فالتسهيلات القانونية والامتيازات والمساعدات المكفولة في اطار اجهزة دعم الاستثمار موجهة للجميع دون تمييز في الجنس ، لذلك نحاول الرجوع إلى بعض المتغيرات والمحددات السوسيوديموغرافية التي يمكن أن تعطينا نظرة من زاوية اخرى .فمن حيث نشاط المؤسسة وجدنا أنه بالرغم من أن مجموع النساء المقاولات دخلن مجال الاعمال الصناعية (الذي كان حكرا على الذكور)(*)، إلا أن ذلك كان محتشما بالنظر إلى طبيعة هذا النشاط الصناعي و هذا ما نسجله في الجدول الموالي:

الجدول رقم (17) توزيع طبيعة نشاط المؤسسة حسب جنس منشئ المؤسسة

المجموع		إناث		ذكور		الجنس / طبيعة النشاط
ت	%	ت	%	ت	%	
14	17,1	/	/	14	18,42	الحديد والمواد المعدنية
18	22	/	/	18	23,68	مواد البناء
03	3,7	/	/	03	3,95	الالكترونيك
17	20,7	/	/	17	22,37	كيمياء البلاستيك
15	18,3	02	33,3	13	17,11	الصناعات الغذائية
09	11	/	/	09	11,84	الصناعة النسيجية
06	7,3	04	66,67	02	2,63	الخشب الورق والطباعة
82	100	06	100	76	100	المجموع

¹ - Safia Berkouk, "Le développement de l'entrepreneuriat à l'épreuve du genre", Journal El Waten, le 23/01/2017,Algérie, p13 .

(*)- النساء عادة يستثمرن في مجال الخدمات ، الصناعات التقليدية ، تكنولوجيات الاتصال ، ورشات الخياطة

نجد أن نسبة 66,7% أي ثلثي الإناث اخترن صناعة الورق والطباعة ، في حين نجد أن نسبة 33,3% أي الثلث منهن توجهن نحو الصناعة الغذائية ، لتبقى النشاطات الصناعية الأخرى (الحديد ، كيميائ البلاستيك ،مواد البناء ، النسيج) من اختصاص الذكور.إذن فالإناث توجهن نحو النشاطات التي تتلائم مع جنسهن ،وهي نشاطات بسيطة و سهلة في عملياتها الفنية ، الإدارية -التنظيمية وحتى التسويقية ، لا تحتاج من المقاول الكثير من المهارات لان المقاول في الكثير من الاحيان يشرف بنفسه على هذه العمليات خاصة عند انطلاق المؤسسة ، كما أن هذه النشاطات لا تحتاج إلى رأسمال كبير ، أو منشآت ومقرات كبيرة ، معدات وآلات متطورة ، عكس النشاطات الأخرى فهي تتطلب الكثير من الامكانيات المالية.

ولتوضيح الرؤية وقفنا على علاقة حجم المؤسسة (اعتماد معيار عدد العمال عند الانطلاق) بالجنس من خلال الجدول الموالي:

الجدول رقم(18):توزيع عدد عمال المؤسسة عند انطلاق النشاط حسب الجنس

المجموع		الإناث		الذكور		الجنس عدد العمال
%	ت	%	ت	%	ت	
54,88	45	100	6	51,32	39	من 1-9(مصغرة)
28,05	23	/	/	26,30	23	من 10-4(صغيرة)
12,19	10	/	/	13,16	10	من 50-249 (متوسطة)
04,88	04			05,26	04	بدون اجابة
100	82	100	06	100	76	المجموع

نجد من خلال هذا الجدول أن حوالي نصف عدد المؤسسات 54,9% يتراوح عدد عمالها من 1 إلى 9 عمال يمثلها بالدرجة الأولى العنصر النسوي بنسبة 100%، أي أن كل المؤسسات المنشأة من طرف الإناث هي مؤسسات مصغرة ، في حين نجد أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عددها قليل 28% ، 17,1% على التوالي ، كلها مؤسسات منشأة من طرف الذكور ، يبدو أن المؤسسات المصغرة هي الشكل المستهدف غالبا من طرف النساء في عملية الانشاء ، هذا يوحي بأن المرأة أقل مغامرة من الرجل.

الجدول رقم (19) : توزيع افراد العينة حسب متغيري الجنس والسن

المجموع		الاناث		الذكور		الجنس السن
		ت	%	ت	%	
12,19	10	66,67	04	7,89	06	[34-25]
32,93	27	33,33	02	32,90	25	[44-35]
54,88	45	/	/	59,21	45	[57-45]
100	82	100	06	100	76	المجموع

من خلال هذا الجدول نجد أن أكثر من نصف المبحوثين 54,88% تتراوح أعمارهم ما بين 45 و 57 سنة كلهم من الذكور بنسبة 59,21% ، يلي ذلك الفئة العمرية 35- 44 سنة بنسبة 32,93% ممثلة بنسب متساوية ما بين الاناث والذكور ، وأخيرا تأتي الفئة 25-34 سنة بنسبة 12,19% معززة من طرف الاناث بنسبة 66,67% ثم الذكور بنسبة 7,89%.

نستخلص أنه رغم البرامج والسياسات المسطرة من طرف الدولة والتسهيلات المقدمة والتي تستهدف بالدرجة الاولى فئة الشباب في اطار مخططات تشغيل الشباب و محاربة ظاهرة البطالة ، فإن فئة الشباب ما تزال بعيدة عن دخول مجال الاعمال و انشاء المؤسسة ، وهذا لا يخص فقط ولاية برج بوعريريج ، بل سجل ذلك على المستوى الوطني ومستوى دول شمال افريقيا والشرق الاوسط(**).

التجارب اليومية والعملية دائما لها علاقة بإنشاء المؤسسة ، وهذه التجربة تحتاج إلى سنوات يقضيها الفرد من عمره ليكتسب القدرات والكفاءات النظرية والعملية وحتى الاجتماعية - التعاملية (التي هي نتاج التنشئة الاجتماعية) ، وهذا ما يبرزه الجدول الموالي:

(**) انظر : - وزارة التجارة المركز الوطني للسجل التجاري ، مرجع سابق ، ص 55.

- José Ernesto Amorós, Niels Bosma , Opcit, p 37.

الجدول رقم (20): توزيع أفراد العينة حسب متغيري الجنس والسن وعلاقتها بشغل لمنصب عمل قبل انشاء المؤسسة

المجموع الكلي	الاناث				الذكور				الجنس السن العمل سابقا
	المجموع	[57-45]	[44-35]	[34-25]	المجموع	[57-45]	[44-35]	[34-25]	
62 %75,61	/	/	/	/	62 %81,58	45 %100	17 %68	/	نعم
20 %24,39	06 %100	/	02 %100	04 %100	14 %18,42	/	08 %32	06 %100	لا
82 %100	06 %100		02 %100	04 %100	76 %100	45 %100	25 %100	06 %100	المجموع

من خلال الجدول نجد أن أغلبية الباحثين بنسبة 75,61% قد شغلوا وظيفة أو ما رسوا عملا قبل انشاء مؤسساتهم ، وهم بالدرجة الأولى الذكور بنسبة 81,58% ضمن الفئة العمرية [45-57] سنة بنسبة 100%، وهي سن كافية لتخمر فكرة إنشاء مؤسسة ، و جمع أكبر قر ممكن من الخبرة و الكفاءة المطلوبة للخوض في هذه المغامرة ، بالنسبة للفئات العمرية الاخرى يمكن أن نلاحظ أن السن هو في علاقة طردية مع نسبة شغل المنصب أو الوظيفة نسبة 68% للفئة العمرية [44-35] سنة ، فكلما صغر السن (اتجهنا نحو الشباب) قلت الحظوظ في شغل منصب عمل خاصة عند الاناث، فأغلبهن لم يمارسن عملا أو وظيفة قبل انشاء مؤسساتهن ، وهذا ما يؤكد أن انشاء المؤسسة بالنسبة لهن هو بمثابة إيجاد منصب عمل بالدرجة الاولى.

الجدول رقم (21) : توزيع أفراد العينة حسب متغيري المستوى التعليمي و الجنس

المجموع		الاناث		الذكور		الجنس المستوى التعليمي
%	ت	%	ت	%	ت	
32,93	27	/	/	35,53	27	متوسط
42,68	35	/	/	46,05	35	ثانوي
24,39	20	100	06	18,42	14	جامعي
100	82	100	06	100	76	المجموع

وجد من خلال الجدول أن 42,68% من المبحوثين لهم مستوى ثانوي كلهم من الذكور ، يلي ذلك الذين لهم مستوى دراسي متوسط بنسبة 32,93% كلهم أيضا من الذكور ، وأخيرا نجد المبحوثين ذوا مستوى الجامعي بنسبة 24,39% يدعمها بالدرجة الاولى الاناث بنسبة 100% ثم الذكور بنسبة 18.42%.

نستنتج أن المرأة أقل مغامرة من الرجل للدخول في التجربة المقاولاتية ، لذلك فدخولها هذه المغامرة كان في الكثير من الاحيان تحت الحاجة والضرورة الملحة خاصة إذا كان لديها مؤهلات علمية : تكوين جامعي وشهادات عليا(تخول لها أولوية و احقية إنشاء مؤسسة) ، كما أن الانشغالات الاجتماعية - الاسرية للمرأة تجعلها اقل اهتماما بالاستثمار الاقتصادي ، فتعدد الادوار و تعارضها في نفس الوقت يؤدي إلى وجود اشكالات و صعوبات في التوفيق بين هذه الادوار ، و بالتالي يمكن أن يصبح هذا الدور (دخول المرأة في مجال المقاولاتية) معوقا وظيفيا على حد تعبير "روبرت ميرتن" بدل أن يكون وظيفيا.

الجدول رقم(22): توزيع متغيري الجنس و المستوى التعليمي حسب شغل العمل قبل انشاء المؤسسة

المجموع الكلي	الاناث				الذكور				الجنس المستوى التعليمي العمل سابقا
	المجموع	جامعي	ثانوي	متوسط	المجموع	جامعي	ثانوي	متوسط	
62 %75,61	/	/	/	/	62 %81,58	06 %42,86	34 %97,14	22 %81,48	نعم
20 %24,39	06 %100	06 %100	/	/	14 %18,42	08 %57,14	01 %2,86	05 %18,52	لا
82 %100	06 %100	06 %100	/	/	76 %100	14 %100	35 %100	27 %100	المجموع

وجد من خلال هذا الجدول أن أغلبية المبحوثين بنسبة 75,61% قد شغلو منصب عمل قبل إنشائهم لمؤسساتهم، وهم في الاعتبار الاول ذكور بنسبة 81,58% ذوو المستوى التعليمي الثانوي والمتوسط بنسب 97,14% و 81,48% على التوالي ، فهؤلاء تجدهم يبحثون عن عمل مباشرة بعد انقطاعهم عن الدراسة عكس الجامعيين 42,86% الذين ينتظرون انهاء دراستهم للبحث عن عمل لائق يتماشى وفق مستواهم وطموحاتهم خاصة الاناث ، فالجامعيون في هم في غنى عن خبرة تؤهلهم للمقاوله ، طعكس أصحاب التعليم الثانوي و المتوسط فهم في حاجة إلى خبرة مهنية تؤهلهم للمقاوله .

الجدول رقم(23) : توزيع المبحوثين حسب متغيري الجنس و الاصل الاجتماعي

المجموع		الاناث		الذكور		الجنس الأصل الاجتماعي
%	ت	%	ت	%	ت	
20,7	17	/	/	22,4	17	ريفي
79,3	65	100	06	77,6	59	حضري
100	82	100	06	100	76	المجموع

الاصل الاجتماعي للمبحوثين يساعدنا في تشكيل و بناء صورة حول الخلفية التي ارتكز عليها هؤلاء في انشاء مؤسساتهم ، وعليه وجدنا أن اغلبية المبحوثين ذوو اصل اجتماعي حضري ، الاناث في الصف الاول بنسبة 100% ، ثم الذكور بنسبة 77,6%، أما الذين ينحدرون من اصل ريفي يمثلون نسبة 20,7% كلهم من الذكور يمكن القول أن البيئة الحضرية عامل مساعد ومشجع بشكل كبير على الاستثمار سواء من خلال حجم الامكانيات المتوفرة ، فالمدينة تمتاز بالحركية والديناميكية الاستثمارية ،وجود قاعدة و نسيج اقتصادي ، طرقات و عقارات صناعية ، تمركز الاجهزة الادارية والهيئات المساعدة على انشاء المؤسسات ، عكس الريف الذي يفتقر لهذه الامكانيات ، أو من خلال نوعية ثقافة الاستثمار والنشاط المنتشرة فالبيئة الحضرية تنشأ فردا يؤمن بوجود الفرص الاستثمارية ، وبالتالي يكتسب شخصية مغامرة ، ويجعل ذلك ليس حكرا على الذكور فقط بل يتعداه إلى الاناث. يمكن أن نلاحظ أيضا أن هناك توزيع غير متوازن في انتشار هذه المؤسسات بين المناطق الريفية والحضرية ، وحتى بين المناطق والمدن على المستوى الوطني نسجل نفس الملاحظة .

الجدول رقم (24) : توزيع المبحوثين حسب متغيري الجنس والحالة العائلية

المجموع		الاناث		الذكور		الجنس الحالة العائلية
%	ت	%	ت	%	ت	
14,60	12	66,67	04	10,50	08	أعزب
85,40	70	33,33	02	89,50	68	متزوج
100	82	100	06	100	76	المجموع

من حيث الحالة العائلية للمبحوثين وجدنا أن أغلب المبحوثين متزوجون بنسبة 85,40% يتصدرهم الذكور بنسبة 89,50% ثم الاناث بنسبة 33,33%، أما العزاب يمثلون فقط نسبة 14,60% الاناث بنسبة 66,67% ثم الذكور بنسبة 10,50% . مبدئيا يبدو أن الحالة العائلية - حسب هذه النسب - يمكن أن تعطينا صورة حول الفعل المقاولاتي للمبحوثين ، فالعزوبية(كوضعية اجتماعية متحررة من الكثير من المسؤوليات

والتبعات الاسرية الخاصة بالزوج و الاولاد) لأغلب الاناث سمحت لهن بالدخول في مجال المقاولاتية و انشاء مؤسسة ، وربما بالنسبة اليهن هي طريقة للتعويض وتحقيق الذات ، أما بالنسبة للذكور نجد العكس فالزواج بما يحمله من مسؤوليات وتبعات يحفز الفرد أكثر على بذل مجهود اضافي لتحسين وضعيته اسرته الاجتماعية و ضمان مستوى معيشي افضل.

الجدول رقم (25) : توزيع المبحوثين حسب متغيري السن والحالة العائلية

المجموع		[57-45]		[44-35]		[34-25]		السن الحالة العائلية
		%	ت	%	ت	%	ت	
14,60	12	/	/	07,41	02	100	10	أعزب
85,40	70	100	45	92,59	25	/	/	متزوج
100	82	100	45	100	27	100	10	المجموع

إذا ربطنا متغير الحالة العائلية بمتغير السن نجد أن الاتجاه نحو الزواج منطقي فهو يتزايد بتزايد السن ، فالمتزوجون يتمركزون في الفئتين 45 - 57 و 35 - 44 بنسب 100% و 92,59% على التوالي، أما العزاب فهم متواجدون في الفئة العمرية 25-34 بنسبة 100% ، ثم في الفئة العمرية 35-44 بنسبة 7,41%. لكن رغم ذلك نسجل هناك تأخر لبعض المبحوثين عن الزواج و ذلك لتعديدهم متوسط سن الزواج الاول والذي بلغ سنة 2008 إلى 33 سنة عند الذكور ، و إلى 29,3% عند الاناث⁽¹⁾.

الجدول رقم (26): توزيع المبحوثين حسب متغيري الحالة العائلية وشغل العمل

المجموع		لا		نعم		العمل سابقا الحالة العائلية
		%	ت	%	ت	
14,60	12	60	12	/	/	أعزب
85,40	70	40	08	100	62	متزوج
100	82	100	20	100	62	المجموع

يمكن أن يعود سبب التأخر في الزواج إلى الحالة المادية للمبحوث و بالضبط في متغير العمل كمصدر للدخل الفردي ، تقاطع المتغيرين بين أن هناك علاقة بين الحالة العائلية والوضعية المهنية للمبحوثين ، حيث وجدنا أن اغلبية المتزوجين ، مارسوا عملاً أو وظيفة من قبل ، أما العزاب لم يتسن لهم العمل أو شغل وظيفة لذلك فوضعية البطالة تثبط الفرد للإقبال على الزواج خاصة عند الذكور.

¹ - رحيمة شرقي، "تأخر سن الزواج بين الإيجاب و الاختيار" ، مجلة العلوم الانسانية والاجتماعية ، جامعة قاصدي مرباح ورقلة ، العدد 15، جوان 2014، ص 119.

وضعية المؤسسات:

الجدول رقم (27): توزيع المؤسسات المنشأة حسب طبيعة النشاط

النسبة	التكرار	طبيعة النشاط
17,07%	14	الحديد والمواد المعدنية
21,95%	18	مواد البناء
3,66%	03	إلكترونيك
20,73%	17	كيمياء البلاستيك
18,29%	15	الصناعات الغذائية
10,98%	09	الصناعة النسيجية
7,32%	06	الخشب الورق والطباعة
100	82	المجموع

نجد في هذا الجدول أن هناك توزيع شبه متساوي للمؤسسات التي تم انشاؤها على النشاطات الصناعية خاصة مواد البناء بنسبة 21,95% ، كيمياء البلاستيك 20,73%، الصناعة الغذائية 18,29% ،الحديد والمواد المعدنية 17,07% ، يليها بدرجة أقل الصناعة النسيجية بنسبة 10,98% ، الخشب الورق والطباعة بنسبة 7,32%، وأخيرا بنسبة ضئيلة 3,66% للصناعة الإلكترونية.

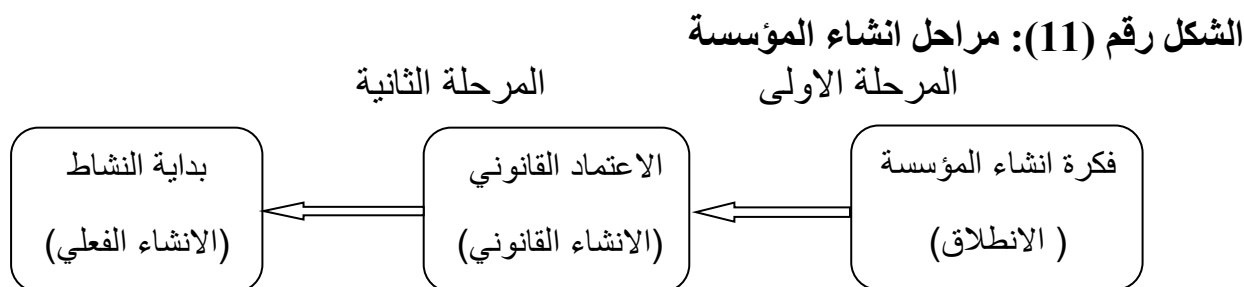
بالنسبة لنشاط المؤسسات نجد أن حجم هذه المؤسسات الصغير والمتوسط وطابعها الخاص هو الذي وجه اصحاب هذه المؤسسات نحو هذه النشاطات ، فالقطاع الخاص يقبل على الصناعات الخفيفة وهي الصناعات الاستهلاكية التي لا تحتاج إلى رؤوس أموال كبيرة ويرتفع فيها معدل الربح وتقل فيها درجة المخاطرة ، وهذا بخلاف الصناعات الثقيلة التي يقوم بها القطاع العام والتي لا تحقق ربحا سريعا ، وتحتاج إلى تمويل ضخمة⁽¹⁾.

إن تشجيع هذا النوع من الصناعات يدخل في اطار إعادة بعث الصناعة الجزائرية التي تعتمد على إستراتيجية جديدة للتقليص من التبعية للبترول و إعادة توجيه الاستثمارات للتقليل من حجم الاستيراد ، و تخصيص الأموال للمنتوج الجزائري بهدف خلق الثروة و مناصب شغل ، و تلبية حاجات السوق من السلع الاستهلاكية واسعة الطلب مثل المنتجات الغذائية ، النسيج والملابس وبعض مستلزمات الإنتاج من البلاستيك والحديد.

عملية انشاء المؤسسة يرتبط بشكل جوهري بالمدة المستغرقة في هذه العملية ، و هذه المدة يمكن تقسيمها إلى عدة مراحل لكل مرحلة خصائصها و مميزاتها ، و نحن بدورنا ارتأينا في

1 - كبداني محمد، "التصنيع في البلدان النامية بين مطالب التنمية والمنافسة العالمية"، في : فاطمة الزهراء زرواط ، كتاب الملتقى الأول حول الاستراتيجية الصناعية الجديدة في الجزائر استمرارية أو قطيعة ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، جامعة عبد الحميد ابن باديس مستغانم ، الجزائر ، 23 - 24 أفريل 2012 ، ص 50.

هذه الدراسة تقسيم هذه المدة(*) إلى مرحلتين و ثلاث محطات كما هو موضح في الشكل رقم (11) ، فهذه المدة تبدأ بتاريخ ظهور فكرة إنشاء المؤسسة ، يلي ذلك تحديد تاريخ الاعتماد القانوني للمؤسسة (الانشاء القانوني) ، وتنتهي هذه المدة بطبيعة الحال مع بداية النشاط (الانشاء الفعلي للمؤسسة)



الجدول رقم (28) : يبين المدة المستغرقة في انشاء المؤسسة

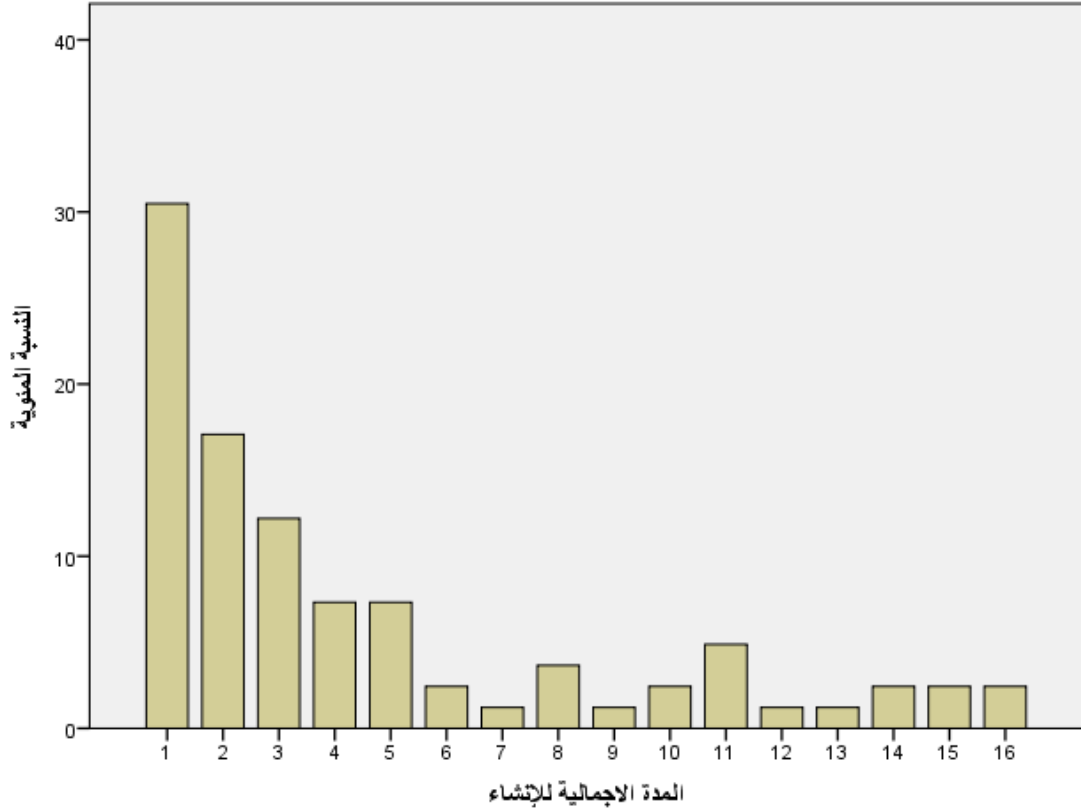
المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	العليا	الدنيا	المدة المستغرقة بالسنة المراحل
2,70	2,74	11	01	المرحلة الاولى
1,83	3,40	14	0	المرحلة الثانية
4,49	4,31	16	01	المدة الاجمالية

من خلال المعطيات الاحصائية الميدانية تبين لنا أن المدة المستغرقة من المرحلة الاولى (فكرة انشاء المؤسسة) والمرحلة الثانية (بداية النشاط) يصل في المتوسط إلى حوالي 4,49 سنة ، نجد أن المرحلة الاولى (الانتقال من الفكرة إلى الانشاء القانوني) استغرقت الوقت الاكبر حيث يصل في المعدل إلى 2,70 سنة (مبدئيا يمكن أن يفسر ذلك بكثره الاجراءات المطلوبة خلال هذه المرحلة)، أما المرحلة الثانية (من الاعتماد القانوني إلى بداية النشاط) كانت بمعدل 1,83 سنة . يبدو أن الإشكال يكمن في المرحلة الاولى ، فبمجرد الحصول على الاعتماد القانوني نجد أن نسبة كبيرة من هذه المؤسسات تنطلق في النشاط.

من جهة اخرى نجد أن الرسم البياني الموالي رقم (12) يعطينا صورة اجمالية ومفصلة عن المدة الاجمالية المستغرقة لإنشاء المؤسسة من الفكرة والانطلاق إلى التجسيد وبداية النشاط

* في هذه الحالة نحتسب فقط ما استطعنا حسابه زمنيا حسب تصريح الباحثين و هو المرحلة الاولى والثانية أما المرحلة الثالثة لم تدرج لأنه لا يمكن احتسابها.

، نجد أنه كلما طالت مدة الانشاء قلت النسبة بشكل ملحوظ ، كما أن اغلب المؤسسات حوالي 75% استغرق انشاؤها اقل من خمس سنوات.
 الشكل رقم (12): توزيع المؤسسات حسب المدة الاجمالية لإنشائها(المرحلة الاولى و الثانية)



ولإعطائنا أهمية أكبر للفتاوت الحاصل في مدة المرحلتين ارتأينا التعمق أكثر من خلال قراءة المدة الزمنية الإجمالية المستغرقة في انشاء المؤسسة بدلالة المدة المستغرقة خلال كل مرحلة ، و هذا هو مضمون الجدول الموالي:

الجدول رقم(29):المدة الاجمالية المستغرقة في الانشاء بدلالة المرحلتين الأولى والثانية

المجموع	أكثر من 10	[10-5]	[5-1]	المرحلة الاولى	
				المرحلة الثانية	المدة الاجمالية
55	/	01	54	[5-1]	[5-1]
90,16%	/	%50	91,5%		
04	/	01	03	[10-5]	
%6,56	/	%50	%5,1		
02	/	/	02	أكثر من 10	
%3,28	/	/	%3,4		
61	/	02	59	المجموع	
74,4%	/	%100	%100		
07	/	03	04	[5-1]	[10-5]
87,8%	/	100%	%66,7		
02	/	/	02	[10-5]	
%22,2	/	/	%33,3		
/	/	/	/	أكثر من 10	
09	/	03	06	المجموع	
11%	/	%100	%100		
11	05	02	04	[5-1]	أكثر من 10
91,7%	100%	100%	%80		
/	/	/	/	[10-5]	
01	/	/	01	أكثر من 10	
%8,3	/	/	%20		
12	05	02	05	المجموع	
14,6%	%100	%100	%100		
82	05	07	70	المجموع الكلي	
%100	%100	%100	%100		

من خلال الجدول نجد أن نسبة 74,61% من المبحوثين استغرقوا مدة تتراوح من سنة إلى خمس سنوات في انشاء مؤسساتهم ، بطبيعة الحال استغرقوا مدة أقل من خمس سنوات خلال المرحلتين الأولى والثانية بنسبة 91,5% و 90,16% على التوالي . في المرتبة الثانية نجد المؤسسات التي استغرق انشاؤها مدة تزيد عن عشر سنوات بنسبة 14,6% ، جلم استغرق

مدة تتراوح من سنة الى خمس سنوات خلال المرحلة الثانية بنسبة 91,7% ، لكنهم استغرقوا مدة أطول خلال المرحلة الأولى تزيد عن خمس سنوات بنسبة 100%. اخيرا نجد المؤسسات التي استغرق انشاؤها مدة تتراوح من خمس إلى عشر سنوات بنسبة 11% يدعمها نسبة 87,8% من المبحوثين الذين استغرقوا مدة تتراوح من سنة إلى خمس سنوات خلال المرحلة الثانية ، لكنهم استغرقوا مدة تتراوح من خمس إلى عشر سنوات خلال المرحلة الأولى بنسبة 100%.

الجدول رقم (30): حجم المؤسسات عند الانطلاق

النسبة	التكرار	حجم المؤسسة
54,88	45	من 01 إلى 09 (مصغرة)
28,05	23	من 10 إلى 49 (صغيرة)
12,19	10	من 50 إلى 250 (متوسطة)
04,88	04	بدون اجابة
100%	82	المجموع

إذا نظرنا إلى حجم المؤسسات التي تم انشاؤها من حيث عدد العمال عند بداية النشاط نجد أن أكثر من نصف هذه المؤسسات 54,88% هي مصغرة ، يلي ذلك المؤسسات الصغيرة بنسبة 28,05% ، ثم المؤسسات المتوسطة بنسبة 12,19%.

هذه النسب تدل على أن استراتيجية هذه المؤسسات في البداية هو محاولة التواجد والبقاء في السوق والمنافسة من جهة ، و التخفيض من النفقات و ترشيدها من جهة ثانية من خلال التقليل في حجم اليد العاملة والاكتفاء فقط بالاحتياجات الضرورية في ذلك والتي يمكن أن تقتصر على اليد العاملة العائلية ، و هذا ما يميز هذه المؤسسات أيضا إذ أن نسبة كبيرة منها هي مؤسسات عائلية تساهم في توفير مناصب عمل لبعض أفراد العائلة وهذا ما تكشف لنا من خلال الجدول الموالي:

الجدول رقم(31) : عدد افراد العائلة العاملين داخل المؤسسة

المجموع	بدون اجابة	250 -50 متوسطة	49 -10 صغيرة	09 -01 مصغرة	حجم المؤسسة عدد عمال العائلة
08 %100	/	/	02 %25	06 %75	لا يوجد
48 %100	/	/	09 %18,75	39 %81,25	[5 -1]
10 %100	/	02 %20	08 %80	/	[10 -6]
12 %100	/	08 %66,67	04 %33,33	/	أكثر من 10
04 %100	04 %100	/	/	/	بدون اجابة
82 %100	04 %4,88	10 %12,19	23 %28,05	45 %54,88	المجموع

نجد أن نسبة 54,88% من المؤسسات مصغرة تنصدرها المؤسسات التي تشغل ما بين 01 و 05 أفراد من العائلة بنسبة 81,25% ، في المستوى الثاني نجد المؤسسات الصغيرة بنسبة 28,05% ، بالدرجة الاولى المؤسسات التي يشتغل بها من 06 إلى 10 عمال من أفراد العائلة بنسبة 80% ، ثم المؤسسات التي تشغل أكثر من 10 عمال هم من أفراد العائلة بنسبة 33,33% ، أما المؤسسات المتوسطة تمثل نسبة 12,19% ، توظف أكثر من 10 أفراد من العائلة بنسبة 66,67% و من 06 إلى 10 أفراد بنسبة 20%. تجدر الإشارة أيضا أن نسبة 90,24% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشغل عمالا من أفراد العائلة ، و يزداد هذا العدد حسب حجم المؤسسة.

ما يلاحظ على هذه المؤسسات أيضا انها تشهد ديناميكية و حركية على مستوى حجمها نجد أنها بعد مدة معينة من النشاط تتراوح من 2 إلى 6 سنوات زاد عدد عمالها و هذا ما نرصده في الجدول الموالي:

الجدول رقم (32) : ديناميكية حجم المؤسسات من حيث عدد العمال

المجموع	بدون اجابة	من 50 إلى 250	من 10 إلى 49	من 01 إلى 09	عدد العمال الحالي
					عدد العمال عند الانطلاق
45 %100	/	/	32 %71,11	13 %28,89	من 01 إلى 09
23 %100		10 %43,48	08 %34,78	05 %21,74	من 10 إلى 49
10 %100		08 %80	02 %20	/	من 50 إلى 250
04 %100	04 %100	/	/	/	بدون اجابة
82 %100	04 %4,78	18 %21,95	42 %51,22	18 %21,95	المجموع

من خلال هذا الجدول نجد أن المؤسسات الصغيرة هي التي أصبحت تنصدر هذه المؤسسات بنسبة 51,22% على حساب المؤسسات المصغرة والمتوسطة بنسبة 21,95% لكل منهما ، نستشف هذه الديناميكية أيضا في زيادة عدد عمال المؤسسات المصغرة لتصنف ضمن المؤسسات الصغيرة ، كما نسجل زيادة عدد عمال بعض المؤسسات المصغرة لتصنف ضمن المؤسسات المتوسطة ، من جهة أخرى نسجل تراجع حجم بعض المؤسسات من حيث عدد العمال لكن هذا التراجع كان ضئيلا خاصة من المؤسسات المتوسطة إلى المؤسسات الصغيرة.

خلاصة : يتضح مما سبق أن مفردات العينة التي اعتمدت في الدراسة تمتاز بمجموعة من الخصائص نلخصها فيما يلي :

- أغلبية مؤسسي هذه المؤسسات هم ذكور بنسبة 92,7% ويرجع ذلك في الأساس إلى طبيعة نشاط هذه المؤسسات ذات الطابع الصناعي ، وما وجد من عنصر نسوي سجل في بعض الصناعات (الغذائية ، الطباعة والورق) التي لا تحتاج إلى رأسمال كبير ، كما أنها مؤسسات مصغرة لا تحتاج إلى مجهود كبير لإدارة مواردها المالية و البشرية .
- تواجد ضعيف للعنصر الشباني هذه العينة فقط نسبة 12,19% من المنشئين تتراوح أعمارهم من 25 إلى 35 سنة ، اذن فعل الانشاء كان في سن متأخرة وهذا التأخر

- يدل على ان انشاء المؤسسة اعتمد على الخبرة خاصة الخبرة المهنية التي سبقت فعل الانشاء ، فأغلب هؤلاء مارسوا وظيفة أو عملا قبل انشاء المؤسسة بنسبة 75,61% .
- أغلب المبحوثين ذوا مستوى تعليمي ثانوي ، هذا يشير مبدئيا إلى أن فعل إنشاء المؤسسة لم يعتمد بشكل كبير على القدرات و الكفاءات العلمية بقدر الاعتماد على الخبرات المهنية والوظيفية السابقة خاصة لدى الذكور فنسبة 59,21% منهم شغلوا وظيفة أو منصب عمل قبل انشاء المؤسسة.
 - من حيث التوزيع الجغرافي أو الاصل الاجتماعي لهؤلاء المبحوثين نجد أن أغليبتهم ينحدرون من بيئة حضرية ، وهذا يرجع في تقديرنا إلى أن الوسط الحضري غني بالشواهد و الامثلة الحية عن التجارب الناجحة والرائدة التي استطاعت أن تشق طريقها في مجال الاعمال ، والتي يمكن أن تشد انتباه هؤلاء للنسج على منوالها والاقتراء بها وتقليدها ، كما أن هذا المحيط يعج بالفرص التي يمكن أن تتاح لمنشئ المؤسسة مقارنة بالوسط الريفي .
 - من ناحية الحالة العائلية نجد أن أغلبية المبحوثين هم متزوجون بنسبة 85,4% ، ويتماشى ذلك مع سن هؤلاء الذي يتراوح من 35 إلى 57 سنة .
 - بالنسبة لنشاط المؤسسات التي تم انشائها كان يتوزع على مجموعة من الصناعات التي تتماشى مع الطابع الخاص الذي لا يحتاج إلى رؤوس اموال كبيرة وفي نفس الوقت تحقق ارباحا سريعة ، كما أن ذلك يدخل في الاستراتيجية الصناعية الجديدة للدولة الجزائرية " التحرر من التبعية للبترول و احلال الواردات " ، من جهة أخرى نجد أن نسبة 75% من المؤسسات استغرق انشاؤها اقل من خمس سنوات وهي مدة طويلة نسبيا ، التأخر يكمن أكثر في المرحلة الاولى من تاريخ فكرة الانشاء إلى تاريخ الحصول على الاعتماد القانوني ، من حيث حجم هذه المؤسسات نجد أن اغلبية هذه المؤسسات عند الانطلاق هي مؤسسات مصغرة ، نسبة كبيرة منها اعتمدت على استراتيجية التوظيف الذاتي لأفراد من العائلة ، لكنها فيما بعد توسعت هذه المؤسسات و زاد حجمها و أصبح أغلبها مؤسسات صغيرة.

المبحث الثاني : دور الحقل الاجتماعي العائلي في انشاء المؤسسة:

اولى الاعتبارات التي نعطيها أهمية في هذا المجال ، و تمهيدا للخوض في معالجة تأثير الرأسمال الاجتماعي العائلي في عملية انشاء المؤسسة ، هو معرفة الطبقة الاجتماعية التي ينتمي اليها المنشئ ، والتي سنكتفي بتحديدتها بموقع الوالدين في الحقل الثقافي والاقتصادي من خلال مؤشري المستوى التعليمي ، المهنة أو الوظيفة ، وهذا ما يوضحه الجدول الموالي:

الجدول رقم (33): مهنة أو وظيفة الاب وعلاقتها بمستواه الدراسي

المجموع	صاحب مشروع تجاري أو صناعي	معلم ابتدائي	موظف اداري بسيط	تاجر بسيط	حرفي	فلاح	مهنة أو وظيفة الاب المستوى التعليمي للاب
30 %100	07 %23,33	/	/	10 %33,34	09 %30	04 %13,33	امي
40 %100	06 %15	/	/	16 %40	16 %40	02 %05	ابتدائي
03 %100	/	03 %100	/	/	/	/	متوسط
09 %100	/	02 %22,22	07 %77,78	/	/	/	ثانوي
82 %100	13 %15,85	05 %6,1	07 %8,53	26 %31,71	25 %30,49	06 %7,32	المجموع

يبين الجدول أن آباء المبحوثين هم تجار وحرفيون بالدرجة الاولى بنسبة 31,71% و 30,49% على التوالي هاتان الفئتان عكستا مباشرة المستوى التعليمي لهما والذي كان ما دون المتوسط ، فممارسة النشاط التجاري والحرفي لا تحتاج إلى مستوى تعليمي كبير ، في المستوى الثاني نجد المبحوثين الذين كان آباؤهم أصحاب مشاريع تجارية أو صناعية بنسبة 15,85% ، وهذه الفئة هي الاخرى ذات مستوى تعليمي ضعيف يتراوح ما بين الامي 23,33% والابتدائي 15%. يلي ذلك أصحاب الوظائف الادارية البسيطة بنسبة 8,53% كلهم بلغو المستوى الثانوي بنسبة 77,78% ، أما الفلاحون يمثلون 7,32% وهم بدون مستوى 13,33% و ابتدائي 5% نسبة 9,76% وهم ذوو مستوى متوسط 100% و ثانوي بنسبة 55,56% ، و أخيرا يأتي المعلمون الذين لا يمثلون سوى 6,1% يتراوح مستواهم ما بين المتوسط 100% و الثانوي بنسبة 22,22%.

الجدول رقم (34) مهنة أو وظيفة الام وعلاقتها بمستواها الدراسي:

المجموع	ربة بيت	موظفة ادارية بسيطة	مهنة أو وظيفة الأم المسوى التعليمي للأم
47 %100	47 %100	/	امي
22 %100	22 %100	/	ابتدائي
04 %100	04 %100	/	متوسط
09 %100	05 /	04 %44,4	ثانوي
82 %100	78 %95,1	04 %4,9	المجموع

وجد أن اغلبية أمهات المبحوثين هن ربات بيوت بنسبة 95,1%، يؤيد هذه النسبة اللواتي لهن مستوى متوسط ، ابتدائي و أميات بنسبة 100% ثم اللاتي لهن مستوى ثانوي بنسبة 55,6%، أما الامهات اللاتي يشغلن وظائف ادارية بسيطة لا يمثلن سوى 4,9% كلهن بلعن المستوى الثانوي من التعليم بنسبة 44,4%

مما سبق يمكن القول أن اغلب المبحوثين ينتمون إلى الطبقة المتوسطة التي تتميز فيها فئتين فمن جهة نجد الذين أبأؤهم مستواهم الاقتصادي متوسط و مستواهم التعليمي ضعيف وهم صغار التجار والحرفيون ، و في الجهة المقابلة وعلى النقيض من ذلك نجد الذين مستواهم التعليمي متوسط لكن مستواهم الاقتصادي متواضع قائم على الاجرة المحدودة وهم أصحاب الوظيفة العمومية (معلمون و إداريون) . ثم الى الطبقة الراقية اقتصاديا (اصحاب مشاريع تجارية أو صناعية) لكنها ضعيفة أيضا من حيث مستواها التعليمي ، و اخيرا نجد من ينتمون إلى الفئات الدنيا وهم فئة الفلاحين والتي تمتاز بضعفها من الناحيتين الاقتصادية والثقافية معا ، أما من ناحية الامهات نجد ان اغلبهن ربات بيوت

ومستواهم الدراسي متواضع جدا. تشخيص الوضعية الاجتماعية للعائلة الجزائرية التي ينتمي اليها المبحوثون لا تكتمل إلا من خلال الاطلاع عليها في حالتها الديناميكية ، أي دراسة عملية الانتقال من جيل الآباء إلى

الجدول رقم (35): المستوى التعليمي للمبحوثين و علاقته بالمستوى التعليمي للأب و بمهنته

المجموع ع الكل	ثانوي			متوسط		ابتدائي					أمي				متوسط	ثانوي	جامعي	المجموع
	المجموع	معلم ابتدائي	موظف	المجموع	معلم ابتدائي	صاحب مؤسسة	تاجر	حرفي	فلاح	صاحب مؤسسة	تاجر	حرفي	فلاح	صاحب مؤسسة				
27	/	/	/	/	/	14	7	5	2	5	7	5	2	5	2	3	3	3
%32,93	/	/	/	%35	%43,75	%31,25	%43,75	%31,25	%100	%43,75	%31,25	%100	%43,33	%28,57	%33,33	%75	%28,57	%33,33
35	4	4	/	19	3	7	7	9	/	3	7	9	/	3	4	4	1	4
%42,68	44,44%	57,14%	/	47,5%	50%	43,75%	43,75%	56,25%	/	50%	43,75%	31,25%	100%	30%	42,86%	44,45%	25%	44,45%
20	5	3	2	7	3	2	2	2	/	2	2	2	/	2	1	2	/	2
%24,39	55,56%	42,86%	100%	17,5%	50%	12,5%	12,5%	12,5%	/	12,5%	12,5%	12,5%	/	20%	14,28%	22,22%	/	22,22%
82	9	7	2	40	6	16	16	16	2	6	16	16	2	10	7	9	4	9
%100	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

جيل الابناء دائما على المستويين التعليمي(الثقافي) و المهني (الاقتصادي) .
 من خلال هذا الجدول نجد أن نسبة 42,68% من الباحثين ذوو مستوى ثانوي يدعمهم بالدرجة الاولى الذين مستوى آبائهم التعليمي ابتدائي بنسبة 47,5% وهم حرفيون بنسبة 56,25%، و تجار بنسبة 43,75%. في الدرجة الثانية نجد الذين آباؤهم ذوو مستوى ثانوي و كلهم معلمو ابتدائي بنسبة 57,14% ، في الدرجة الثالثة نجد الباحثين الذين آباؤهم أميون بنسبة 40% وهم حرفيون و تجار بنسبة 44,45% ، على التوالي ثم الفلاحين بنسبة 25% فقط. بالعودة إلى الاتجاه العام نجد أن الباحثين ذوو المستوى المتوسط كانوا في المنزلة الثانية بنسبة 32,93% يدعم هذه النسبة الذين آباؤهم أميون بنسبة 43,33% أغلبهم فلاحون بنسبة 75%، ثم الذين مستواهم ابتدائي بنسبة 35% و أغلبهم فلاحون أيضا بنسبة 100%. أما الباحثون الجامعيون لم يمثلوا سوى 24,39% وينحدرون من آباء كلهم معلمون ذوو مستوى متوسط بنسبة 100%، ثم من آباؤهم لهم مستوى ثانوي بنسبة 55,56% وهم موظفون ومعلمو ابتدائي بنسبة 100% و 42,86% على التوالي ، أخيرا و بنسب متقاربة الذين آباؤهم ذوو مستوى ابتدائي و أميون 17,5% و 16,67% على التوالي وهم أصحاب المؤسسات والحرفيون والتجار و عليه نستنتج أن التعليم لجامعي يعوض الخبرة المهنية في القدرة على إنشاء المؤسسة أو الدخول في عالم المقولة.

على العموم يمكن القول أنه بالرغم من أن هناك محاولة لتثبيت الاوضاع إلا أن هناك ديناميكية أو حركية يمكن تفسيرها ببعض المتغيرات البنوية التي مست المجتمع الجزائري خاصة في ما يتعلق بقانون اجبارية ومجانية التعليم الذي يهدف إلى تعميم التعليم ليشمل كل الفئات الاجتماعية (ديمقراطية التعليم)

ولكن إذا كانت مجانية التعليم قد أدت إلى نوع من الحركية والانتقالية الاجتماعية التصاعدية على مستوى نوع الشهادات المحصلة فإن ذلك لم ينعكس على مناصب العمل ، وهذا ما يوضحه الجدول الموالي:

الجدول رقم (36) شغل الوظيفة قبل انشاء المؤسسة وعلاقته بالمستوى التعليمي

المجموع	لا	نعم	العمل قبل انشاء المؤسسة المستوى التعليمي
27 %100	05 %18,52	22 %81,48	متوسط
35 %100	01 %2,86	34 %97,14	ثانوي
20 %100	14 %70	06 %30	جامعي
82 %100	20 %24,39	62 %75,61	المجموع

وجد أن أغلبية المبحوثين 75,61% صرحوا أنهم قد شغلوا مهنة أو وظيفة من قبل وهذا بالدرجة الاولى لذوي المستوى الثانوي بنسبة 97,14% ثم المتوسط بنسبة 81,48% ثم الجامعي بنسبة صغيرة 30% فقط ، أما المبحوثون الذين لم يشتغلوا قبل انشاء المؤسسة كانت نسبتهم 24,39% يمثلها أكثر الجامعيون بنسبة 70% ثم المستوى المتوسط بنسبة 18,52% و أخيرا المستوى الثانوي بنسبة 2,86% وهذا يؤكد مرة أخرى على أن التعليم الجامعي يعوض الخبرة المهنية في القدرة على إنشاء المؤسسة.

لكن من جهة اخرى نجد أن طبيعة العمل المزاول قبل انشاء المؤسسة - عدا بعض الاستثناءات - تعكس حقيقة مستوى الشهادة المحصل عليها من قبل هؤلاء المشتغلون و هذا ما نرصده في الجدول الموالي:

الجدول رقم: (37) طبيعة العمل قبل انشاء المؤسسة وعلاقته بالمستوى التعليمي

المجموع	معلم	موظف	حرفي	تاجر	فلاح	طبيعة العمل المستوى التعليمي
22 %100	/	/	2 %9,09	18 %81,82	2	متوسط
34 %100	1 %2,94	7 %20,59	12 %35,29	14 %41,18	/	ثانوي
6 %100	3 %50	2 %33,33	/	1 %16,76	/	جامعي
62 %100	4 %6,45	9 %14,52	14 %22,58	33 %53,33	2 %3,22	المجموع

وجد أن نسبة 35,33% من المبحوثين اشتغلوا بالتجارة قبل انشاء مؤسساتهم ، وهم ذوو مستوى تعليمي متوسط بالدرجة الاولى بنسبة 81,82% ثم المستوى الثانوي بنسبة 41,18% و الجامعي بنسبة 16,76%، أما الحرفيون يشكلون نسبة 22,58% من أصحاب الشهادات الثانوية بنسبة 35,29% ثم المتوسطة بنسبة 9,09% ، بعدها نجد المبحوثين الذين كانوا موظفين بنسبة 14,52% ومستواهم الدراسي يتراوح بين الجامعي والثانوي بنسبة 33,33% و 20,59% على التوالي، أما الذين زاولوا وظيفة التدريس يشكلون نسبة 6,45% وهم جامعيون 50% و ثانويون 2,94%، وأخيرا نجد الفلاحين بنسبة 3,22% فقط كلهم بمستوى متوسط بنسبة 9,09% و عليه نستنتج أن النشاط على الدخول في عالم المقاوله هو التجارة و الحرف ، وهذا لأن هذين النشاطين يكسبان صاحبهما الخبرة في اكتشاف أهمية العمل الحر ، التعرف على القوانين و اكتساب معلومات والتقرب من الادارة و نسج شبكة من العلاقات .

المهنة أو الوظيفة المزاولة من قبل المنشئ قبل انشاء المؤسسة هي أيضا في علاقة بالمهنة أو الوظيفة المزاولة من طرف الاب ويظهر ذلك من خلال الجدول الموالي:

الجدول رقم: (38) مهنة المنشئ وعلاقتها بمهنة الاب

المجموع	معلم	موظف	حرفي	تاجر	فلاح	مهنة الابن مهنة الاب
6	/	/	4	/	2	فلاح
%100	/	/	%66,67		%33,33	
17	/	3	/	14	/	تاجر
%100	/	%17,65		%82,35		
20	/	/	10	10	/	حرفي
%100	/	/	%50	%50		
14	1	4	/	9	/	صاحب مؤسسة
%100	%7,14	%28,57		%64,29		
2	1	1	/	/	/	موظف
%100	%50	%50				
3	2	1	/	/	/	معلم
%100	%66,67	%33,33				
62	4	9	14	33	2	المجموع
%100	%6,45	%14,52	%22,58	%53,23	%3,22	

وجد أن نسبة 53,23% من المبحوثين كانوا تجارا وهم في الاساس ابناء تجار أصحاب مؤسسات ، و حرفيون و على الارجح كان نشاطهم التجاري عند آبائهم أو على الاقل امضوا فترة معهم و هذا ما أكدته المقابلات التي قمنا بها حيث صرح أحدهم " كان والدي يأخذني معه وأنا صغير السن للمحل ، وكان يسدي لي النصائح والتعليمات ، طريقة التعامل مع الزبائن ، عرض السلع ... كان هدفي دخول الجامعة ولكن لم يكتب لي النجاح ، وبالتالي دخلت مجال التجارة من بابه الواسع ، وأصبح الوالد شيئا فشيئا يعتمد علي في تسيير شؤون المحل " ، في المرتبة الثانية نجد المبحوثين الحرفيين سابقا بنسبة 22,58% ، وينحدرون بدورهم من أسر زاولت هذه الحرفة أو من بعض الفلاحين الذين لم يستهويهم نشاط آبائهم و قرروا مزاوله حرفة معينة ، وهذا ما صرح به أحد المبحوثين الذين قابلناهم " نشاط الاب أو عمله هو نشاط الاسرة ألى وهو العمل الفلاحي والذي كان يمتاز بالتذبذب وقله الدخل ويعتمد على الكثير من المجهودات البشرية، لذلك قررت أن انتقل مع خالي إلى العاصمة لأخذ و اتعلم منه حرفة التبريد ، وبالفعل بعد مدة بدأت بالاعتماد على نفسي و أصبحت لي ورشتي الخاصة " ، أما الذين تقلدوا وظائف قبل انشاء مؤسساتهم قدرت نسبتهم بـ 12,58% وهم أبناء موظفين معلمين ، اصحاب مؤسسات و تجار ، أخيرا نجد المبحوثين الذين كانوا معلمين بنسبة 6,45% وهم أبناء معلمين و موظفين في الاساس الاول.

محاولات اعادة الانتاج وكذا الصعود أو الارتقاء نستشفها أيضا من خلال محاولات التقرب من العائلات ذات الرأسمال الاقتصادي الكبير (عائلات الاعمال) عن طريق الزواج أو ما يعرف بعلاقات المصاهرة ، و هذا ما يبينه الجدول الموالي:

الجدول رقم (39) انتماء الزوجة أو الزوج لأسرة الاعمال وعلاقته بمهنة المنشئ

المجموع	لا	نعم	انتماء الزوجة أو الزوج لأسرة أعمال الوظيفة أو المهنة قبل انشاء المؤسسة
2 %100	2 %100	/	فلاح
14 %100	4 %28,57	10 %71,43	حرفي
33 %100	10 %30,30	23 %69,70	تاجر
9 %100	1 %11,11	8 %88,89	موظف
4 %100	/	4 %100	معلم
62 %100	17 %27,42	45 %72,58	المجموع

من خلال هذا الجدول نجد أن نسبة 72,58% من المبحوثين اصهارهم من اسر اعمال ، خاصة بالدرجة الاولى الذين اشتغلوا بالتعليم بنسبة 100% ، ثم الموظفون بنسبة 88,89% ، يلي ذلك كل من الحرفيين و التجار بنسب متقاربة 71,43% و 69,70% على التوالي . أما المبحوثين الذين لم يصاهروا أصحاب الاعمال تقدر نسبتهم بـ 27,42%، يتقدمهم ممتهني الفلاحة و البطالين على السواء بنسبة 100% ثم التجار و الحرفيون بنسبة 30,30% و 28,57% على التوالي ، ثم الموظفون بنسبة 11,11%.

من هذه النسب نخلص إلى أن الذين اشتغلوا بالتعليم أو الموظفين (الذين يحوزون على رأسمال ثقافي) شعروا بأنهم بحاجة إلى مراكمة رأسمال اقتصادي و ذلك بالتقرب من اسر الاعمال عن طريق المصاهرة و هذا ما يساعدهم في انشاء و (أو) استمرارية مؤسساتهم ، في حين اذا انتقلنا إلى التجار و الحرفيين نجد أن الاقبال على هذا النوع من المصاهرة يقل لأنهم بحكم مهنتهم ليسوا في حاجة كبيرة إلى مراكمة رأسمال اقتصادي يسهل دخولهم عالم المقاولاتية ، في الاخير نجد أن فئة الفلاحين بعيدة كل البعد عن مثل هذا النوع من المصاهرة و هذا للهوة الثقافية و القيمة بين اسر الاعمال و هذه الفئة ، أما بالنسبة للبطالين نجد أن هذه الاسر (على غرار باقي الاسر الجزائرية) ربما لا تزال تحتفظ من تزويج بناتها من بطل أو عاطل عن العمل بمعنى أنها لا تغامر بالزج ببناتها إلى مستقبل مجهول خاصة إذا نشأت هذه البنات في مستوى معيشي راقى.

ولتوضيح الرؤية اكثر ارتأينا تلخيص ما سبق من خلال الشكل الموالي و الذي تم انجازه انطلاقا من التصميم الذي قدمه بيار بورديو لتوزيع الطبقات الاجتماعية في الفضاء الاجتماعي.

الشكل رقم : (13) تموقع الآباء والأبناء (منشئي المؤسسات) في الفضاء الاجتماعي

الرأسمال الكلي +	
	صاحب ورشة أو مشروع تجاري (15,85%) بدون مستوى تعليمي (أمي) ارث صناعي عقارات صناعية و تجارية الاصل الاجتماعي حضري
الرأسمال الثقافي +	الرأسمال الثقافي -
الرأسمال الاقتصادي -	الرأسمال الاقتصادي +
معلم ابتدائي (9,76%) (6,45%) مستوى تعليمي متوسط (متوسط - ثانوي) موظف اداري بسيط (4,88%) (14,52%) الاصل الاجتماعي حضري	حرفي (28,05%) (22,58%) تاجر بسيط (29,27%) (53,33%) محاولة للحراك الاجتماعي الاصل الاجتماعي حضري
فلاح (12,19%) (3,22%) بدون مستوى تعليمي أو ضعيف (أمي - ابتدائي) عقار فلاحي بسيط ذو مردود معاشي الاصل الاجتماعي ريفي مناطق ريفية لا تتعدى 20,000 نسمة	
الرأسمال الكلي -	

_____ تموقع الآباء في الفضاء الاجتماعي

_____ تموقع الأبناء المنشئين في الفضاء الاجتماعي

يمكن القول أن أفراد العينة ينحدرون من ست فئات سوسيو مهنية موزعة في الفضاء الاجتماعي (المعلم) بحسب نوعية وحجم الرأسمال (الثقافي و الاقتصادي) الذي تملكه هذه الفئات و هذا على النحو التالي :

لدينا في أعلى الفضاء أو المعلم أصحاب الورشات و المشاريع التجارية الذين يمتلكون رأسمال اقتصادي كبير لكن في نفس الوقت يفتقدون إلى رأسمال ثقافي ،

في منتصف المعلم تتموقع الفئات السوسيو مهنية المتوسطة على يمينه المعلمون والموظفون الإداريون الذين يحوزون على رأسمال ثقافي ، لكن في المقابل يفتقدون إلى الرأسمال الاقتصادي . في الجهة المقابلة نجد فئة التجار و الحرفيين الذين يملكون رأسمال اقتصادي مقبول ، و في نفس الوقت يفتقدون إلى رأسمال ثقافي. في أسفل المعلم نجد الفئات الضعيفة و المتمثلة فئة الفلاحين الفقيرة من حيث امتلاكها للرأسمالين الاقتصادي و الثقافي.

يمكن القول أن هناك حرص من قبل الفئات المثقفة (الموظفون ومعلمو الابتدائي) على مراكمة الرأسمال الثقافي (المستوى التعليمي) للبقاء ضمن هذه الفئة (الإستاتيكا) ، هذه الإستاتيكا نجدها أيضا لدى الفئات المعدمة أو الفقيرة التي لم تستطع أن تحدث تغييرا في هذا المجال ، فجهودها كللت بمسار تعليمي ضعيف لأبنائها ، اذن نحن هنا أمام عملية اعادة انتاج لنفس المكنات و العلاقات عن طريق مجموعة من الاستعدادات التي تغرس في كيان الفرد (المنشئ)، والتي بواسطتها يستطيع التعامل والتفاعل مع الافراد داخل الحقل الذي ينتمي اليه، و كذلك داخل الفضاء الاجتماعي وهو ما يعرف بالملكة. لكن من جهة اخرى نجد أن هناك ديناميكية أو تغير من خلال بعض حالات التقهقر أو التراجع، كما نجد أن هناك بعض المحاولات للصعود أو الارتقاء وبالتالي التوجه نحو نشاط مغاير لنشاط الاب ، وهذا ما نستشفه لدى فئة الفلاحين حيث نجد أن نسبة الفلاحين الابناء تمثل نسبة 3,22% بدل 12,19% عند الآباء ، وبالرجوع إلى الجدول رقم (32) الصفحة 168 نجد أن نسبة 66,67% (تلتين) من المبحوثين ذوو الاصول المهنية الفلاحية اصبحوا حرفيين. أما الفئات المتوسطة الاخرى (الحرفيون والتجار الصغار) نجد أن هناك محاولة من قبلهم لتحسين مستوى أبنائهم الدراسي ، وهي نفس الملاحظة بالنسبة لأصحاب المؤسسات الذين حاولوا أيضا تحسين مستوى أبنائهم التعليمي.

الآن ننتقل إلى مناقشة مدى تأثير بعض متغيرات و مؤشرات الحقل الاجتماعي العائلي على اجراءات انشاء المؤسسة (فكرة الانشاء و مناقشتها ، جمع المعطيات ، الاجراءات البنكية ، اجراءات ادارية ، جمع تكاليف الانشاء).

الجدول رقم (40) مصدر فكرة انشاء المؤسسة وعلاقته بتدخل الوالدين في توجيه المسار المهني

المجموع	أخرى	الاصدقاء	الاسرة	شخصي	مصدر فكرة الانشاء تدخل الوالدين في توجيه المسار المهني
43 % 100	/	1 %2,33	31 %72,09	11 %25,58	نعم
39 % 100	4 % 10,26	5 % 12,82	8 % 20,51	22 % 56,41	لا
82 % 100	4 % 4,88	6 % 7,32	39 % 47,56	33 % 40,24	المجموع

بالنسبة لفكرة الانشاء نجد من خلال الجدول التالي أن مصدر هذه الفكرة حسب المبحوثين هو الاسرة بنسبة 47,56% وهم بالدرجة الاولى الذين صرحوا بأن الوالدين يتدخلون في توجيه مسارهم المهني ، وبنسبة 20,51% للذين هم احرار في توجيههم المهني . بالعودة إلى الاتجاه العام نجد أن الذين كانت فكرة انشائهم لمؤسستهم شخصية في المرتبة الثانية بنسبة 40,24% ، وهم الذين كانوا احرارا في اختياراتهم وتوجهاتهم المهنية بنسبة 56,41% ، أما الذين اقترح لهم اصدقائهم بفكرة انشاء المؤسسة فكانت نسبتهم 7,32% فقط وهم يمتازون بالاستقلالية في اختيار توجهاتهم المهنية بنسبة 12,82%. من جهة أخرى ننوه أن نسبة 52,43% من المبحوثين يتدخل والديهم في توجيه مسارهم المهني.

نجد أن هناك تدخل من طرف الوالدين خاصة الآباء في تحديد و توجيه المسار المهني لأبنائهم ، وهذا ما تعكسه نسب الجدول و نستشف ايضا هذا التدخل أو يمكن الرجوع به إلى محاولة الوالدين في توجيه المسار التعليمي للابناء حيث وجدنا أن الفئات التي ليس لها رصيد تعليمي أرادت لأبنائها أن تحوز على هذا الرصيد، ومنه فإن فكرة الانشاء تدخل في اطار هذا التوجيه ، لكن هذه الفكرة ليست ملزمة بقدر ما هي استشارية أو اقتراح ناتج عن عملية حوار ونقاش اقتصادي داخل الاسرة ، وهذا ما ناقشه في الجدول الموالي:

الجدول رقم(41) علاقة مصدر الفكرة بمناقشة المواضيع الاستثمارية داخل الأسرة

المجموع	أخرى	الاصدقاء	الاسرة	شخصي	مصدر فكرة الانشاء مناقشة المواضيع الاستثمارية داخل الاسرة
36 %100	/	/	32 %88,89	4 %11,11	نعم
39 %100	4 %8,70	6 %13,04	7 %15,22	29 %63,04	لا
82 %100	4 %4,88	6 %7,32	39 %47,56	33 %40,24	المجموع

من خلال الجدول الموالي نجد أن نسبة 47,56% من المبحوثين كانت الاسرة مصدر فكرة انشاء المؤسسة بالنسبة لهم ، وهؤلاء هم بالدرجة الاولى الذين لديهم جو اسري ثري بالنقاش في المجال الاقتصادي والاستثماري بنسبة 88,89% ، ثم الذين لا تعرف اسرهم مثل هذا النقاش بنسبة 15,22% ، اما المبحوثين الذين يرون أن مصدر فكرة انشاء المؤسسة هو شخصي بنسبة 40,24% ، وهم الذين تخلو اسرهم من النقاش الاقتصادي و المقاولاتي بنسبة 63,04%، ثم الذين اسرهم حافلة بالنقاش الاقتصادي بنسبة 11,11% . اما الذين امدهم اصدقاءهم بفكرة الانشاء قدرت نسبتهم بـ 7,32% كلهم لا يحضون بالنقاش الاقتصادي والاستثماري مع افراد اسرهم. اذن الفضاء الاسري الثري بالنقاش والحوار في مجال المقاولاة و الاعمال يساعد بقسط وافر لإيجاد البيئة المناسبة لتولد الافكار و تخمرها ، طرح لبعض النماذج الناجحة و محاولة معرفة أسباب نجاحها ، وكذا النماذج الفاشلة و معرفة اسباب فشلها ، مناقشة واقع البيئة الاستثمارية و نوعية المشاريع التي تصلح كاستثمار في هذه البيئة(الجدوى) ، كما تساعد ايضا على جمع المعطيات والمعلومات المتعلقة بعملية الانشاء وهذا ما جسده الجدول الموالي:

الجدول رقم: (42) صعوبة جمع معطيات انشاء المؤسسة وعلاقته بمناقشة المواضيع الاقتصادية داخل الاسرة

المجموع	لا	نعم	صعوبة جمع المعطيات مناقشة المواضيع الاستثمارية داخل الاسرة
36 %100	29 %74,42	7 %25,58	نعم
46 %100	22 %47,83	24 %52,17	لا
82 %100	51 %62,20	31 %37,80	المجموع

من خلال الجدول نجد 62,20% من المبحوثين صرحوا بأنهم لم يجدوا صعوبات في جمع المعطيات ، وهم بصفة أكبر الذين يسود اسرهم النقاش الاستثماري بنسبة 74,42% ، ثم التي يخلو منها هذا النقاش بنسبة 47,83% ، في حين نجد ان نسبة 37,80% من المبحوثين وجدوا صعوبات في جمع المعطيات ، 52,17% منهم يفتقر فضائهم الاسري الى النقاش الاقتصادي الاستثماري ، و 25,58% منهم يعيشون في فضاء اسري مفعم بالنقاش الاقتصادي.

اذن فالمنشئ الذي يعيش في جو ثري بالنقاش الاستثماري لا يجد صعوبات في مجال جمع المعطيات ، لأن ذلك يسهل بشكل كبير هذه العملية و يختصر على المنشئ الخطوات، كما أنها تمكنه من أن يضع في حسبانته مجموع وطبيعة العراقيل والصعوبات التي قد تواجهه ، و بالتالي يكون على أتم الاستعداد لمواجهتها بما يتناسب مع ذلك في الوقت المناسب. خاصة إذا كان هذا النقاش يدور حول تجارب استثمارية عاشها او يعيشها افراد الاسرة ، و هذا ما ناقشه في الجدول الموالي:

الجدول رقم: (43) صعوبة جمع المعطيات وعلاقتها لمعايشة الاسرة لتجربة استثمارية

المجموع	لا	نعم	صعوبة جمع المعطيات الاسرة عاشت أو تعيش تجربة استثمارية
25 %100	23 %92	2 %8	نعم
57 %100	28 %49,12	29 %50,88	لا
82 %100	51 %62,20	31 %37,80	المجموع

من خلال هذا الجدول نجد ان نسبة 62,20% من المبحوثين لم تواجههم صعوبات في جمع المعطيات المتعلقة بإنشاء المؤسسة ، وهم بالدرجة الاولى الذين عاشت أو تعيش اسرتهم تجربة استثمارية بنسبة 92% ، ثم الذين لم يسبق لأسرهم ذلك بنسبة 49,12%، وبالعودة إلى الاتجاه العام نجد أن بقية المبحوثين وجدوا صعوبة في جمع المعطيات بنسبة 37,80% ، أغلبهم (51,88%) لم تشهد اسرهم تجربة استثمارية من قبل ، أما البقية (8%) فقد عرفت اسرهم هذه التجربة.

يمكن القول أن مجموع التجارب والخبرات الاستثمارية التي يعيشها أفراد أسرة المنشئ ، من أهم الركائز المدعمة لإنشاء و انطلاق أي مؤسسة جديدة خاصة إذا كان صاحب هذا المؤسس (المنشئ) مشاركا في هذه التجارب ، فأن من شأنها أن تذلل صعوبات اخرى على غرار الصعوبات الادارية و هذا ما نستشفه في الجدول الموالي:

الجدول رقم:(44) وجود صعوبات ادارية عند الانشاء و علاقتها بمعايشة الاسرة لتجربة استثمارية

المجموع	لا	نعم	صعوبة جمع المعطيات الاسرة عاشت أو تعيش تجربة استثمارية
25 %100	17 %68	8 %32	نعم
57 %100	26 %45,61	31 %54,39	لا
82 %100	43 %52,44	39 %47,56	المجموع

يبرز الجدول أن 52,44% من المبحوثين لم تعترضهم صعوبات ادارية ، وهم بالدرجة الاولى الذين مرت اسرهم بتجربة استثمارية ، يليهم الذين لم تشهد اسرهم ذلك بنسبة 45,61% . اما الذين وجدوا صعوبات ادارية اثناء انشاء مؤسساتهم قدرت نسبتهم بـ 47,56% اغلبهم ينتمي إلى اسر لم تعرف تجربة استثمارية مقابل 32% يرون عكس ذلك.

الجزائر هي من بين الدول التي يعرف انشاء المؤسسة الصغيرة والمتوسطة فيها تعقيدات بيروقراطية كبيرة والتي قد تؤدي الى طول مدة الانشاء أو إلى تراجع المنشئ ، لذلك كرد فعل تجاه هذه التعقيدات نجد أن أصحاب هذه المؤسسات يعملون على توظيف كل ما من شأنه تخفيض هذه المدة وتسريع هذه الاجراءات وتجاوزها ،

وهذا من خلال الاستعانة بشبكة العلاقات الاجتماعية مع شخصيات رفيعة المستوى لحل الاشكالات الادارية العالقة ، و هذا ما رصدناه في الجدول الموالي:
الجدول رقم:(45) وجود صعوبات ادارية عند الانشاء و علاقتها بارتباط العائلة بشخصيات رفيعة المستوى

المجموع	وجود صعوبات ادارية عند الانشاء للعائلة علاقات مع شخصيات رفيعة المستوى	
	لا	نعم
19 %100	12 %63,16	7 %36,84
63 %100	29 %46,03	34 %53,97
82 %100	43 %52,44	39 %47,56

من خلال الجدول الموالي نجد أن نسبة 52,44% من المبحوثين لم تواجههم صعوبات ادارية عند انشاء مؤسستهم ، و هم ينتمون في المستوى الاول لعائلات لها علاقات مع شخصيات رفيعة المستوى بنسبة 63,16% ثم الذين ينتمون إلى عائلات تقتقر إلى هذا النوع من العلاقات بنسبة 46,03% . من جهة أخرى نجد أن الذين عانوا من وجود صعوبات ادارية اثناء انشاء مؤسستهم قدرت نسبتهم بـ 47,56% ، و هم ينحدرون من عائلات تفتقد لعلاقات مع شخصيات رفيعة المستوى بنسبة 53,97% ثم للذين ينتمون إلى عائلات لها علاقات مع شخصيات رفيعة المستوى بنسبة 36,84% .

نستخلص من احصائيات الجدول ان المنشئين الذين لم تواجههم صعوبات ادارية ينحدرون من اسر استطاعت ان تكون رأسمال اجتماعي مع شخصيات رفيعة المستوى ، و التي من شأنها مساعدة هؤلاء بتقديم معلومات ، خبرات ، و حتى خدمات و مساعدات ، النصائح و التوصيات في حالة ما اذا كان في حاجة اليها ، و هذا يتوقف بطبيعة الحال على حجم و كثافة هذه العلاقات من جهة ، و على تركيبة و بنية هذه العلاقات من جهة ثانية، لكن هذا يتوقف أيضا على ما تملكه هذه الاسر، و ما يمكن أن تقدمه كمقابل لاستمرار هذه العلاقات الاجتماعية ، و هو عدد و نوعية الاطارات المنحدرة من هذه الاسر و هذا ما سنوضحه في الجدول التالي:

الجدول رقم: (46) وجود صعوبات ادارية عند الانشاء وعلاقتها بوجود اطارات عائلية سامية

المجموع	لا	نعم	وجود صعوبات ادارية عند الانشاء
			وجود اطارات سامية في العائلة
35	20	15	نعم
%100	%57,14	%42,86	
47	23	24	لا
%100	%48,94	%51,06	
82	43	39	المجموع
%100	%52,44	%47,56	

حسب هذا الجدول نجد أن نسبة 52,44% من المبحوثين لم تعترضهم صعوبات ادارية اثناء انشاء مؤسساتهم وهم في الاساس ينتمون إلى أسر بعض افرادها هم اطارات سامية بنسبة 57,14% ، ثم للذين تفتقر أسرهم لمثل هذه الاطارات بنسبة 48,94% ، من جهة اخرى نجد أن نسبة 47,56% من المبحوثين يرون أنهم واجهوا صعوبات ادارية عند انشاء مؤسساتهم ، و هم من أسر تفتقد لإطارات سامية بنسبة 51,06% ، ثم الذين ينتمون إلى أسر بها اطارات سامية بنسبة 42,86% .

اذن لتجاوز الصعوبات الادارية التي يمكن أن تعترض المنشئ ، كان على هذا المنشئ الاستعانة بالإطارات العائلية السامية ، سواء بالتدخل المباشر لمساعدته اذا كانت هذه الاطارات تعمل لدى المؤسسات المعنية و الرعاية لإنشاء هذه المؤسسات، أو من خلال شبكة العلاقات التي تتواجد فيها هذه الاطارات ، كما اننا نجد ان هذه الاطارات لها علاقة كذلك بتذليل الصعوبات البنكية وهذا ما نجده في الجدول الموالي:

الجدول رقم (47) وجود الصعوبات البنكية عند انشاء المؤسسة وعلاقتها بوجود اطارات سامية في العائلة

المجموع	وجود صعوبات بنكية عند الانشاء		وجود اطارات سامية في العائلة
	لا	نعم	
35	18	17	نعم
%100	%51,43	%48,57	
47	23	30	لا
%100	%48,94	%63,83	
82	35	47	المجموع
%100	%42,68	%57,32	

صرح حوالي 57,32% من المبحوثين انهم وجدوا صعوبات مع البنوك عند انشائهم لمؤسساتهم ، و هم في الاساس الذين يفتقدون لمساعدة الاطارات العائلية السامية بنسبة 63,83% في مقابل 48,57% ممن يوجد بعائلتهم هذه الاطارات ، اما المبحوثين الذين لم تعترضهم صعوبات بنكية عند انشاء مؤسساتهم قدرت نسبتهم بـ 42,68% منهم 51,43% لهم اطارات سامية في عائلاتهم ، و 36,17% تفتقد عائلاتهم لمثل هذه الاطارات .

الاطارات السامية العائلية بعلاقتها الادارية اثبتت انها تستطيع تذليل وحل الاشكالات البنكية التي يواجهها منشئ المؤسسة ، وبالتالي هي عامل مشجع بالنسبة للمستثمر للخوض في هذا المجال ، خاصة إذا كانت هذه الاطارات تعمل في مؤسسات بنكية ، وهذا ما تأكد لنا من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم(48) وجود إطارات بنكية من العائلة وعلاقتها بالصعوبات البنكية عند الانشاء

المجموع	وجود صعوبات بنكية عند الانشاء		وجود اطارات بنكية سامية في العائلة
	لا	نعم	
22	18	04	نعم
%100	%81,82	%18,18	
60	17	43	لا
%100	%28,33	%71,67	
82	35	47	المجموع
%100	%42,68	%57,32	

وجد أن نسبة 57,32% من المبحوثين وجدوا صعوبات في التعاملات البنكية نجد ذلك خاصة عند المبحوثين الذين تخلوا عائلاتهم من اطرار بنكية بنسبة 71,67% ، أما المبحوثين الذين لم تواجههم صعوبات بنكية اثناء الانشاء قدرت نسبتهم بـ 42,68% هم في الاساس الاول الذين ينتمون إلى عائلات لها اطرار بنكية بنسبة 81,82%.

الصعوبات التمويلية تبقى الهاجس الكبير الذي يورق منشئي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و رجال الاعمال والمقاولين ، خاصة في البداية اين يحتاج صاحب المؤسسة من يمول مشروعه ، في حالة الجزائر نجد أن الصعوبة التمويلية تطرح بحدّة بالنظر إلى حجم الاشكالات التي تعترضها مركزية في منح القروض ، شروط تعجيزية كأسعار الفائدة و الضمانات على القروض ، ضعف الشفافية في تسيير هذه العملية ... و بالتالي على المنشئ - امام هذه الصعوبات - ان يمتلك القدرة الكافية على اقتناع البنوك و صناديق القروض بجدوى مشروعه ، و أهميته و مدى نجاعته و ربحيته من جهة ، و أن يستغل العلاقات الاجتماعية (خاصة العائلية منها) التي يمكن أن توصل انشغاله وتقنع أصحاب القرار على مستوى هذه المؤسسات لتمويله و مساعدته لإنشاء مؤسسته ، خاصة في ضل ضعف القرض العائلي وهذا ما نستشفه في الجدول الموالي:

الجدول رقم (49) صعوبة توفير تكاليف الانشاء وعلاقته بعدد افراد العائلة الذين بإمكانهم اعارة مبالغ مهمة للمنشئ

المجموع	لا	نعم	صعوبات توفر تكاليف الانشاء عدد أفراد العائلة الذين يعيرون المبلغ
27 %100	1 %3,70	26 %96,30	0
20 %100	3 %15	17 %85	2-1
8 %100	7 %87,5	1 %12,5	4-3
27 %100	27 %100	/	أكثر من 5
82 %100	38 %46,34	44 %53,67	المجموع

يبين هذا الجدول أن نسبة 53,67% من المبحوثين وجدوا صعوبات تمويلية عند انشاء مؤسساتهم يؤيد هؤلاء الذين لا يجدون افراد من عائلاتهم يعيرونهم مبالغ مالية معتبرة بنسبة 96,30% ، ثم للذين يجدون من شخص إلى اثنان بنسبة 85% ، أما المبحوثين الذين لم يجدوا صعوبات تمويلية اثناء انشاء المؤسسة قدرت نسبتهم بـ 46,34% هم في الاساس المبحوثين الذين بإمكانهم استعارة مبالغ مالية معتبرة من 4 إلى 5 أفراد من العائلة بنسبة 100% ، ثم من 3 إلى 4 أفراد بنسبة 87,5% ، من 1 إلى 2 بنسبة 15% و اخيرا الذين لا يجدون من يعيرهم هذه المبالغ بنسبة 3,70% . من جهة أخرى نلاحظ أن نسبة 67,07% من المنشئين للمؤسسة ينتمون إلى عائلات مانحة للأموال و هذا يعد رأسمال اجتماعي قوي.

استنتاج:

تحاول هذه الفرضية التأكد من تأثير الرأسمال الاجتماعي العائلي للمنشئ على سيرورة إنشاء مؤسسته من خلال الربط ميدانيا على مستوى البيانات المجموعة عن طريق الاستثمار ، تبين ما يلي:

ينحدر أغلب المبحوثين من عائلات تنتمي إلى الطبقة المتوسطة (البرجوازية الصغيرة) ، و هم صغار التجار والحرفيين من جهة (ذوو رأسمال اقتصادي متوسط ، و مستوى تعليمي ضعيف) ، و من جهة أخرى المعلمون و الموظفون ، في المستوى الثاني نجد من ينتمي إلى كبار التجار أو أصحاب المشاريع الصناعية ، ثم نجد الفئات الضعيفة (الفلاحين) ما يسميه " بورديو " الفئات الشعبية.

يمكن أن نستنتج أن النشاطين التجاري و الحرفي كان لهما تأثير كبير في توجه أفراد العينة نحو انشاء المؤسسة ، و كان ذلك على منحيين : المنحى الاول في سياق تواصل استمراري لنشاط الاب حيث يتم تنشئة هؤلاء على مقتضيات الحرفة و التجارة منذ الصغر ، أما المنحى الثاني كان للبعض الآخر نتاج احداث قطيعة مع الواقع الحرفي و المهني الابوي و الانتقال إلى النشاط التجاري و الحرفي. اذن النشاطين التجاري و الحرفي هما محطة مهمة للمبحوثين نحو الاتجاه إلى انشاء المؤسسة.

انشاء المؤسسة من طرف المبحوثين هو تعبير عن أن هناك رغبة في احداث تغيير أو بالأحرى الرغبة في الارتقاء الاجتماعي نستشف ذلك من خلال وجود حراك على المستوى التعليمي (الرأسمال الثقافي) بالنسبة للأبناء (المبحوثين) هذا الحراك يدخل في اطار استراتيجيات بعض مالكي التراث العائلي أو الفردي إلى تحويل ممتلكاتهم القابلة للتحويل عن طريق الوراثة إلى استثمارات تربوية تسمح بامتلاك رأسمال ثقافي هو العملة الجديدة التي تتعامل بها الأجيال اللاحقة ، لعل التغييرات

البنوية التي مست المنظومة التربوية في الجزائر (دمقرطة و إجبارية التعليم) هي أيضا من أهم العوامل المساعدة على ذلك . طبيعة الاعمال المزاولة من طرف المبحوثين عرفت هي الاخرى نقلة نوعية نتيجة التحولات العميقة التي عرفها المجتمع الجزائري والتي مست مؤسساته خاصة الاسرة ، النزوح الريفي ، التحول إلى العمل المأجور و التخلي عن العمل الفلاحي ، لكنها (الأعمال المزاولة) في نفس الوقت لم تعكس حقيقة مستوى الشهادات المحصلة خاصة بالنسبة للجامعيين وجود استراتيجيات أخرى لدخول الحقل الاقتصادي عن طريق المصاهرة وهذا بالدرجة الاولى للفئات المتوسطة ، ثم للفئة الضعيفة (الشعبية).

لكن من جهة اخرى نسجل محاولة لتثبيت الامور و ابقائها على حالها يتجسد ذلك في عملية اعادة انتاج الحقل الاقتصادي بمكوناته و علاقاته من طرف فئة اصحاب المؤسسات ، فأبناء هؤلاء وجدوا البيئة المناسبة التي تساعد على نقل واستبطان وتمثل الفعل الاستثماري بكل سهولة فمصدر فكرة الانشاء ، جمع المعطيات المتعلقة بعملية الانشاء ، تجاوز الصعوبات الادارية ، البنكية والتمويلية ... متغيرات تأثرت بضبط المسار المهني للمبحوثين من طرف الآباء ، والجو الاسري المفعم بالنقاش الاقتصادي والاستثماري ، لأنه ببساطة جو عاش أو يعيش تجربة استثمارية ، كما أن للإطارات العائلية والعلاقات الاجتماعية مع الشخصيات السامية كان له الاثر البالغ في ذلك.

حسب دراسة منجزة من طرف البنك العالمي و الديوان الوطني للإحصائيات في 2005 و بعدها في 2011 على عينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، العراقيل الاساسية للاستثمار (في الجزائر) هي صعوبة الوصول إلى التمويل البنكي ، العراقيل البيروقراطية ، و محدودية الوصول إلى المعلومة⁽¹⁶³⁾ ، فمعظم هذه التحديات حسب هذه الدراسات بالنسبة لنا يدل على الدور الكبير الذي يساهم به الرأسمال الاجتماعي كحقل اجتماعي هام لإنشاء المؤسسة و لبروز الفعل المقاولاتي.

ما توصلنا إليه في هذه الفرضية يتشاطر مع نتائج الفرضية الاولى لدراسة "ألبير لوانغو" و "ريجيس كوردروي" حيث توصلنا إلى أن الرأسمال الاجتماعي العائلي يوفر ربعا اقتصاديا صافيا ناتج عن تخفيض التكاليف البيروقراطية . (أنظر الفصل الاول ص ص 16- 18).

بناء على ما سبق يمكن القول أن جميع المؤشرات تؤكد على الدور الكبير الذي يساهم به الرأسمال الاجتماعي العائلي كفضاء هام لبروز الفعل المقاولاتي ، وعليه

¹⁶³ - Wassila Tabet –Aouel Lachachi, "Le processus entrepreneurial en Algérie une adaptation du modèle de Gartner" , Les cahiers du CREAD,N°107-108, Alger,2014,p30,

الفرضية الاولى محققة فإنشاء هذه المؤسسات ، انطلاقها و انشاؤها القانوني و دخولها في النشاط يتوقف على ما يقدمه الرأسمال الاجتماعي العائلي للمنشئ لخوض هذه المغامرة.

المبحث الثالث : دور الحقل السياسي – المؤسساتي في انشاء المؤسسة

نحاول من خلال هذا الفصل معرفة تأثير الرأسمال السياسي- المؤسساتي للمنشئ في انشاء المؤسسة ، لكن قبل ذلك نحاول تتبع جذور هذا الرأسمال على المستوى العائلي من خلال مؤشري النشاط الجموعي و النشاط السياسي :

الجدول رقم (50): اهتمام المبحوثين بالنشاط الجموعي و علاقته بممارسة العائلة للنشاط الجموعي

المجموع	لا	نعم	الاهتمام بالنشاط الجموعي
			ممارسة العائلة للنشاط الجموعي
21 %100	4 %19,05	17 %80,95	نعم
61 %100	47 %77,05	14 %22,95	لا
82 %100	51 %62,20	31 %37,80	المجموع

بالنسبة للنشاط الجموعي وجدنا أن 62,20% من المبحوثين غير مهتمين بالنشاط الجموعي يدعمهم بالدرجة الاولى الذين ينتمون إلى عائلات لا تهتم كذلك بمثل هذا النشاط بنسبة 77,05% ، أما المبحوثين الذين يهتمون بالنشاط الجموعي فلا يمثلون سوى 37,80% من مجموع المبحوثين ، و هم بالدرجة الاولى الذين ينتمون إلى عائلات تهتم بهذا النشاط بنسبة 80,95%

هذه النسب تؤكد أن عدم اقبال العائلة على الانخراط والعمل ضمن الجمعيات والمنظمات له اثر كبير على نسب مشاركة وإقبال منشئ المؤسسة على هذا النوع من النشاط ، و بالتالي يؤدي إلى تحجيم علاقاته الاجتماعية كما و نوعا ، هذا التحجيم يزداد خاصة اذا انتقلنا إلى النشاط السياسي ، و هذا ما رصدناه في الجدول الموالي:

الجدول رقم: (51) الاهتمام بالنشاط الحزبي السياسي للمبحوثين وعلاقته بممارسة العائلة للنشاط السياسي

المجموع	الاهتمام الحزبي السياسي		ممارسة العائلة للنشاط السياسي
	لا	نعم	
4 %100	1 %25	3 %75	نعم
78 %100	73 %93,59	5 %6,41	لا
82 %100	74 %90,2	8 %9,8	المجموع

نجد من خلال هذا الجدول أن أغلب المبحوثين بنسبة 90,2% لا يهتمون بالنشاط السياسي وهم خاصة الذين ينتمون إلى عائلات لا تهتم أيضا بهذا النشاط بنسبة 93,59%، أما المبحوثين المهتمين بالنشاط الحزبي السياسي فنسبتهم 9,8% فقط، و هم بالدرجة الاولى الذين عائلاتهم تهتم بهذا النشاط بنسبة 75%.

اذن حسب هذه النسب نجد أن هناك عزوف كبير للمبحوثين عن النشاط الحزبي السياسي، و لا غرابة في هذا العزوف إذا وجدنا أن عائلات هؤلاء المبحوثين غير مهتمة بمثل هذا النشاط، و هذا ما سينعكس على تراجع و تقلص العلاقات التي يقيمها منشئ المؤسسة و تأثيرها على وتيرة و سيرورة انشاء المؤسسة و هذا ما سنقف عنده في الجدول التالي:

الجدول رقم (52): الاهتمام الحزبي السياسي للمبحوثين و علاقته بمدة المرحلة الاولى

المجموع	المدة المستغرقة من الفكرة إلى الاعتماد			الاهتمام الحزبي السياسي
	أكثر من 10 سنوات	[10-5] سنوات	[5-1] سنوات	
08 %100	1 %12,5	2 %25	5 %62,5	نعم
74 %100	4 %5,40	5 %6,76	65 %87,84	لا
82 %100	05 %6,10	07 %8,54	70 %85,36	المجموع

يبين الجدول الموالي أن أغلب المبحوثين استغرقوا من فكرة الانشاء إلى تاريخ الاعتماد القانوني مدة تتراوح من سنة إلى خمس سنوات بنسبة 85,36% ، وهم في الاساس الغير مهتمين بالنشاط الحزبي السياسي بنسبة 87,84% يليهم المهتمون سياسيا بنسبة 62,5% ، بالعودة إلى الاتجاه العام نجد أن نسبة 8,54% فقط من المبحوثين استغرقوا مدة تتراوح من 5 إلى 10 سنوات وهم بالدرجة الاولى المهتمون بالنشاط الحزبي السياسي بنسبة 25% يليهم الغير مهتمين بهذا النشاط بنسبة 6,76%.

من بيانات الجدول نستنتج أن أغلب المبحوثين استغرقوا مدة قصيرة خلال المرحلة الاولى من انشاء المؤسسة ، رغم عزوفهم عن النشاط السياسي الحزبي و حجم علاقاتهم الضعيف في هذا المجال ، أي أن المرحلة الاولى من انشاء المؤسسة و ما تقتضيه من اجراءات ادارية و استقاء مجموعة من الشروط القانونية لم تستغرق وقتا طويلا، رغم الابتعاد عن ممارسة النشاط الحزبي السياسي الذي يمكن أن يستغل العلاقات الناتجة عنه في تذليل بعض الصعوبات الادارية البنكية ...، وهذا ما تؤكدته نتائج الجدول الموالي:

الجدول رقم (53): علاقة المبحوثين بشخصيات سياسية معروفة و المدة المستغرقة من الفكرة إلى الاعتماد

المجموع	أكثر من 10 سنوات	[10-5[سنوات	[5-1[سنوات	المدة المستغرقة من الفكرة إلى الاعتماد	
				العلاقة مع شخصيات سياسية معروفة	نعم
06	2	1	3	نعم	
%100	%33,33	%16,67	%50		
76	3	6	67	لا	
%100	%3,95	%7,89	%88,16		
82	05	07	70	المجموع	
%100	%6,10	%8,54	%85,36		

نجد أن نسبة 85,36% من المبحوثين استغرق من سنة إلى خمس سنوات خلال المرحلة الاولى من الانشاء يدعمهم الذين ليس لهم علاقات مع شخصيات سياسية معروفة بنسبة 88,16% ثم الذين لهم علاقات مع هذه الشخصيات بنسبة 50% ، بالرجوع إلى الاتجاه العام نجد أن الذين استغرقوا مدة تتراوح من 5 إلى 10 سنوات

جاءوا في المرتبة الثانية بنسبة 85,54% و بالمواظبة على نفس الاتجاه نجد الذين لهم علاقات مع شخصيات سياسية معروفة بنسبة 16,67% ثم الذين ليس لهم علاقات من هذا النوع بنسبة 7,89%. أخيرا نجد المبحوثين الذين استغرقوا مدة تتجاوز 10 سنوات بنسبة 6,10% وهم بالدرجة الاولى الذين لهم علاقات مع شخصيات سياسية معروفة بنسبة 33,33% ثم الذين لا يدخلون في مثل هذه العلاقات بنسبة 3,95%.

نستخلص من هذه النتائج أن المبحوثين خلال المرحلة الاولى من انشاء المؤسسة بإمكانهم الاستغناء عن مثل هذه العلاقات ، فهي ليست ضرورية و أساسية خلال هذه المرحلة و هذا ما أشار إليه أحد المبحوثين في مقابلة معه حيث قال " إن اجراءات انشاء المؤسسة لا تحتاج إلى أن تدخل في علاقة مباشرة مع هذا النوع من الشخصيات فالعلاقات العائلية و علاقات العمل تكفي ، كما أن هذه الاخيرة يمكن أن تكون وسيطا مع العلاقات الاولى و في الكثير من الاحيان لا نعرف طبيعة الاشخاص الذين ساعدونا في تخطي بعض اشكالات الانشاء "، و للتعلم اكثر في تشخيص دور هذا النوع من العلاقات في عملية الانشاء نحاول ربطها ببعض المؤشرات (الاجراءات) الاساسية التي تقوم عليها هذه العملية .

الجدول رقم (54): تأثير علاقة المبحوثين مع شخصيات سياسية معروفة على وجود صعوبات ادارية عند انشاء المؤسسة

المجموع	لا	نعم	وجود صعوبات ادارية عند الانشاء العلاقة مع شخصيات سياسية معروفة
6 %100	3 %50	3 %50	نعم
76 %100	42 %55,26	36 %47,37	لا
82 %100	43 %52,44	39 %47,56	المجموع

من خلال هذا الجدول نجد أن نسبة 52,44% من المبحوثين لم يواجهوا صعوبات ادارية اثناء انشاء المؤسسة وهم في المستوى الاول الذين ليست لهم علاقات مع شخصيات سياسية معروفة بنسبة 55,26% ، ثم الذين لهم علاقات من هذا النوع

بنسبة 50%. بالعودة إلى الاتجاه العام نجد أن نسبة الذين واجهوا صعوبات ادارية عند الانشاء قدرت بـ 47,56% يدعمها الذين لهم علاقات بشخصيات سياسية معروفة بنسبة 50% ثم الذين ليست لهم مثل هذه العلاقات بنسبة 47,37%.

اذن من الجدول نستنتج أن حل الإشكالات الادارية التي تعترض المنشئ عند انشاء المؤسسة لا تتطلب منه أن يكون على علاقة بشخصيات سياسية ، و حتى الذين لهم علاقة بهذه الشخصيات لم يستطيعوا حل اشكالاتهم الادارية عند انشاء المؤسسة و هذا ربما يرجع إلى فتور هذه العلاقة أو إلى تعقد الاشكالات الادارية وبالتالي عجز الشخصيات السياسية على إيجاد حل لها .

الجدول رقم (55): تأثير علاقة المبحوثين مع شخصيات سياسية معروفة على وجود صعوبات بنكية عند انشاء المؤسسة.

المجموع	لا	نعم	وجود صعوبات بنكية عند الانشاء
			العلاقة مع شخصيات سياسية معروفة
6	2	4	نعم
100%	33,33%	66,67%	
76	33	43	لا
100%	43,42%	56,58%	
82	35	47	المجموع
100%	42,68%	57,32%	

نجد أن نسبة 57,32% من المبحوثين وجدوا صعوبات بنكية اثناء انشاء مؤسساتهم ، وهم بالدرجة الاولى الذين لديهم علاقات مع شخصيات سياسية معروفة ، يليهم الذين ليس لديهم مثل هذه العلاقات بنسبة 56,58%. أما المبحوثين الذين لم تواجههم صعوبات بنكية قدرت نسبتهم بـ 42,68% يتصدرهم الذين ليست لهم علاقات مع شخصيات سياسية معروفة بنسبة 43,42% ثم الذين لا يدخلون في مثل هذه العلاقات بنسبة 33,33%.

نستنتج أن حجم علاقة المبحوثين مع الشخصيات السياسية المعروفة ضعيف ، لذلك يبقى تأثيرها و دورها محدود في تذليل الصعوبات البنكية. لكن إذا اردنا فهم هذه العلاقة من جانب آخر نحاول معرفة مستوى رصيده من العلاقات المؤسساتية (خاصة علاقات العمل) و طريقة توظيفه و استثماره لها .

الجدول رقم (56): صعوبة جمع المعطيات وعلاقتها بالعمل قبل انشاء المؤسسة

المجموع	لا	نعم	العمل قبل انشاء المؤسسة
			صعوبة جمع المعطيات
31 %37,80	13 %65	18 %29,03	نعم
51 %62,20	7 %35	44 %70,97	لا
82 %100	20 %100	62 %100	المجموع

نجد أن نسبة 62,20% من المبحوثين لم يجدوا صعوبة في جمع المعطيات يدعمهم في ذلك الذين زاولوا مهنة أو شغلوا وظيفة من قبل بنسبة 70,97% ثم الذين لم يمارسوا أي عمل من قبل بنسبة 35%. أما الذين وجدوا صعوبة في جمع المعطيات قدرت نسبهم بـ 37,80% يتقدمهم الذين لم يعملوا من قبل بنسبة 65% ثم الذين اشتغلوا من قبل بنسبة 29,03%

مبدئياً وحسب معطيات الجدول رقم (50) تبين أن المنشئ الذي زاول عملاً قبل انشاء مؤسسته تكونت له خبرة ساعدته على جمع المعطيات المتعلقة بإنشاء المؤسسة ، و للتأكد من ذلك نربط العلاقة بين الصعوبة في جمع المعطيات و استمرار العلاقة بين المنشئ و زملاء العمل السابقين و هذا من خلال الجدول الموالي

الجدول رقم (57): استمرار العلاقة مع زملاء العمل السابق و علاقته بصعوبة جمع المعطيات

المجموع	لا	نعم	صعوبة جمع المعطيات
			استمرار العلاقة مع زملاء العمل السابق
52 %100	40 %76,92	12 %23,08	نعم
10 %100	4 %40	6 %60	لا
62(*) %100	44 %62,20	18 %37,80	المجموع

(*) مجموع المبحوثين الذين عملوا قبل انشاء المؤسسة

من خلال الجدول (51) نجد أن نسبة 62,20% من المبحوثين لم يجدوا صعوبة في جمع المعطيات الخاصة بإنشاء مؤسستهم ، وهم بالدرجة الاولى الذين مازالوا على علاقة بزملاء العمل السابق بنسبة 76,92% ، يليهم الذين انقطعت علاقتهم بزملاء العمل السابقين بنسبة 40% . بالعودة إلى الاتجاه العام نجد أن الذين واجههم صعوبة في جمع المعطيات قدرت نسبتهم بـ 37,80% ، مدعومين بالذين انقطعت علاقتهم بزملاء العمل السابقين بنسبة 60% ثم الذين ما زالوا على علاقة بزملاء العمل السابقين بنسبة 23,08%.

اذن استمرار العلاقة مع زملاء العمل السابقين كان له دور بارز في استقاء منشئ المؤسسة للمعلومات بل أبعد من ذلك فهذه العلاقة ساعدت المنشئين على تخطي الصعوبات الادارية وهذا ما يجسده الجدول الموالي

الجدول رقم (58) استمرار العلاقة مع زملاء العمل السابقين وتأثيره على وجود صعوبات ادراية أثناء الانشاء

المجموع	لا	نعم	وجود صعوبات ادارية عند الانشاء
			استمرار العلاقة مع زملاء العمل السابق
52	36	16	نعم
%100	%69,23	%30,77	
10	2	8	لا
%100	%20	%80	
62	38	24	المجموع
%100	%52,44	%47,56	

هذا الجدول يبين أن نسبة 52,44% من المبحوثين لم يجدوا صعوبات ادارية اثناء انشاء المؤسسة يدعمهم بالدرجة الاولى الذين تستمر علاقتهم مع زملاء العمل السابقين بنسبة 69,23% يليهم الذين قطعوا هذه العلاقة بنسبة 20%، أما الذين وجدوا صعوبات ادارية اثناء انشاء المؤسسة قدرت نسبتهم بـ 47,56% وهم في الاساس الذين انقطعت صلتهم بزملاء العمل السابقين بنسبة 80% يليهم الذين استمروا في هذه العالقة بنسبة 30,77% .

تذليل الصعوبات الادارية كذلك له علاقة مع استمرار علاقة المنشئ مع رؤساء العمل السابقين و هذا ما يتبين في الجدول رقم (53).

الجدول رقم (59): استمرار العلاقة مع رؤساء العمل السابق و تأثيره على وجود صعوبات ادارية عند الانشاء

المجموع	لا	نعم	وجود صعوبات ادارية عند الانشاء
			استمرار العلاقة مع رؤساء العمل السابق
45 % 100	32 % 71,11	13 % 28,89	نعم
17 % 100	6 % 35,29	11 % 64,71	لا
62 % 100	38 % 52,44	24 % 47,56	المجموع

في هذا الجدول نجد أن نسبة 52,44% من المبحوثين لم يجدوا صعوبات ادرية اثناء عملية الانشاء يساندهم في الاساس الاول الذين علاقتهم مستمرة مع رؤساء عملهم السابق بنسبة 71,11% يليهم الذين لم تستمر علاقتهم هذه بنسبة 35,29% ، من جهة اخرى نجد أن نسبة 47,56% من المبحوثين واجهوا صعوبات ادارية عند الانشاء منهم 64,71% لم تستمر علاقتهم برؤساء عملهم السابق ، ثم 28,89% منهم حافظ على استمرار هذه العلاقة .

اذن العلاقة بين المبحوثين (المنشئين) و رؤساء عملهم السابق كان لها الاثر البالغ على تجاوز الصعوبات الادارية أثناء انشاء المؤسسة ، كما أن هذه العلاقة استخدمت من طرف هؤلاء في التعاملات البنكية و هذا ما يتضح لنا من الجدول الموالي.

الجدول رقم(60): استمرار العلاقة مع رؤساء العمل السابق و تأثيره على وجود صعوبات بنكية عند الانشاء

المجموع	لا	نعم	وجود صعوبات بنكية عند الانشاء استمرار العلاقة مع رؤساء العمل السابق
45 %100	29 %64,44	16 %35,56	نعم
17 %100	4 %23,53	13 %76,47	لا
62 %100	33 %42,68	29 %57,32	المجموع

نجد في الجدول (54) أن نسبة 57,32% من المبحوثين وجدوا صعوبات بنكية عند الانشاء بالدرجة الاولى الذين لم تستمر علاقتهم مع رؤساء عملهم السابق بنسبة 76,47% يليهم الذين استمرت علاقتهم برؤساء عملهم السابق بنسبة 35,56%، في حين نجد أن الذين لم يجدوا صعوبات بنكية عند انشاء المؤسسة قدرت نسبتهم بـ 42,68% مدعمين بالذين استمرت علاقتهم مع رؤساء عملهم السابق بنسبة 64.44% يليهم الذين قطعوا هذه العلاقة بنسبة 23,53% .

استنتاج :

من خلال البيانات التي رصدت بالاستبيان تبين أن الرأسمال السياسي للمبحوثين ضعيف جدا و هذا ناتج عن ضعف المشاركة السياسية خاصة النشاط الحزبي ، و هذا بدوره ناتج عن غياب مثل هذه الممارسة في المحيط الاجتماعي الاول ألى و هو الاسرة و هو ما أجمع عليه المبحوثون الذين تم مقابلتهم حيث أكدوا لنا انهم غير مهتمين بهذه المشاركة و أن عائلاتهم تفتقر لرأسمال سياسي وغير مهتمة بإقامة علاقات من هذا النوع .

- ضعف هذا الرأسمال لدى منشئ المؤسسة لم يرق لمستوى تكوين علاقات مع شخصيات سياسية يمكن الاستعانة بها في انشاء المؤسسة ، خاصة فيما يتعلق بالجوانب الادارية و التسهيلات البنكية، لانها لم تتخرط ضمن العمل الجماعي الذي يمثل همزة وصل ما بين المواطن والنسق السياسي، و كآلية و منبر للتعبير عن طموح الافراد و الفئات الاجتماعية و آلية للحوار التواصل

الاجتماعي ، كما أنه الفضاء الذي من خلاله يحتاج الافراد والجماعات إلى نوع آخر من العلاقات الاجتماعية التي يمكن توظيفها في تحقيق المآرب الفردية ، الفئوية و الشعبية.

- رغم هذا الضعف نجد أن جل المبحوثين استطاعوا تجاوز عقبات الانشاء خاصة فيما يتعلق بالصعوبات الادارية و الاجراءات البنكية ، و منه تقليص مدة الانشاء ، في حين نجد أن بعض المبحوثين واجهته صعوبات خلال الانشاء رغم انهم يملكون مستوى لا بأس به من الرأسمال السياسي .

- من الناحية المؤسساتية والخبرات المهنية (علاقات العمل السابق) نجد أن اغلب المبحوثين مارسوا عملا من قبل و هو ما أمدهم بالخبرة الميدانية التي سهلت لهم فيما بعد اجراءات انشاء المؤسسة ، جمع المعطيات والمعاملات الادارية و البنكية ، وهذا ما اجمع أيضا عليه المبحوثون الذين تم مقابلتهم خاصة الذين اشتغلوا في الاعمال الحرة أين تشكلت شخصية حب الاطلاع والمغامرة و اكتشفت نفسها بأنها لا يمكن أن تكون بسيطة و أن تكتفي بالنزر القليل (الاجرة) ، لذلك عليها أن تبحث عن المكان اللائق لها و هو المضي قدما نحو الاستقلالية لسان حالها "انشئ مؤسستي و أصبح سيد نفسي".

- العمل السابق لم يوفر الخبرة اللازمة لإنشاء المؤسسة فقط ، بل سهل للمبحوثين اجراءات الانشاء من خلال الاستعانة بعلاقات العمل السابق سواء ما تعلق منها بالزملاء أو الرؤساء ، يقول احد المبحوثين " اعطاني رئيس المؤسسة التي كنت اعمل بها فرصة كبيرة لمعرفة الجزائر ، فمن خلاله و معه كنا نتواصل مع ناس على اعلى مستوى في الجزائر ، وهو ما خلع عني نزعة الخوف أو عدم القدرة و جعلني أنظر إلى أشياء كبيرة ، فما يهم هو الطريقة التي تسير عليها لأن الجزائر خاصة ادارتها عبارة عن مفاتيح تعرف كيف تجدها و كيف تستغلها ، بعدها كل شيء يبقى سهل" ، و يقول آخر " اشتغلت في شركة مواد البناء وهذه الشركة اعطتني فرصة للتعرف على السوق الجزائرية و على الادارة الجزائرية ، الحمد لله كانت لي علاقات شخصية مع ناس كبار ساعدوني فيما بعد في انشاء مؤسستي ، و وجدت نفسي اني املك قاعدة بيانات تكفي على الاقل للانطلاق، توفر حقيبة زبائن ، وضوح طريقة العمل لذلك أكملت مشواري بإنشاء مؤسسة في نفس المنتج (مواد البناء)".

بناء على ما سبق يمكن القول أن رأسمال الخبرة المهنية و العلائقية أهم من الرأسمال السياسي و عليه الفرضية الثانية محققة نسبيا حيث توصلنا إلى أن

عملية الانشاء لم تتأثر بالرأسمال السياسي في حين اعتمد المبحوثون أكثر على علاقات العمل السابق والعلاقات المؤسساتية .

المبحث الرابع: دور الحقل المعرفي العلمي في انشاء المؤسسة

تخميننا لهذه الفرضية هو لمعرفة ما إذا كان الرأسمال الفكري للمنشئ يؤثر على مجريات انشاء مؤسسته أم لا، و لتشخيص ذلك نرجع إلى الوراء قليلا لفهم خلفية هذا الرأسمال من خلال عرض البيانات الخاصة بالمستوى الدراسي للمبحوثين من خلال الجدول الموالي:

الجدول رقم (61): المستوى التعليمي للمبحوثين حسب الجنس

المجموع		الاناث		الذكور		الجنس المستوى التعليمي
ت	%	ت	%	ت	%	
27	32,93	/	/	27	35,53	متوسط
35	42,68	/	/	35	46,05	ثانوي
20	24,39	06	100	14	18,42	جامعي
82	100	06	100	76	100	المجموع

نجد أن أغلب المبحوثين بنسبة 42,68% ذوو مستوى تعليمي ثانوي كلهم من الذكور ، يليهم ذوو المستوى المتوسط بنسبة 32,93% و كلهم من الذكور أيضا ، وأخيرا نجد الجامعيين بنسبة 24,39% فقط يتقدمهم الاناث بنسبة 100% ثم الذكور بنسبة 18,42% .

نتائج الجدول تبين أن الجامعة كفضاء علمي مازالت دون المستوى المطلوب منها في ترسيخ روح المقاولاتية - كفعل تعليمي تنشئوي - لدى مخرجاتها(الطلبة) كما و نوعا ، من الناحية الكمية نجد أن اغلبية الطلبة و كأنهم مبرمجين نحو أداء مهام بعينها وجهتهم محددة سلفا إي التوجه نحو الوظيفة سواء لدى القطاع العمومي أو الخاص فهم يفتقدون لمؤهلات تسمح لهم بأخذ زمام المبادرة و انشاء مؤسسة ، أما من الناحية النوعية نجد أن الجامعيين الذين توجهوا نحو انشاء المؤسسات لم يعتمدوا على مستواهم التعليمي في ذلك ، و بالتالي يبدو أن هدف الانشاء لم يكن تجسيد للمعارف العلمية (النظرية) المكتسبة ، نستشف ذلك أكثر من خلال غياب مؤشرات البحث العلمي من أجندة المنشئين و انعكاسها على بعض العمليات الاساسية لاستمرارية هذه المؤسسات الفتية على غرار المشاركة في تظاهرات و

ملتقيات البحث العلمي و التطوير ، و الاستعانة بالخبراء الاجانب في هذا المجال ، و ذلك ما نرصده في الجدول الموالي.

الجدول رقم(62): تنظيم المبحوثين أو المساهمة في تنظيم التظاهرات العلمية

النسبة	التكرار	تنظيم التظاهرات العلمية
6,10%	5	نعم
93,90%	77	لا
100%	82	المجموع

وجدنا أن هناك عزوف شبه كلي للمبحوثين عن المشاركة و المساهمة في تنظيم التظاهرات العلمية وهذا بنسبة 93,90% ، أما المهتمين بمثل هذه التظاهرات فلم يمثلوا سوى 6,10% من مجموع المبحوثين.

نتائج الجدول تبين تغيب المبحوثين عن المشاركة في الملتقيات و التظاهرات العلمية فهم يفرطون في أهم وسائل الارتقاء و التواصل في مجال الاعمال ، التي تسمح لهم بالالتقاء وجها لوجه لبناء العلاقات الاجتماعية الاستثمارية ، فالتعاون في مجال التطوير يبني على أساس العلاقات و المقابلات الشخصية ، أيضا هذه الملتقيات هي نواة لتشكيل الشبكات العلمية و المجموعات البحثية التشاركية مع الانساق التكوينية التعليمية ، و هي مكان لتبادل الخبرات و المعلومات خاصة في المراحل الاولى لإنشاء المؤسسة و دخول المقاول مجال الأعمال ، فهذا الاخير في حاجة لتحسين معلوماته و مدركاته و الاطلاع على آخر مستجدات البحث العلمي بما يسمح من تطوير آدائه و أداء فريقه و مؤسسته في مواجهة المشاكل العملية على أرض الواقع. الملتقيات و التظاهرات هي فرصة أيضا للالتقاء بالعلماء و الممارسين للاستفادة من دراساتهم و بحوثهم و تحويلها إلى حلول فنية في صور أساليب أو طرق انتاج أو منتجات مادية استهلاكية أو استثمارية خاصة في ضل تراجع التعامل و التعاقد مع الخبراء الاجانب في هذا المجال وهو ما تؤكد نتايج الجدول الموالي المتعلق باستعانة المبحوثين بخبراء اجانب في مجال البحث و التطوير.

الجدول رقم (63): يبين استعانة المبحوثين بخبراء اجانب في مجال البحث والتطوير

النسبة	التكرار	الاستعانة بخبراء أجانب في مجال البحث والتطوير
3,66%	3	نعم
96,34%	79	لا
100%	82	المجموع

نجد أن نسبة 96,34% من المبحوثين لا يستعينون بالخبراء الاجانب في مجال البحث والتطوير ، في مقابل ذلك نجد أن 3,66% فقط هم الذين يستعينون بهؤلاء الخبراء.

من خلال بيانات الجدول يتبين لنا أن هناك استغناء شبه كلي للمبحوثين عن الخبراء الاجانب في مجال البحث و التطوير ، و لعل السبب الابرز في ذلك هو ميزانية هذه مؤسسات لا تستطيع تغطية تكاليف ذلك و هذا ما صرح به أحد المبحوثين في مقابلة معه " مؤسستنا تهتم بإنتاج مواد البناء ، في البداية كان سير المؤسسة و نشاطها ممتاز حققنا الكثير من المكاسب في فترة وجيزة ، من حيث زيادة رأسمال المؤسسة ، توسيع النشاط و فتح فروع جديدة ، زيادة عدد العمال ، لكن في الآونة الاخيرة مع دخول مؤسسات جديدة في السوق والمنافسة ، و دخول منتجات أجنبية عالية الجودة بدأ مستوى تواجدنا في السوق يتراجع بشكل كبير ، لذلك اتصلنا بمكتب دراسات إسباني مختص في مجال نشاطنا طرحنا عليه المشكل لكن تكاليف الدراسة كبيرة فوق طاقة ميزانية المؤسسة لذلك تم تأجيل الامر حتى ندرسه ، طلبنا المساعدة من طرف الجهات المختصة في هذا المجال خاصة الوزارة الوصية في اطار برنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لكن لم نستقد من أية مساعدة ولم نتلقى أي جواب ، حاولنا تدارك الامر ذاتيا لكن لم نستطع ، فنحن نفتقد إلى الامكانيات الضرورية والتي اهمها مخبر للبحث والتطوير ".

الجدول رقم (64): امتلاك المبحوثين لبراءة اختراع وعلاقته بوجود مخابر للبحث والتطوير داخل المؤسسة

المجموع	لا	نعم	امتلاك براءة اختراع
			وجود مخابر البحث والتطوير داخل المؤسسة
21 %100	17 %80,95	4 %19,05	نعم
61 %100	61 %100	/	لا
82 %100	78 %95,12	4 %4,88	المجموع

نجد أن اغلبية المنشئين بنسبة 95,12% لا يملكون براءة اختراع و هم في الاساس المنشؤون الذين لا تحتوي مؤسساتهم على مخابر للبحث والتطوير بنسبة 100% ، في حين نجد أن الذين يملكون براءة اختراع هم نسبة ضئيلة 4,88% كلهم لديهم مخابر بحث في مؤسساتهم بنسبة 19,05%.

اذن المؤسسات المنشأة تفتقر لأهم آليات ووسائل الاختراع ألى وهي مخابر البحث و التطوير ، رغم ذلك ليس بالضرورة أن تمتلك هذه المؤسسات لمخابر البحث حيث بإمكانها الاستعانة بالمخابر الجامعية والخاصة لتطوير مشاريعها و نشاطاتها ، لكن حسب بيانات الجدول الموالي وجدنا أن هناك نقص كذلك من هذه الناحية.

الجدول رقم(65): امتلاك براءة الاختراع وعلاقته بالتعامل مع المخابر الجامعية أو الخاصة

المجموع	لا	نعم	امتلاك براءة اختراع
			التعامل مع مخابر البحث و التطوير الجامعية أو الخاصة
7 %100	3 %42,86	4 %57,14	نعم
75 %100	75 %100	/	لا
82 %100	78 %95,12	4 %4,88	المجموع

نجد في هذا الجدول أن نسبة 95,12% من المبحوثين لا يمتلكون براءة اختراع ، يتقدمهم الذين لا يتعاملون مع مخابر البحث الجامعية أو الخاصة بنسبة 100% ، أما الذين يمتلكون براءة اختراع لا يمثلون سوى 4,88% من المبحوثين وهم الذين لهم علاقة بمخابر البحث والتطوير الجامعية أو الخاصة بنسبة 42,86% .

هذه النتائج تدل على غياب علاقة مهمة في انشاء واستمرارية المؤسسة (العلاقة مع مخابر البحث والتطوير الجامعية أو الخاصة) ، فيبدو أن هذه الاخيرة ليست من أولويات و لا من استراتيجيات منشئ المؤسسة . براءات الاختراع تحتاج أيضا إلى ربط علاقات مع أصحاب المشاريع الجديدة و هو ما نسجل غيابه في الجدول التالي:

الجدول رقم(66): وجود علاقة مع اصحاب المشاريع الجديدة و تأثيره على امتلاك براءة اختراع

المجموع	لا	نعم	امتلاك براءة اختراع
			وجود علاقة مع اصحاب المشاريع الجديدة
6	2	4	نعم
100%	33,33%	66,67%	
76	76	/	لا
100%	100%	/	
82	78	4	المجموع
100%	95,12%	4,88%	

نجد في الجدول الحالي أن نسبة 95,12% من المبحوثين لا يملكون براءة اختراع يؤيدهم بنسبة 100% الذين ليس لهم علاقة بأصحاب المشاريع الجديدة ، في حين نجد أن الذين يملكون براءة اختراع لا يمثلون سوى 4,88% فقط من مجموع المبحوثين ، وهم الذين لهم علاقة مع اصحاب المشاريع الجديدة بنسبة 66,67% .

يمكن لمنشئ المؤسسة ان يستغني عن خدمات اصحاب المشاريع الجديدة إذا كان يملك طاقات بشرية ذات كفاءة علمية عالية ، يعمل على تطويرها وتحسين أدائها من خلال التكوين و الرسكلة و ارسالها لإجراء التربصات في بعثات علمية إلى الخارج ، وهذا ما نحاول رصده في الجدول الموالي:

الجدول رقم (67): امتلاك براءة اختراع و علاقته بإرسال بعثات علمية تدريبية إلى الخارج

المجموع	لا	نعم	امتلاك براءة اختراع ارسال بعثات علمية تدريبية إلى الخارج
4 %100	1 %25	3 %75	نعم
78 %100	77 %98,72	1 1,28	لا
82 %100	78 %95,12	4 %4,88	المجموع

نجد أن نسبة 95,12% من المبحوثين لا يملكون براءة اختراع يؤيدهم بنسبة 98,72% الذين لا يقومون بإرسال بعثات علمية تدريبية إلى الخارج ، في حين نجد أن الذين يملكون براءة اختراع لا يمثلون سوى 4,88% فقط من مجموع المبحوثين ، وهم الذين يقومون بإرسال بعثات علمية تدريبية إلى الخارج بنسبة 75%.

هذه البيانات تدل على غياب الحس العلمي و دوره في تحسين نشاط المؤسسة ، والذي يظهر كذلك من خلال المشاركة الضئيلة في مسابقات الابتكار وهذا ما يبينه الجدول الموالي.

الجدول رقم (68): المشاركة في مسابقات الابتكار و علاقته بوجود مخابر البحث والتطوير

المجموع	لا	نعم	المشاركة في مسابقات الابتكار وجود مخابر البحث والتطوير داخل المؤسسة
21 %100	10 %47,62	11 %52,38	نعم
61 %100	60 %98,36	1 %1,64	لا
82 %100	70 %85,37	12 %14,63	المجموع

نسجل في هذا الجدول نسبة 85,37% من المبحوثين لم يشاركوا في مسابقات الابتكار، و هم بالدرجة الاولى الذين تفتقد مؤسساتهم لمخابر البحث والتطوير بنسبة 98,36% ، ثم من يملك هذه المخابر بنسبة 47,62%، أما الذين شاركوا في مسابقات الابتكار قدرت نسبتهم بـ 14,63% فقط يدعمها أكثر الذين تمتلك مؤسساتهم مخابر للبحث والتطوير بنسبة 52,38%.

اذن نسجل ضعف مشاركة منشئ المؤسسة في مسابقات الابتكار وهذا رغم اطلاعهم على نشریات الوزارة الوصية عن مسابقة الابتكار و هذا ما يبينه الجدول التالي:

الجدول رقم(69): المشاركة في مسابقات الابتكار وعلاقته بالإطلاع على نشریات الوزارة

المجموع	لا	نعم	المشاركة في مسابقات الابتكار الإطلاع على نشریات الوزارة حول الابتكار
61	49	12	نعم
%100	%80,33	%19,67	
21	21	/	لا
%100	%100	/	
82	70	12	المجموع
%100	%85,37	%14,63	

نجد أن نسبة 85,37% من المبحوثين لم يشاركوا في مسابقات للابتكار يدعمهم بنسبة 100% الذين لم تطلعوا على نشریات الوزارة الخاصة بالابتكار يليهم الذين كانوا على اطلاع بهذه النشریات بنسبة 80,33% ، أما الذين شاركوا في هذه المسابقات كانت نسبتهم 14,63% فقط وهم بالدرجة الاولى المطلعون على نشریات الوزارة المتعلقة بالابتكار بنسبة 19,67%. تجدر الإشارة إلى أن نسبة 74,39% من المبحوثين يتابعون نشریات الوزارة.

اذن نسبة الابتكار تأثرت بنسبة الإطلاع على نشریات الوزارة حول المسابقة، لكن من جهة اخرى نجد أن نسبة معتبرة من المبحوثين لم تشارك في هذه المسابقة رغم اطلاعها على هذه النشریات ، بل اكثر من ذلك فهي تهتم بما تعرضه وسائل الاعلام والاتصال حول مستجدات البحث و التطوير العلمي والابتكار في مجال نشاط مؤسساتهم ، وهذا ما نسجله في الجدول الموالي:

الجدول رقم(70): المشاركة في مسابقات الابتكار و علاقته بالإطلاع على آخر الابتكارات في مجال نشاط المؤسسة

المجموع	لا	نعم	المشاركة في مسابقات الابتكار الاهتمام بآخر ما تم التوصل إليه من ابتكارات في مجال نشاط المؤسسة
63 % 100	53 % 84,13	10 % 15,87	نعم
19 % 100	17 % 89,47	2 % 10,53	لا
82 % 100	70 % 85,37	12 % 14,63	المجموع

نجد أن نسبة 89,37% من المبحوثين لم يشاركوا في مسابقات الابتكار وهم بالدرجة الاولى الذين لا يهتمون بآخر مستجدات الابتكار و البحث العلمي بنسبة 89,47% في مقابل 84,13% لمن يهتم بذلك ، أما الذين يشاركون في مسابقات الابتكار قدرت نسبتهم بـ 14,63% يتقدمهم الذين يهتمون بتحيين مداركهم من البحث العلمي بنسبة 15,87% ، يليهم الغير مهتمين بذلك بنسبة 10,53%.

اذن الاطلاع على نشریات الوزارة وما تعرضه وسائل الاعلام حول مستجدات البحث العلمي و الابتكار لا يكفي ، فالفعل الابتكاري ليس فردي بل هو تفاعلي تشاركي يحتاج إلى المساندة والتعاون ، و بالتالي الدخول في علاقة مع الاجهزة و الانساق المساعدة ، وهذا ما يفتقده أغلب المبحوثين و الذي سينعكس سلبيا على سيرورة و استمرارية المؤسسة ، و النتائج الموالية تبين ذلك بشكل جلي.

الجدول رقم (71) يبين وضعية نشاط المؤسسة وعلاقته بصعوبة التسويق

المجموع	تقليص النشاط	توسيع النشاط	وضعية النشاط صعوبة التسويق
50 %100	48 %96	2 %4	نعم
32 %100	15 %46,88	17 %53,12	لا
82 %100	37 %45,13	19 %23,17	المجموع

نجد من خلال الجدول 65 أن نسبة 45,13% من المبحوثين يفكرون في تقليص النشاط يساندهم في ذلك الذين يجدون صعوبة في التسويق بنسبة 96% ثم الذين لا يجدون صعوبة في التسويق بنسبة 46,88%، أما الذين يفكرون في توسيع نشاطهم نسبتهم 23,17% هم بالدرجة الاولى الذين لا يجدون صعوبة في التسويق بنسبة 53,12% ثم الذين وجدوا صعوبة في التسويق بنسبة 4%.

الجدول رقم (72): وضعية النشاط المستقبلي للمؤسسة وعلاقته بصعوبة التسويق و المشاركة في المعارض الوطنية و الدولية

المجموع	لا	نعم	المشاركة في المعارض	
			صعوبة التسويق	وضعية النشاط
2 %10,53	2 %66,67	/	نعم	توسيع النشاط
17 %89,47	1 %33,33	16 %100	لا	
19 %23,17	3 %100	16 %100		المجموع
48 %76,19	30 %88,24	18 %62,07	نعم	تقليص النشاط
15 %23,81	4 %11,76	11 %37,93	لا	
63 %76,83	34 %100	29 %100		المجموع
82 %100	37 %100	45 %100		المجموع الكلي

وجد أن أغلب المبحوثين بنسبة 76,83% يفكرون في تقليص نشاط المؤسسة يؤيدهم بنسبة 76,19% من المبحوثين الذين يجدون صعوبات في تسويق منتجاتهم ، و بالمواظبة على نفس الاتجاه نجد أن نسبة 88,24% من المبحوثين لا يشاركون في المعارض الوطنية والدولية ، في المقابل و بالعودة إلى الاتجاه العام نجد أن نسبة 23,17% من المبحوثين من يفكرون في توسيع النشاط ، وهم في الأساس الاول الذين ليست لهم صعوبات في تسويق منتجاتهم بنسبة 89,47%، لأنهم يشاركون في المعارض الدولية والوطنية بنسبة 100%.

نتائج الجدول تبين أن هناك اتجاه للمبحوثين نحو تقليص نشاط مؤسساتهم لأنها تواجه صعوبة في تسويق منتجاتها و هذا لقلّة مشاركتها في المعارض الوطنية و الدولية ، فهذه الاخيرة هي أداة اقتصادية مهمة للمؤسسات خاصة في بداية حياتها فهي فرصة للإلتقاء مع مؤسسات أخرى لتبادل الخبرات الفنية التقنية و الادارية كما أنها، محطة للمؤسسة تقيم من خلالها انجازاتها ومستواها في السوق سواء المحلي أو العالمي ، تسجل نقاط القوة و نقاط الضعف حتى تستطيع بناء استراتيجية تتماشى مع التحديات المستقبلية ، هذه المعارض هي أيضا فضاء اجتماعي لتكون علاقات تجارية تفاعلية مباشرة تسمح بزيادة حجم المبيعات و عقد الصفقات من جهة ، ومن جهة أخرى محاولة لفهم احتياجات المستهلك (الحلقة المهمة التي يتم من خلالها تطوير المنتج و تولد الرغبة و الحاجة إلى الابتكار).

محدودية الابتكار تجلت نتائجها أيضا في اتجاه المبحوثين نحو التفكير لتغيير نشاط المؤسسة ، وهذا ما يطرحه الجدول التالي:

الجدول رقم (73): التفكير في تغيير النشاط و علاقته بصعوبة الوصول إلى المادة الاولية و العلاقة مع المؤسسات التي تمارس نفس النشاط في مجال البحث والتطوير

المجموع	لا	نعم	العلاقة مع مؤسسات وطنية أو أجنبية تمارس نفس النشاط في مجال البحث و التطوير	
			صعوبة الوصول إلى التفكير في تغيير النشاط	المادة الاولية
12	9	3	نعم	نعم
%80	%81,81	%75		
3	2	1	لا	
%20	%18,18	%25		
15	11	4	المجموع	
%18,29	%100	%100		
24	23	1	نعم	لا
%29,27	%34,85	%100		
43	43	/	لا	
%64,18	%65,15	/		
67	66	1	المجموع	
%81,71	%100	%100		
82	77	5	المجموع الكلي	
%100	%100	%100		

نجد أن نسبة 81,71% من المبحوثين لا يفكرون في تغيير النشاط و هم في الأساس الذين لا يجدون صعوبة في الوصول إلى المادة الاولية بنسبة 64,18% و هذا رغم انهم أيضا في الأساس ليس لهم علاقة مع مؤسسات وطنية أو اجنبية تمارس نفس النشاط في مجال البحث والتطوير بنسبة 65,15% ، و بالعودة إلى الاتجاه العام نجد أن نسبة 18,29% من المبحوثين يردون تغيير نشاطهم يؤيدهم بالدرجة الاولى الذين يجدون صعوبة في توفير المادة الاولية بنسبة 80% و هم في نفس الوقت الذين ليست لهم علاقة مع المؤسسات التي تمارس نفس النشاط في مجال البحث و التطوير بنسبة 81,81% .

يمكن القول أن المتغير الرائد العلاقة مع المؤسسات التي تمارس نفس النشاط في مجال البحث والتطوير شطر العلاقة بين المتغير المستقل صعوبة الوصول إلى المادة الأولية و المتغير التابع التفكير في تغيير النشاط ، فمن جهة نجد أن الذين لا يفكرون في تغيير النشاط لم يجدوا صعوبة في الوصول إلى المادة الأولية رغم انعدام العلاقة مع المؤسسات التي تمارس نفس النشاط في مجال البحث والتطوير ، إذن يمكن القول أن هذا الأخير لم يكن له تأثير ، في حين نجد أن الذين يفكرون في تغيير النشاط وجدوا صعوبة في الوصول إلى المادة الأولية وهم في نفس الوقت الذين ليس علاقة مع المؤسسات التي تمارس نفس النشاط في مجال البحث والتطوير.

استنتاج:

من خلال البيانات التي تم رصدها عن طريق الاستمارة و هندستها في جداول وقرائها ، و بعد تدعيمها بمعطيات المقابلات تبين أن جل المبحوثين يتراوح مستواهم التعليمي ما بين الثانوي والمتوسط ، أما الجامعيين يمثلون نسبة صغيرة ، وهو ما انعكس على باقي المتغيرات الأخرى كالمشاركة في تنظيم الملتقيات والتظاهرات العلمية ، الاستعانة بالخبراء الأجانب في مجال البحث والتطوير ، كما سجلنا كذلك غياب الاختراع مجسدا في براءة الاختراع و هذا نتيجة انعدام التعامل مع مخابر البحث والتطوير الجامعية و الخاصة ، عدم السعي نحو استقطاب اصحاب و حاملي المشاريع الجديدة ، والاكتفاء والاقتصر على الكوادر و الاطارات الخاصة بالمؤسسة وحتى هذه الأخيرة لا تستطيع النهوض بعملية الابتكار لأنها لم تطور وتحين وفق آخر المستجدات عن طريق ارسالها في بعثات علمية إلى الخارج ، لاحظنا أيضا غياب مشاركة المبحوثين في مسابقات الابتكار ، رغم اطلاعهم على نشریات الوزارة ، وعلى ما تعرضه وسائل الاتصال من مستجدات البحث العلمي و التطوير في مجال تخصصهم لكن ذلك يبقى غير كافٍ ، فالفعل الابتكاري يحتاج إلى فريق عمل و هياكل تحتضن عملية البحث و التطوير كالمخابر ، وعلاقات واسعة مع المهتمين في هذا المجال و هذا ما لم يتوفر لدى المبحوثين.

خلال هذه الفرضية أيضا حاولنا رصد انعكاسات غياب عملية الابتكار على انشاء المؤسسة (التركيز على الاستمرارية كمرحلة من مراحل الانشاء) وجدنا أن ذلك سيكون حاسما على مصير هذه المؤسسات و على استمراريته و بقائها من خلال بعض المؤشرات التي تدلل على ذلك ، كالتفكير في تقليص نشاط المؤسسة و ارتباطه بصعوبة التسويق و الذي يرتبط بدوره بالعزوف عن المشاركة في التظاهرات و الملتقيات العلمية ، كذلك اتجاه بعض منشئي هذه المؤسسات نحو تغيير النشاط بسبب

صعوبة الوصول إلى المادة الاولية و التي تأثرت بضعف التعاون مع المؤسسات التي تمارس نفس النشاط في مجال البحث والتطوير .

بناء على ما سبق يمكن القول أن الفرضية الثالثة محققة بإنشاء هذه المؤسسات ، استمراريتها و بقاؤها مرهون بما تحققه من ابتكارات و هذه الاخيرة مرهونة بمستوى الرأس مال الفكري للمنشئ و حجم تواجده في حقل البحث والتطوير.

المبحث الخامس تحليل نتائج المقابلات:

أولاً- منهجية إجراء المقابلات:

بعد تحليل البيانات التي جمعت عن طريق الاستمارة و التي طغى عليها التحليل الكمي ، ارتأينا التعمق أكثر في تحليل الظاهرة من خلال رصد و تحليل بيانات أخرى ، و لكن هذه المرة تكون كيفية (نوعية)، عن طريق تقنية المقابلة . أجريت المقابلات وفق دليل تأطر بمحاور غطت فرضيات الدراسة ، كان هدفنا إجراء أكبر قدر من المقابلات لكن في النهاية اقتصر عدد المقابلات على 8 مقابلات (وهذا بعدما توسط لنا مجموعة من الأشخاص و اعطاء ضمانات للمبحوثين على سرية المعلومات التي يدلون بها) لعدم تقبل المبحوثين إجراء المقابلات لعدم توفر الوقت وكثرة التزاماتهم و أدوارهم لا تسمح لهم بإجراء هذه المقابلات ، وهذا لمسناه عند إجراء المقابلات حيث واجهنا صعوبة في ضبط موعد المقابلات فكلما ضبطنا موعدا تم تأجيله من طرف المقاول ، وهذا ما جعلنا نستغرق مدة طويلة لإجراء المقابلات الثمانية حيث استغرقت منا خمسة أشهر من 15 أبريل 2017 إلى 20 نوفمبر 2017، من الصعوبات التي واجهتنا أيضا في إجراء بعض المقابلات (ثلاث مقابلات) هو عدم ارتياح المبحوثين للتسجيل الصوتي للمقابلات ، مفضلين الاكتفاء فقط بالتدوين كتابيا ، وهذا صعب من جمع كل المعلومات التي قدمها المبحوث.

الجدول رقم (74) : البيانات الشخصية للمبحوثين و مجريات المقابلات التي تمت معهم

رقم المقابلة	الجنس	السن	الحالة العائلية	طبيعة المؤسسة نشاط	تاريخ المقابلة	مكان اجراء المقابلة	مدة المقابلة	تسجيل المقابلة
1	ذكر	40	متزوج	الانشاءات والعتاد الكهربائي	2017/4/16	بيت المقاول	20:56د	تسجيل صوتي
2	ذكر	40	متزوج	صناعة الادوات المدرسية	2017/6/15	مقر المؤسسة	20:35د	تدوين كتابي
3	ذكر	42	متزوج	ورشة صيانة و بيع العتاد الهيدروميكانيكي	2017/7/15	المقهى	18:19د	تسجيل صوتي
4	ذكر	41	متزوج	مقولة مواد البناء و الانشاء	2017/10/14	المقهى	23:03د	تسجيل صوتي
5	ذكر	37	متزوج	صناعة مواد التنظيف	2017/10/14	المقهى	23:08د	تسجيل صوتي
6	ذكر	39	متزوج	صناعة أجهزة التبريد	2017/10/25	مقر المؤسسة	23:06د	تسجيل صوتي
7	ذكر	48	متزوج	صناعة التغليف مواد	2017/11/15	مقر المؤسسة	24:01د	تدوين كتابي
8	ذكر	44	متزوج	تحويل البلاستيك	2017/11/20	مقر المؤسسة	19:05د	تدوين كتابي

يتبين من الجدول 74 أن كل المبحوثين هم ذكور وهي نتيجة تتطابق مع ما توصلنا إليه في تحليلنا للبيانات الشخصية التي تم جمعها عن طريق تقنية الاستمارة ، يعزى ذلك إلى أن المغامرة في دخول مجال الاعمال تحتاج إلى شخص يتحمل كافة الاعباء ويقوم ويغطي كافة المهام و الادوار الاساسية التي تقوم عليها المؤسسة خاصة خلال مراحل حياتها الاولى ، كما أن طبيعة نشاط مؤسسات المبحوثين يحتاج إلى الجنس الذكوري الذي يستطيع القيام بمثل هذه النشاطات.

المبحوثون تتراوح أعمارهم ما بين 37 و 48 سنة و كلهم متزوجون ، فهي فئة عمرية تمتاز بالنضج المهني و حس المسؤولية ، ولديها خبرة بما يكفي لتسيير الاعمال ، كما أنها فئة تحاول استثمار مكاسبها الفنية(الميدانية) و النظرية التكوينية في انشاء و تسيير مشاريعها الخاصة و المضي قدما نحو نجاحها و تطويرها وازدهارها.

نشاط مؤسسات المبحوثين يركز على الصناعة و النشاط الحرفي فالصناعة تتمثل في صناعة مواد البناء ، مواد التنظيف ، أجهزة التبريد ، مواد التغليف ، صناعة الادوات المدرسية ، و تحويل البلاستيك ، أما النشاط الحرفي يتمثل في صيانة و بيع العتاد الهيدروميكانيكي ، الانشاءات و العتاد الكهربائي.

واجهتنا صعوبات في اجراء بعض المقابلات من حيث ضبط مواعيدها ، مكان إجرائها (البعض منها تم في المقهى) ، وحتى مدة هذه المقابلات التي تراوحت ما بين 18 و 24 دقيقة كانت نوعا ما قصيرة و هذا تلبية لرغبة المبحوثين الذين اشترطوا ان تكون مدة المقابلة قصيرة، كما أن بعض المقابلات لم يسمح اصحابها استعمال التسجيل الصوتي و الاكتفاء بالتدوين الكتابي ، رغم أننا اعطينا كل الضمانات على سرية المعلومات التي يدلي بها المتحوثون.

ثانيا- منهجية تحليل المقابلات:

بعد الفراغ من جمع البيانات الخاصة بالمقابلات لم نقم بتحليل كل مقابلة على حدى بل قمنا بتنظيم البيانات في موضوعات محددة تتمركز و تستقطب أليا حول المحاور و الأسئلة الرئيسية ثم نقوم بشرحها و تفسيرها ، و التحليل يقوم على مواطن التقاطع والقواسم المشتركة والأفكار التي اجمع و اتجه نحوها أغلبية المبحوثين ، في نفس الوقت التعامل بمرونة مع البيانات الاخرى و إعطائها حقه من التحليل.

ثالثا- تحليل المقابلات:

1- الرأسمال الاجتماعي العائلي لمنشئ المؤسسة:

عائلات هؤلاء القاولين تملك جانبا من الثروة (الرأسمال الاقتصادي) أموال عقارات ، أراضي زراعية ، وهو ما شكل قاعدة و أساس لإنشاء هذه المؤسسات و انطلاقها في مجال الاستثمار ، أما من حيث النشاط تتوزع عائلات المبحوثين ما بين النشاط الحرفي المهني في مجال تصليح و تركيب أجهزة التبريد و نشاط صيانة آلات الاشغال العمومية و النشاط التجاري في مجال المواد الغذائية ، التوابل والعقاقير...

هناك تأثير كبير للمبحوثين بنشاط الاب رغم الاختلاف معه في بعض الامور ، فالآباء يركزون على الجانب الاجتماعي و الاهداف الاجتماعية وراء نشاطهم المهني والحرفي ، وهذا عرقل تحديث النشاط وتوسيعه في نظر الابناء (منشؤوا المؤسسات) الذين يركزون على عقلنة النشاط غايتهم القصوى هو تحقيق أكبر قدر من الارباح ، و هذا ما صرح به أحدهم " تأثرت كثيرا بأبي فهو صاحب مقاوله للبناء أخذت عنه طرق العمل و التعامل مع الزبائن ، الاجراءات الادارية ، التعامل مع البنوك ،

وغم ذلك كنت أختلف معه في طريقة تسيير و إدارة المؤسسة ، التساهل في التعامل مع العمال وهو ما جعل المقاوله تتأخر نوعا ما ، لكن على العموم عند استقلالي و إنشاء مؤسستي وجدت أن الامور تسيير بانسيابية كبيرة ، وكان هناك يدا خفية تحرك وتسهل طريقة التعامل"

كما نسجل تأثر بعض المنشئين بنشاط الاخوال ، فهؤلاء(المنشئون) فضلوا التوجه نحو نشاط عائلة الام (الاخوال) على حساب نشاط الاب الذي عادة ما يكون النشاط الفلاحي تربية الاغنام ، تربية الدواجن الذي حسبهم متعب و مكلف و أرباحه غير مضمونة و دورة رأسماله طويلة عكس النشاطات الاخرى التي تمتاز بالربح السريع، فهذا النشاط هو الذي شجع هؤلاء في التوجه في البداية نحو اكتساب مهنة أو حرفة ، ليستقلوا فيما بعد لفتح ورشات خاصة بهم مع مرافقة الاخوال لهم ، شيئا فشيئا يتم تطوير وتوسيع النشاط ليشمل الجوانب التصنيعية و هذا على مراحل في البداية كمؤسسة مناولة لصالح المؤسسات الاخرى ، ثم الدخول في المناقصات التي تعرضها المؤسسات العمومية و هذا ما يساعدها بتكوين رأسمال يسمح لها بالتوجه التركيب ، التصنيع ، و التجارة.

عائلات(الزوجات) الاصهار كان لها تأثير بالغ و دور كبير في نشاط بعض المقاولين و حثهم على انشاء مؤسساتهم سواء من الناحية المعنوية و النفسية (الاعجاب و الاقتداء بشخصية الصهر) ، أو من الناحية التقنية الفنية و التوجه المهني للأصهار و الذي في غالب الاحيان يتماشى و تخصص المقاول المنشئ ، و هم ما يشجع هذا الاخير في خوض تجربة انشاء المؤسسة معتمدا على خبرة الصهر و هذا ما صرح به أحد المبحوثين " صهري (أب الزوجة) ذهب إلى فرنسا ، كون نفسه شخصا ، تحصل على شهادة الكفاءة المهنية في الميكانيك (و هو مجال تخصصي) ، عمل في عدة مؤسسات مما مكنه من اكتساب خبرة كبيرة ، عندما أكون معه أحس أنني مع شخص مثقف متحصل على شهادة الدكتوراه ، كان كثير المطالعة ، وهذا بعث في الهمة والنشاط و أصبح بالنسبة لي قدوة إلى درجة كنت أستشيريه في أموري المصيرية خاصة في مجال العمل ، فهو الذي شجعتني على الاستقالة من عملي كأجير و أتوجه نحو إنشاء مؤسستي "

من الناحية الاجتماعية عائلات المبحوثين هي من العائلات الكبيرة و المعروفة في وسطها الاجتماعي و الآباء هم الابناء البكر في أسرهم و عائلاتهم ، وهو ما أعطاهم مكانة كبيرة في العائلة ، فالجميع يستشيرهم حيث يتم استدعاؤهم إلى المجالس الكبرى للاستفادة من آرائهم ، وهذا الجانب مهم للمنشئ من الناحية المعنوية و القيمية ، فهذه العائلات تؤمن بحزمة من القيم الفاضلة ، كالتعاون و العمل الجماعي ، حب

العمل ، التشاور في القضايا المصيرية و الحزم في اتخاذ القرارات الصعبة حتى و إن كان الفرد بالغا و متزوجا فهو يحتاج إلى مثل هذه القيم و الحرص على تناقلها جيلا بعد جيل.

و عليه يخلص و يجمع هؤلاء على أن عائلاتهم كان لها قسط وافر و حاسم في انشاء مؤسساتهم خاصة من الناحية المعنوية و الخبرة المهنية.

2- الرأسمال السياسي و المؤسساتي لصاحب المؤسسة:

المبحوثون منشئي المؤسسات يمتلكون خبرة مهنية متفاوتة المدة حيث تتراوح ما بين 4 إلى 14 سنة ، كما أنها تختلف من مبحوث لآخر من حيث طبيعة النشاط التي اكتسبت فيه الخبرة ما بين الوظائف الادارية و المهنية و الحرفية ... ، أو من حيث ممارسة نشاط واحد أو التدرج و الانتقال بين عدة أنشطة و مؤسسات خاصة و عمومية ، و على العموم تنوعت هذه الأنشطة ما بين التسويق ، الوظائف الادارية ، الصيانة ، التجارة الحرة...

هذه الخبرة ساعدت هؤلاء المبحوثين(منشئي المؤسسات) على تجاوز الكثير من الصعوبات ، فمن الناحية النفسية و المعنوية بددت الكثير من الهواجس و المخاوف التي كانت تتنابهم خاصة عقدة الفشل و لا أستطيع ، فهذه الخبرة و التجارب المتنوعة و العالية المستوى مكنتهم من معرفة أن لهم قدرات تسمح بالاعتماد على أنفسهم و المضي قدما لإنشاء مؤسساتهم ، أيضا هذه الخبرة ساعدت هؤلاء للتعرف على الادارة و متطلبات السوق الجزائرية ، و هذا ما صرح به أحد المبحوثين " الشركة التي كنت أعمل بها أعطتني فرصة للتعرف جيدا على السوق الجزائرية ، كما كانت فرصة للتعرف على إدارتها " وهذا ما أكده مبحوث آخر"من خلال المؤسسة التي كنت أعمل بها، تمكنت من تكوين علاقات مع ناس كبارهم الذين ساعدوني فيما بعد ، و هم من فتحوا لي الطريق أمام الاسواق الكبيرة ، فيما بعد لما أنشأت مؤسستي في 2011 وجدت أنني أملك قاعدة بيانات هي التي مكنتني من الانطلاق"

المسارات المهنية ساعدت البعض على اكتساب خبرة نظرية و ميدانية (تطبيقية) في مجال صيانة الآلات و المعدات خاصة على يد مختصين اكتسبوا هذه الخبرات ، هذه الخبرات بدورهم اكتسبوها من خلال احتكاكهم بمختصين أجانب سواء خارج الوطن أو داخله ، و هذا ما صرح به أحد المبحوثين " البداية كانت في شركة أنابيب رغم الاجرة الزهيدة لكنني استفدت كثيرا من التكوين ، ولما عرض علي منصب في شركة خاصة و بأجرة مغرية في ذلك الوقت نصحني رئيس الورشة و قال لي لا تقبل ولا تذهب لأنك في شركة أنابيب ستستفيد كثيرا ، و بالفعل بقيت و هو ما

استفدت به كثيرا خاصة في البدايات الاولى لمؤسستي ، وهذا بفضل الرصيد الذي حصلت عليه من هذه المؤسسة العريقة التي أنشأها النمساويون و الألمان " و يضيف آخر " تعلمت الطرق التنظيمية ، تسيير الميزانية ، تسيير المؤسسة حيث تدرجت في العديد من الوظائف ، و النشاط كان بمستوى راقى و العمل كان بشكل نظامي و فق لوحة التحكم و استعمال الوثائق ، كنت أيضا رئيس ورشة الصيانة ، حيث أتيت لي فرصة الاطلاع على ما يدور في الورشات الاخرى ". لكن رغم كل ما قدمته هذه الخبرة المكتسبة من خلال التدرج في النشاطات و المؤسسات ، إلا أنها أصبحت روتينية مملة (انعدام التحديات و التجديد و الدوران في نفس الاشكالات) وبالتالي فقدت الصفة التحفيزية أي الوصول إلى مرحلة الاشباع و أصبحت هذه المؤسسات مقبرة لطموحاتهم و أهدافهم و هو ما شجعهم أكثر لخوض مغامرة جديدة و الدخول في مجال الاعمال والاستثمار الحر الذي يمتاز بالتنوع في النشاطات و التجدد في المهام و التحديات ، وهي بيئة تسمح لهم بإعمال ذكائهم و خبراتهم التي تخمرت لسنوات و تفتح المجال نحو تطلعات و آفاق أخرى متجددة و متنوعة.

هذه الخبرة و هذه المسارات المهنية ساعدت هؤلاء أيضا على تكوين شبكة من العلاقات كانت بمثابة الرصيد الكافي لشق طريقهم في مجال الاستثمار ، خاصة في مجال التعامل مع الاطراف الاخرى سواء أفراد أو مؤسسات. أجمع المبحوثون أن هذه العلاقات في البداية كانت صغيرة و تقتصر على بعض الجوانب الاستشارية التي دعمت الجانب النفسي ، لكن سرعان ما تطورت و أصبحت قوية و تشاركية ، كثيرة و متعدية إلى أطراف أخرى.

حاول المبحوثون استغلال كل علاقة يرون أنها تساهم في تذليل الصعوبات الادارية و البيروقراطية ، بداية من العلاقات التي اكتسبوها خلال سنوات الدراسة في الجامعة من خلال الاتصال بزملاء الدراسة ، و الذين هم في مناصب ادارية عالية (مدراء مؤسسات و مدراء تنفيذيون ، موظفون سامون ...)، ثم علاقات العمل السابقة سواء في إطار التعامل بين الاشخاص او المؤسسات ، أو العلاقات الاجتماعية الناتجة عن أثر علاقات العائلية القرابية و الاصل الاجتماعي و الجغرافي الذي ينحدر منه منشئ المؤسسة . هذه العلاقات زودت هؤلاء بالمعلومات الكافية لاستخراج الوثائق ، الامتيازات و التسهيلات الادارية و النصائح و الارشادات و توضيح بعض التعاملات الادارية من الناحية القانونية و التشريعية.

يرى المبحوثون أنهم غير مهتمين بالمشاركة السياسية خاصة ما تعلق منها بالعمل الحزبي و الانخراط و الترشح ضمن القوائم الانتخابية ، كما اعتبروا أيضا أن نشاطهم المنظماتي و الجمعي متواضع و محتشم يقتصر على التطوع في المناسبات

على المستوى المحلي لا يرقى إلى المستوى المطلوب ، وهذا راجع إلى أن توجهات هؤلاء بعيدة عن هذا النشاط ، وأن الظروف لم تسمح لهم بالدخول في مثل هذا النشاط ، كما أن التجربة السياسية التي مرت بها الجزائر - حسب هؤلاء - غير مشجعة للدخول في معترك السياسة ، كما أن علاقات العمل السابقة يمكنها أن تجعل المنشئ يستغني عن الدخول في السياسة و تكوين علاقات مع رجال سياسة لتسهيل انشاء مؤسساتهم و نشاطهم الاستثماري.

3- الرأس مال الفكري لمنشئ المؤسسة:

أغلب المبحوثين هم خريجون جامعيون ، ومنهم من أكمل الدراسات العليا (ماجستير) ، و هؤلاء أجمعوا أن مسارهم الدراسي خاصة الجامعي ساعد في التوجه نحو انشاء المؤسسة لكن ذلك يتوقف - حسبهم - على ضرورة توجه هؤلاء نحو الجانب التطبيقي و العملي و الذي كان مبكرا لدى البعض منهم خلال مشواره الدراسي (التوفيق بين الدراسة و التوجه نحو العمل أو المشاركة في دورات تكوينية- تطبيقية)، و بعد نهاية المسار الدراسي للأخرين من خلال المشاركة في تكوين معمق أو من خلال الخبرة و التجارب المهنية الوظيفية المكتسبة في المؤسسات العمومية أو الخاصة والتي ساعدت على فهم المعطيات النظرية و تطبيقها من جهة ، و من جهة أخرى تصحيح الكثير من المعطيات التي اكتسبت خلال المسار الدراسي سواء ما تعلق بالجانب العلمي أو الجانب التسيري التنظيمي للمؤسسات و كذا علاقات العمل، بالإضافة إلى الجانب العلمي التكوين حاول المبحوثون الاستفادة من شبكة العلاقات التي تشكلت خلال مسارهم الدراسي خاصة المرحلة الجامعية منه .

أجمع المبحوثون أنهم على اطلاع بالابحاث والمستجدات العلمية في مجال تخصصهم و نشاط مؤسساتهم ، وهذا لتطوير مؤسساتهم ، فمنهم من قام باختراع مجموعة من الآلات و سجل لها براءات اختراع و بفضلها كانت له و لمؤسسته امتيازات حيث يقول: " قمت باختراع كاسحة ثلوج و سجلت له براءة اختراع ، و بفضلها كانت لي امتيازات و تفضيلات و تسهيلات في مجال الدعم خاصة الآلات و التجهيزات ، وهناك مشاريع أخرى تخص الفلاحة الجبلية التي تعاني من صعوبات فنحن نفكر في صنع آلة حصاد تتركب في الجرار ، كما نقوم حاليا بتعديل بعض الآلات الهيدروليكية بعد صيانتها"

هناك من يرى أن الابتكار مهم لبعث النشاط في المؤسسة ، لكنه غير محمي في الجزائر " فمع ضعف آليات حماية الملكية الفكرية في القانون الجزائري بات من السهل تقليد المنتج الرأسمالي على تصنيع المنتج كامل الصنع في إطار التجارة الخارجية لتضع عليه علامتها التجارية حيث يعد ذلك تعدي واضح على قواعد

البراءات" (164) ، و هذا ما عبر عنه أحد المبحوثين و هو صاحب مؤسسة مواد البناء" لما يكون الطموح كبير نحاول أن نبدع شيئا جديدا، نحن هنا في الجزائر هناك مشكل كبير خاصة في مواد البناء ، المنتج الجديد يتعرض للفشل لأن الناس تخاف من المنتج الجديد ، من جهة أخرى أنت تبعد و تحاول أن تعطي منتج جديد ، لكن الاستراد يكسر كل ما بنيته و تصبح أنت الخاسر الاكبر فالابتكار غير محمي، لذلك يجب حماية مثل هذا النوع من الابداع من طرف الجمارك".

أما من حيث علاقة المبحوثين بمؤسسات البحث العلمي (المخابر ، الجامعات ، مؤسسات البحث و التطوير...) أكد هؤلاء انه لا تربطهم علاقات رسمية بهذا النوع من المؤسسات ، والاكتفاء بالعلاقات الشخصية الطرفية المتعلقة بظرف معين لحل بعض الاشكالات البسيطة وهذه العلاقة تكون مع الطلبة أو بعض الاساتذة ، وهذا هو الحال بالنسبة لصاحب مؤسسة اصلاح و تطوير العتاد الهيدروليكي " تمنينا أن يشارك الطلبة معنا في الميدان و هو ميدان حساس و نادر و التكوين في هذا المجال قليل في الجزائر ، في الخارج يكلف هذا التكوين حوالي 400 ألف دينار لمدة أسبوع و التكوين يستغرق 20 أسبوعا ، نبحت عن إقامة علاقات لكن لا توجد رغبة من الطرف الآخر ، قمنا بمحاولة من خلال فتح المجال أمام الطلبة الجامعيين للتربص خلال العطلة الصيفية لكنهم لم يستمروا في تربصهم فبعد يومين أو ثلاث ينقطع هؤلاء عن التربص رغم أنهم يتقاضون أجره على ذلك " ، في حين اكتفى آخرون بمجهودات شخصية لتحسين منتوجهم و بإقامة علاقات مع مخابر النوعية و مع بعض الاساتذة الجامعيين ، لكن الامر يبقى شخصي و منعزل فهو غير مضبوط و موثق باتفاقيات ، ويكون ذلك عند اقتضاء الحاجة و الضرورة ، و هذا ما صرح به صاحب مؤسسة مواد التنظيف " استطعت بمجهود شخصي ومن خلال خبرتي أن أصل إلى منتج متفرد ، و هو الجافيل الرغوي الذي هو الآن مهيم على السوق المحلية برج بوعريريج ، و حتى هو الآن مطلوب من بعض التجار في ولايات أخرى ، وهذا يعطيك قوة وتأثير في السوق ، حاولت تمييز المنتج بلون معين حتى يسهل للزبون التمييز بين منتوجنا و منتج المؤسسات الاخرى ... وعندما أواجه مشكل في منتج معين أتصل بأستاذ جامعي مختص في مجال الكيمياء لحل ذلك المشكل " .

الاستنتاج العام:

164 أمين مزباني، "واقع الابتكار في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية - حالة مؤسسات قطاع الصناعات الغذائية" مجلة الحقوق والعلوم الانسانية - دراسات اقتصادية، 22(2)، جامعة زيان عاشور بالجلفة، ص 301.

من خلال النتائج الميدانية المتوصل إليها على مستوى الفرضيات (تحليل الاستمارة و المقابلة) ، و بمقارنتها مع نتائج الدراسات السابقة على ضوء المقاربة النظرية المقترحة نستنتج ما يلي:

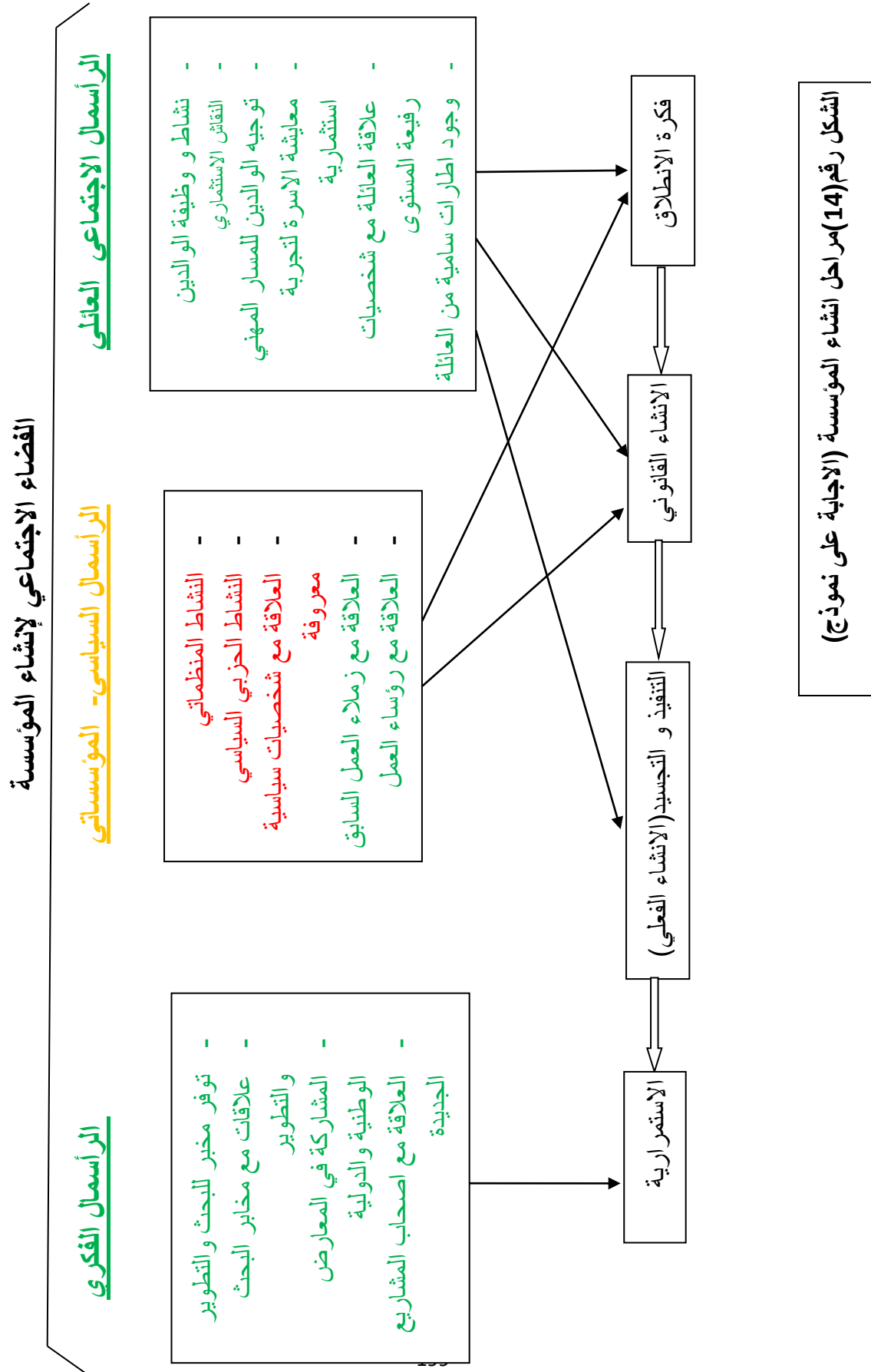
انشاء المؤسسة هو ذلك الفعل الاقتصادي ذو البعد الاجتماعي الذي ينطلق من الخيارات الفردية هي استعدادات تشكل ملكة و رصيد من الراساميل تم اكتسابها ضمن حقول داخل الفضاء الاجتماعي، و التي يعاد استثمارها وفق آليات و استراتيجيات بغية الاحتفاظ بالمكاسب و اعادة انتاج العلاقات القديمة ، لكننا من جهة اخرى نجد أن هناك تعبير و رغبة من الفئات المتوسطة وحتى الضعيفة للتغيير و الارتقاء الاجتماعي من خلال دخول عالم الاعمال و الحقل الاقتصادي ، فالمنحدرين من هذه الفئات استخدموا استراتيجيات سهلت عملية الانتقال كتحسين مستوى رصيدهم من الرأسمال الثقافي التعليمي الذي يسمح بالتدرج في المؤسسات و الانساق الاجتماعية ، ومنه مد روابط اجتماعية جديدة كالعلاقات المهنية التي سبقت انشاء المؤسسة التي تشكلت انطلاقا من خبرته المهنية وفي مكان العمل، رغم أن هذه العلاقات أو الروابط ضعيفة مقارنة بالعلاقات و الروابط المؤسسة على مستوى العائلة على حد تعبير "مارك قرانوفيتير Mark Granovetter" ، لكنها كانت الآلية الناجعة لهؤلاء في تقصي المعلومات لتذليل الصعوبات خاصة البيروقراطية. من بين الإستراتيجيات التي استخدمت من طرف هؤلاء علاقات المصاهرة مع اسر المستويات الاعلى ، فهؤلاء مضطرون إلى تغيير و تعديل سمتهم وفق المعطيات و التوقعات الجديدة ، وفي كلتي الحالتين سواء كانت ملكة هؤلاء محصلة لعملية اعادة الانتاج أو نتاج عمليات التموقع الجديد للفئات المتوسطة و الضعيفة فإنها استطاعت أن تحوز على الممارسات الكفيلة للانطلاق و الدخول في العمل الاستثماري. هذه النتائج تشعرنا أيضا بوجود قوة متعالية على الجميع هي الدولة التي تقوم بتركيز أنواع الرأسمال المختلفة (و ذلك يتساوق مع تركيز الحقول المختلفة المتعلقة بها) و الذي يقود إلى انبثاق رأسمال خاص حكومي *étatique* تماما يسمح للدولة بممارسة السلطة على الحقول المختلفة الخاصة من الرأسمال ، وبالأخص على معدل التبادل بينها، وبالتالي هي التي تعيد هندسة الحقول و حجم التبادل بينها بتخطيط السياسات الكفيلة بذلك ، في حالة الجزائر الرأسمال الثقافي ديمقراطية التعليم، وفي الحقل الاقتصادي سياسات تسهيل و تدعيم انشاء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، من خلال الاجهزة المختلفة والتي سمحت للفئات الاخرى أن تلج هذا الحقل .

من جهة أخرى نجد أن حضور المبحوثين كان محتشما جدا في الحقل السياسي ، فهم متغيبون و عازفون عن أهم فعاليات و نشاطات هذا الحقل (النشاط الحزبي السياسي، النشاط و العمل الجمعي) و بالتالي فرصيدهم من الرأسمال السياسي (العلاقات مع

الشخصيات السياسية المعروفة...) فارغ ، لكن رغم ذلك استطاع هؤلاء تجاوز الصعوبات والعراقيل التي اعترضتهم خلال انشاء المؤسسة خاصة العراقيل الادارية البيروقراطية و البنكية و هذا بفضل الاستعانة برصيدهم من الخبرات و العلاقات المؤسساتية التي اكتسبوها من خبرتهم المهنية و علاقات العمل (زملاء و رؤساء العمل السابق) ، اذن استغنى هؤلاء عن الرأسمال السياسي والعلاقات السياسية و اكتفوا بتوظيف ما يملكونه من علاقات مؤسساتية لتذليل الصعوبات التي واجهتهم أثناء إنشاء المؤسسة وحتى الرأسمال الاجتماعي العائلي ، فطبيعة مؤسساتهم و إجراءات إنشائها -حسبهم- لا تحتاج إلى استخدام هذا النوع من الرأسمال ، و عليه و بالعودة إلى الدراسة السابقة لـ " مراد عتارسة" و من خلال الاستعانة بنموذجه السالف الذكر (أنظر الفصل الاول ص ص 6- 12) يمكن أن ندرج ما توصلنا إليه ضمن الخانة الثالثة فالرأسمال السياسي ليس ضروريا لإنشاء المؤسسة ، لذلك فالمنشئ له الحرية في عدم الخوض في السياسة (العزوف عن النشاط السياسي) على أن يستعين برأسمال آخر أو علاقات اجتماعية اخرى على غرار علاقات العمل السابق . و هذا ما تؤكد نسبيا لعلاقة ارتباط المقول والأشخاص النافذين على الفعالية التنظيمية في الدراسة السابقة لـ غسان عيدي (أنظر الفصل الاول ص ص 18 - 20).

حقيقة استطاعت هذه المؤسسات من خلال تسخير مجموعة الرساميل المحصلة ضمن الحقلين العائلي و المؤسساتي الانطلاق في عملية الانتاج ، كراء و شراء هياكل العقارات ، آلات ، تداول المشتريات ، توظيف العمال ، انطلاق العمليات المالية القانونية ، الاتجاه إلى السوق ، و بعد مدة استطاعت أن تحقق نوع من التقدم و النمو و زيادة عدد العمال ، لكن وجدنا أن هذه المكتسبات لا تمثل بر الامان ، لأنها بدأت تعرف بعض الاشكالات (صعوبات في التسويق ، صعوبة الوصول إلى المادة الاولية ...) ، و أن هذه الصعوبات أدت بالمنشئين إلى اعادة النظر في خياراتهم و تطلعاتهم نحو بعض الاجراءات التي تؤشر لبداية الازمة ، كتقليص النشاط أو تغييره ، ومنها التوجه نحو التوقف كخيار لا بديل عنه .إن هذه الوضعية حسب ما شخصناه ميدانيا هي نتاج اغفال أو تغافل منشئي هذه المؤسسات عن الاهتمام بنقطة جوهرية هي اساس استمرارية المؤسسة ألا و هي الابتكار ، لان اصحاب هذه المؤسسات لا يحوزون على الرأسمال الفكري الكافي لتحقيق هذا الشرط، فهم أنشؤا انساقا مغلقة غير منفتحة على حقل البحث والتطوير بهياكله و أفراده ،لذلك فهي تفتقد إلى منظومة و استراتيجية للبحث و التطوير تساعد على تشخيص الاشكالات السالفة الذكر و إيجاد الحلول لها لأن في ذلك استمراريته وبقائها.

لتوضيح ما توصلنا إليه من استنتاجات ارتأينا هندستها في النموذج الموضح في الشكل الموالي:



خاتمة:

أصبحت المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في جل دول العالم العامل الحاسم في تنمية اقتصاداتها ، بل تنميتها و رفاهيتها الاجتماعية و أمنها السياسي ، فهي التي تخلق الثروة والقيمة المضافة ، تمتص البطالة و تُحل الواردات و تساهم في التنمية المحلية ... ، لكن مساهمتها تتوقف على طبيعة المناخ الاستثماري بأبعاده الاقتصادية ، السياسية ، الاجتماعية و الثقافية...

الجزائر على غرار هذه الدول و إن كانت تجربتها فنية و حديثة ، إلا أنها استطاعت أن تخطوا خطوة كبيرة في سبيل النهوض باقتصادها و تصحيح الاخطاء و العدول عن السياسات التي لطالما اتسمت بالمركزية و العشوائية و سوء التسيير ، لذلك حاولت القيام بإصلاح المنظومة القانونية للاستثمار ، و خلق ديناميكية تحفز المستثمرين الخواص سواء المحليين أو الأجانب للدخول في عالم الاعمال ، ثم جسدت ذلك من خلال مجموعة من الهياكل و الأطر و البرامج التي تأطر الاجراءات العملية للاستثمار و تسهل إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و مرافقتها حتى تضمن نجاحها و استمرارها ، و قد كلل ذلك بإنشاء عدد كبير من المؤسسات لكن رغم ذلك تبقى هناك إشكالات عالقة تحول دون الوصول إلى الاهداف المنشودة و المسطرة

إن انشاء المؤسسة كغاية لخلق تنمية شاملة يتطلب توسيع النظرة نحو المقاولاتية كعملية تشاركية تفاعلية لا تختص بفرد (المقاول) أو بجهاز بعينه ، فهي مهمة مجتمع بأسره ، هذه المهمة تحتاج إلى تجنيد آليات جديدة و هذا بدوره يتوقف على تشخيص الظاهرة و تسليط الضوء على الزوايا المظلمة منها بمقاربات مغايرة على غرار ما قمنا به ، حيث- بمقاربة سوسيولوجية- توصلنا إلى اثبات أهمية و دور الحقل الاجتماعي في انشاء المؤسسة ممثلا في مجموعة من الحقول ، فالحقل الاجتماعي العائلي برأسماله و مكوناته و عملياته استطاع أن يبني مقاولا بملكة مستعدة للدخول في مجال الاستثمار من بابه الواسع ، كما وجدنا أن المقاول الجديد هو أيضا تعبير عن محاولة للصعود الاجتماعي من خلال جملة من الاستراتيجيات المستخدمة من طرف الفاعلين ، كما يبرر أيضا عن ميكانيزمات التغيير الاجتماعي التي عرفها المجتمع الجزائري ، كما توصلنا إلى أن المقاول الجديد استغنى عن الحقل السياسي كمعبر للحقل الاستثماري الاقتصادي ، مفضلا في ذلك استخدام العلاقات المؤسسية و علاقات العمل السابق ، من جهة اخرى خلصنا إلى اننا لا يمكن أن نحكم على انشاء المؤسسة إلا من خلال استمراريتها وان هذه الاستمرارية رهينة الرأسمال

الفكري الذي يملكه المقاول و مدى قدرته على توليد الافكار الجديدة وتجسيدها في ابتكار.

لذلك ومن منطلق هذه النتائج نقترح إعادة تأهيل هذه الحقول بما يسمح لها بالمساهمة في ترقية الفعل المقاولاتي و بإنتاج مقاول يحمل آفاقا واسعة تسعى لإنشاء مؤسسة تساهم في تطوير البلاد والعباد ، متجاوزا تفكيره الضيق الرامي إلى ايجاد عمل خاص به ، وهذا من خلال تشكيل هيئات تُعنى بالجوانب و الاطر الاجتماعية والثقافية للاستثمار وتطوير الفكر الاستثماري خاصة لدى الشباب من خلال البرامج ، نقل التجارب العالمية ، تنشيط الدورات التكوينية ، و دفع المقاول للإسهام الاجتماعي و المسؤولية الاجتماعية المحلية ، الجهوية و الوطنية.

قائمة المراجع

قائمة المراجع

مراجع اللغة العربية

المعاجم و القواميس

- 1- ابن منظور ، لسان العرب ، المجلد 11 ، دار صادر ، لبنان ، ص 577.
- 2- هني مصطفى. معجم المصطلحات الاقتصادية، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر، 1984.

3- معلوف لويس . المنجد في اللغة ، المطبعة الكاثوليكية، ط 19 ، المجلد 1 ، لبنان ، دون سنة نشر.

الكتب:

4- أنجرس موريس ، منهجية البحث العلمي في العلوم الانسانية – تدريبات عملية ، دار القصة ، تر: بوزيد صحراوي وآخرون ، الجزائر ، 2004 .

5- بوحوش عمار ، وآخرون. مناهج البحث العلمي وطرق إعداد البحوث، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر، 1995.

6- بوتليقة عبد العزيز. النصوص الاساسية لثورة 54 (نداء أول نوفمبر، مؤتمر الصومام ، مؤتمر طرابلس) مشروع برنامج لتحقيق الثورة الديمقراطية الشعبية "برنامج طرابلس" ، المجلس الوطني للثورة الجزائرية ، طرابلس، جوان 1962.

7- بورديو بيبير ، ج.د.فاكونت . أسئلة علم الاجتماع في علم الاجتماع الانعكاسي ، ترجمة عبد الجليل الكور ، دار توبقال للنشر، المغرب، 1997 .

8- حرب علي ، أصنام النظرية وأطياف الحرية (نقد بورديو وتشومسكي) ، المركز الثقافي العربي ، المغرب ، 2001 .

9- كفي ريمون ، لوك فان كمينهود. دليل الباحث في العلوم الاجتماعية، ترجمة يوسف الجباعي، المكتبة العصرية للطباعة والنشر ، لبنان ، 1997.

10- سايبى صندرة ، محاضرات في انشاء المؤسسة ، جامعة قسنطينة 2 عبد الحميد مهري ، الجزائر ، 2015/2014 .

11- سبعون سعيد ، حفصة جرادى. الدليل المنهجي في اعداد المذكرات والرسائل الجامعية في علم الاجتماع. دار القصة ، الجزائر ، 2012 .

12- صبور محمد ، المعرفة والسلطة في المجتمع العربي ، مركز دراسات الوحدة العربية ، بيروت ، 1995 .

13- خليل العمر معن وآخرون . المدخل إلى علم الاجتماع ، دار الشروق ، مصر ، 1992.

الدوريات:

14- أوبختي نصيرة ، بوجنان التوفيق. "دور المرافقة المقاولاتية في إنشاء المؤسسات الصغيرة في الجزائر دراسة حالة الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة CNAC لولاية تلمسان" ، مجلة الريادة لاقتصاديات الاعمال ، العدد 03 ، المجلد 06 ، جانفي 2020 ، جامعة حسبية بن بو علي – الشلف.

- 15- الأسرج حسين عبد المطلب ، " المشروعات الصغيرة و المتوسطة ودورها في التشغيل في الدول العربية"، Munich Personal Repec Archive، 24 أفريل 2010.
- 16- بومخلف محمد. " نمط الأسرة الجزائرية ومحدداته " . سلسلة الوصل . التغييرات الأسرية والتغيرات الاجتماعية. العدد "2" الجزء "1" ، منشورات كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية ، الجزائر 2005-2006.
- 17- بوصوفة الزهرة ، رحايمية آسيا . "الاستثمار في الجزائر بين الحرية والتقييد" ، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية والسياسية، العدد 2 المجلد 52، جامعة يوسف بن خدة- الجزائر.
- 18- زودة عمار ، بوكفة حمزة . "حاضنات الاعمال كنظام داعم لبقاء و ارتقاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع الاشارة إلى مشاتل الجزائر" ، مجلة الدراسات المالية، المحاسبية و الادارية، العدد 02 ديسمبر 2014، مخبر المحاسبة ، المالية الجباية و التأمين، جامعة العربي بن مهيدي- أم البواقي.
- 19- حمدوش رشيد."الأسرة وعملية التواصل الاجتماعي – محاولة لتحديد مفهوم الأسرة " ، التغييرات الأسرية والتغيرات الاجتماعية ، منشورات كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية ، الجزء "1" ، العدد "2" ، الجزائر ، 2006.
- 20- حرشوف فاطمة الزهراء ، صديقي وحيدة. " واقع مناخ الاستثمار في الجزائر بين المؤهلات والمعوقات " مجلة الاقتصاد الصناعي ، العدد 01 ، المجلد 08 ، مارس 2018 ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، جامعة الحاج لخضر- باتنة.
- 21- مهديد فاطمة الزهراء ، "دراسة تشخيصية لواقع الخدمات المقدمة من قبل حاضنات الاعمال – برج بوعريريج"مجلة دراسات في علم اجتماع المنظمات ، العدد 01 المجلد 04 ، 2016،جامعة الجزائر 2.
- 22- مزباني أمين ،"واقع الابتكار في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية – حالة مؤسسات قطاع الصناعات الغذائية" مجلة الحقوق والعلوم الانسانية – دراسات اقتصادية،22(2)، جامعة زيان عاشور بالجلفة.
- 23- قوجيل محمد ، قريشي يوسف. " سياسات دعم المقاولاتية في الجزائر – دراسة تحليلية" ، مجلة آداء المؤسسات الجزائرية ، العدد 07، 2015 ، جامعة قاصدي مرباح- ورقلة.
- 24- سالم علي ، "البناء الطبقي عند بيار بورديو – الحقلان المدرسي و السياسي " كتابات معاصرة ،المجلد "6"، العدد "24" ،بيروت ،أفريل-ماي، 1995 .
- 25- سالم علي ، "بيار بورديو –اللعبه الاجتماعية "، كتابات معاصرة ،المجلد "7"، العدد 26 ،بيروت ، فيفري-مارس 1996 .
- 26- سلامي منيرة ، قريشي يوسف، التوجه المقاولاتي للمرأة في الجزائر، مجلة الباحث ورقلة ،2010.
- 27- عادل فاطمة الزهراء."إمكانية انتقال المؤسسات الجزائرية إلى الاقتصاد الدائري دراسة ميدانية في المنطقة الصناعية لولاية برج بوعريريج"،مجلة العلوم الإدارية و المالية، المجلد 05 العدد 01 ، 2001.
- 28- عبد النور ميروك ، "قوانين الاستثمار في الجزائر من التقييد إلى الحرية " ، مجلة العلوم الإنسانية ، المجلد 20 العدد 01(2020)، جامعة محمد خيضر بسكرة – الجزائر.
- 29- عبد الرحمن ياسر و آخرون ، " قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجائر الواقع والتحديات" مجلة نماء للاقتصاد و التجارة، جامعة محمد الصديق بن يحيى –جيجل العدد الثالث جوان 2018، الجزائر.

- 30- عقون شراف ، فؤاد وشاش ، " واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر - ولاية برج بوعريريج أنموذجا " مجلة الدراسات المالية والاقتصادية ، جامعة الشهيد حمة لخضر الوادي ، العدد 10 ، المجلد 02 ، 2017.
- 31- رحيم حسين . " آليات دعم واحتضان المشروعات الصغرى بالجزائر تجربة دار المقاولاتية لجامعة برج بوعريريج" مجلة النمو الاقتصادي والمقاولاتية ، العدد 01 ، المجلد 04 ، 2021 ، مخبر دراسات التنمية المكانية و تطوير المقاولاتية جامعة أدرار.
- 32- شبايكي سعدان، "معوقات تنمية و ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر" مجلة العلوم الانسانية العدد 11، ماي 2011 ، جامعة محمد خيضر بسكرة.
- 33- شرقي رحيمة ، " تأخر سن الزواج بين الإيجاب و الاختيار " ، مجلة العلوم الانسانية والاجتماعية ، جامعة قاصدي مرباح ورقلة ، العدد 15، جوان 2014.
- 34- تكاري هيفاء رشيدة . " آليات دعم الاستثمارات عبر مختلف قوانين الاستثمار في الجزائر(مرحلة ما بعد 1990)" ، مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية ، العدد 05 المجلد 07، أكتوبر 2018 ، معهد الحقوق والعلوم السياسية ، المركز الجامعي أمين العقال لحاج موسى أق أخموك لتامنغست- الجزائر.
- الرسائل الجامعية:**
- 35- بوشامة وهيبة . "الاستثمار الاقتصادي في مدينة برج بوعريريج" رسالة ماجستير في الجغرافيا والتهيئة الاقليمية، كلية علوم الارض الجغرافيا و التهيئة القطرية، جامعة هواري بومدين للعلوم والتكنولوجيا، 2007-2008.
- الملتقيات:**
- 36- بريش السعيد ، طيب سارة. " دور حاضنات الاعمال في تطوير و دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة – دراسة تحليلية تقييمية" الملتقى الوطني الاول حول استراتيجيات التنظيم و مرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ، جامعة قاصدي مرباح – ورقلة، يومي 18-19 أبريل 2012.
- 37- كبداني محمد، "التصنيع في البلدان النامية بين مطالب التنمية والمنافسة العالمية" ، في : فاطمة الزهراء زرواط ، كتاب الملتقى الاول حول الاستراتيجية الصناعية الجديدة في الجزائر استمرارية أو قطيعة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، جامعة عبد الحميد ابن باديس مستغانم ، الجزائر ، 23- 24 أبريل 2012.
- 38- كتوش عاشور، طرشي محمد. "تنمية و تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، الملتقى الدولي متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية ، 17- 18 أبريل 2006 ، مخبر العولمة واقتصاديات شمال افريقيا، جامعة حسيبة بن بو علي – الشلف.
- 39- سلامي منيرة . "التوجه المقاولاتي بين متطلبات الثقافة و ضرورة المرافقة"، الملتقى الوطني الاول حول استراتيجيات التنظيم و مرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ، جامعة قاصدي مرباح – ورقلة، يومي 18-19 أبريل 2012.
- 40- عيسات العربي ، براهيم السعيد. "مساهمة المناطق الصناعية في التخفيف من البطالة بالجزائر دراسة حالة المنطقة الصناعية برج بوعريريج" ، ملتقى دولي حول: إستراتيجية الحكومة في القضاء على البطالة وتحقيق التنمية المستدامة ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، جامعة محمد بوضياف المسيلة ، 15-16 نوفمبر 2011.

41- قتال عبد العزيز و آخرون ، "المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر الواقع و التحديات " الملتقى الوطني حول إشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ، جامعة الشهيد حمة لخضر الوادي، 6-7 ديسمبر 2017.

المراسيم والتقارير:

42- الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية ،القانون رقم 82-11 مؤرخ في 2 ذي القعدة 1402 الموافق لـ : 21 غشت سنة 1982 يتعلق بالاستثمار الاقتصادي الخاص الوطني. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد 34 لسنة 1982.

43- الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية ،القانون رقم 82-13 مؤرخ في 12 ذي القعدة 1402 الموافق لـ : 31 غشت سنة 1982 المتعلق بشركات المختلطة الاقتصاد و سيرها . الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد 35 لسنة 1982.

44- الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية ،المرسوم التنفيذي رقم 96-296 مؤرخ في 08 سبتمبر 1996 يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية يدعم تشغيل الشباب و تحديد قانونها الاساسي ، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد 52، 11 سبتمبر 1996.

45- الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية ،المرسوم التنفيذي رقم 190/2000 مؤرخ في 11 جويلية 2000 يحدد صلاحيات و زير المؤسسات و الصناعات الصغيرة والمتوسطة ، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد 42، 16 جويلية 2000.

46- الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية ، القانون 01-18 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، العدد 77 ، 2001/12/15.

47- الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية ،المرسوم التنفيذي رقم 02-373 مؤرخ في 11 نوفمبر 2002 يتضمن إنشاء صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة و تحيد قانونه الاساسي ، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد 74 ، 13 نوفمبر 2002 .

48- الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية ،المرسوم التنفيذي رقم 04-14 مؤرخ في 22 يناير 2004 يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر و تحديد قانونها الاساسي ، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد 06 ، 25 يناير 2004 .

49- الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية ،المرسوم التنفيذي رقم 06 - 356 مؤرخ في 09 أكتوبر 2006 يتضمن صلاحيات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار و تنظيمها و سيرها ، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد 64، 11 أكتوبر 2006.

50- الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية ، القانون رقم 17-02 مؤرخ في 11 ربيع الثاني 1438 الموافق لـ 10 يناير سنة 2017 يتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، العدد: 2، 2017.

51- الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،نشرية المعلومات الاحصائية رقم 14، معطيات 2008.

52- وزارة التجارة - المركز الوطني للسجل التجاري ، السجل التجاري مؤشرات و إحصائيات ، إحصائيات 2015 ، الجزائر ، مارس 2016 .

مراجع باللغة الاجنبية:

الكتب:

53- Alain Fayolle. Le métier de créateur d'entreprise,Éditions d'Organisation, France,2003.

- 54-** Alain Fayolle .Introduction à l'entrepreneuriat, Edition Dunod ,Paris, 2005 .
- 55-** Allali ,Brahim .Ver une théorie de l'entrepreneuriat , Édition ISCAE, Maroc, sans année de publication.
- 56-** Bourdieu Pierre, Passeron Jean Claude, La reproduction, Ed de MINUIT ,2^{em} édition, Paris, 1971.
- 57-** Bourdieu Pierre,"Le capitale sociale", Acte de la recherche en sciences sociales, N°31, Paris, 1980.
- 58-** Bourdieu Pierre, Propos sur le champ politique, Ed Presses universitaires de Lyon, France, 2000.
- 59-** Dubar Claude. La socialisation: construction des identités sociales et professionnelles.3^e édition , édition Armand Colin , France, sans date .
- 60-**Durand Jean Pierre , Sociologie contemporaine, Edition VEGOT, 2^{em} édition, Paris, 1997.
- 61-**Grwitz Madeleine. Méthodes des sciences sociales, éd Dalloz, France ,5^{me}éd, 1989.
- 62-** La course Marie Thérèse , Familles et société, Edition IMC, Canada, 1994.
- 63-** Msseghem Karim, Sylvie Sammut .L'entrepreneuriat, éditions Management et société , France,2011.
- (¹) – Peneff Jean. Industriels algériens, Centre de recherches et d'études sur les sociétés méditerranéennes,Ed Centre national de la recherche scientifique, Paris, 1981.
- 64-** Verstraete Thierry .Entrepreneuriat connaitre l'entrepreneur, comprendre ses actes. Edition L'Harmattan ,paris, 1999.

الدوريات:

- 65-** Agence des PME.."PME: Clés de lecture, définition , dénombrement , typologie", Série :Regard sur les PME ,N°1,Graphoprint, Paris ,2003.
- 66-** Amorós José Ernesto, Niels Bosma , 2013 global report ,[en ligne],Global Entrepreneurship Research Association, London, UK, 2014.
- 67-** Attarça Mourad et Lassalle-de Salins Maryvonne, « Quand l'entrepreneur devient entrepreneur politique » Le cas du

développement de la méthanisation agricole en France, *Revue française de gestion*, N° 232,2013/3.

68- Baronet Jacques, " L'entrepreneurship un champ à la recherche d'une définition .une revue sélective de la littérature sur L'entrepreneurship", Cahier de recherche n°96-07-01, École des Hautes Études Commerciales (H EC), Montréal , juillet 1996.

69- Bedrani Slimane, Nouveaux entrepreneurs dans la transition à l'économie de marché : les entrepreneurs ruraux, *Cahiers du CREAD n°40, 2ème trimestre 1997.*

70- Bengt Johannisson,«la modernisation des districts industriels: rajeunissement ou colonisation managériale ? », *Revue international P.M.E.:économie et gestion de la petites et moyenne entreprise*, ,vol.16,n°1,2003, France

71- Bouyakoub Ahmed "Les nouveaux entrepreneurs en Algérie en période de transition : la dimension transnationale "Cahiers du CREAD n°40, 2ème trimestre 1997,Algérie.

72- Bruyat Christian, « Créer ou ne pas créer ? Une modélisation du processus d'engagement dans un projet de création d'entreprise », *Revue de l'Entrepreneuriat*, (Vol. 1), 2001/1 ,France.

73- Candido Borges et al" Création d'entreprise examen de la documentation" cahiers de recherche de la Chaire d'entrepreneuriat Rogers-J.-A.-Bombardier,Cahier de recherche n° 2005-02, Mars 2005, HEC Montréal .

74- Fréry Frédéric."Aux source de l'innovation", *PLURIEL la revue de réflexion ,L'APM, Paris ,N° 3 / janvier 2010.*

75- Huault Isabelle, Embeddedness et théorie de l'entreprise autour des travaux de Mark Granovetter],*Annales des mines* ,France, Juin1998 .

76- Jaziri Raouf. "Une vision renouvelée des paradigmes de l'entrepreneuriat : Ver une reconfiguration de la recherche en entrepreneuriat" , *Entrepreneuriat et Entreprise: nouveaux enjeux et nouveaux défis*, , Gafsa, Tunisie. Apr 2009.

77- Jean-Charles Cachon, "entrepreneurs: pourquoi ? comment ? quoi ?" ,Revue du nouvel-Ontario, numéro 113-14 (1991-1992) ,Institut franco-ontarien Institut franco-ontarien Université Laurentienne, Canada.

78- Leghima Amina et Djema Hassiba, « PME et innovation en Algérie : limites et perspectives »,Marché et organisations, L'Harmattan , 2014/1 N° 20, France.

79- Levratto Nadine. "La PME objet frontière : une analyse en termes de cohérence entre l'organisation interne et le marché. Les PME dans les sociétés contemporaines de 1880 à nos jours; Pouvoir, représentation ,action, Université de Paris 1 Panthéon/Sorbonne, Jan 2006.

80- Lwango Albert et Coeurderoy Régis,« Le capital social de l'entreprise familiale » Une approche empirique de son efficience organisationnelle ,*Revue française de gestion*, n° 213,2011/4.

81- Madoui Mohamed " Les nouvelles figures de l'entrepreneuriat en Algérie : un essai de typologie" Cahiers du CREAD n°8586, 2008, Algérie.

82- Mahida Hanane et al, " Cap sur la PME et à la découverte de l'entrepreneur algérien",Revue EcoNature, N02 2015, Kasdi Merbah University Ouargla DSpace.

83- Mayegle François-Xavier et Ngo Omam Françoise Delphine,« Capital social du dirigeant et performance des entreprises : une étude quantitative auprès des PME du Cameroun »,Management & Avenir.

84- Omrane Amina et al., « Les compétences entrepreneuriales et le processus entrepreneurial : une approche dynamique », La Revue des Sciences de Gestion ,Direction et Gestion (La RSG) 2011/5 (n° 251), France.

85- Samia Gharbi." Les PME/PMI en Algérie état des lieux", Cahiers du lab.RII. documents de travail N°238 Mars 2011,Laboratoire de recherche sur l'industrie et l'innovation, Université du Littoral Cote d'Opale, [Dunkerque](#) France.

86- Schmitt Christophe, Renouveler le regard sur l'évolution des pratiques entrepreneuriales, Presses de l'Université du Québec, Canada,2008.

87- Schmitt Christophe, Mohamed Bayad, « L'entrepreneuriat comme une activité à Projet. Intérêts, apports et pratiques », Revue internationale de psychosociologie, 2008/32 (Vol. XIV), France.

88- SI Lekhel Karim et al , "Les PME en Algérie : Etat des lieux, contraintes et perspectives" *algerian business performance review* , N° 4 2013, Université Kasdi Merbah de Ouargla.

89- Tabet Wassila Aouel-Lachachi." Réalité sur l'entrepreneuriat en Algérie". Idara , le centre de documentation et de recherches administratives, n°31, 2006, Alger.

90- Tounes Azzedine, Alain Fayolle "L'odyssée d'un concept et les multiples figures de l'entrepreneur ", La Revue des Sciences de Gestion, [en ligne], n°220-221 2006/4.

91- Vânia Maria , Jorge Nassif et all , "Understanding the Entrepreneurial Process: a dynamic approach", Rev. vol.7no.2 Curitiba Apr./June 2010, BAR-Brazilian Administration Review Brazil .

92- Verstraete Thierry, Alain Fayolle, « Paradigmes et entrepreneuriat », *Revue de l'Entrepreneuriat*, [en ligne], Académie de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation , 2005/1 (Vol. 4), France.

93- Verstraet Thierry et Bertrand Saporta."Création d'entreprise et entrepreneuriat", Collection de la recherche à la pédagogie, dirigé par Gilles Paché , les édition LADREG , France, janvier 2006.

94- Yatribi Taoufik, Said Balhadj, Un éclairage sur le processus entrepreneurial des scénarios entrepreneurs marcaïns: Une approche par la théorie d'effectuation, International journal of innovation and research , Vol.25 N°1, Marocco, Jun 2016.

الرسائل الجامعية:

95- Ait Sidhoum Houria. "Ouverture économique et dynamique entrepreneuriale: essai de modélisation déterminants territoriaux de la création d'entreprise dans la wilaya de Bejaia ", thèse de doctorat en science économique, université de Mouloud Mammeri de Tizi-ouzou , L'ALGERIE , 2010/2011.

96- Bruyat Christian. "Création d'entreprise :contributions épistémologiques et modélisation", Thèse de doctorat, Sciences de Gestion, Ecole Supérieure des Affaires, Université Pierre Mendès France (Grenoble II),France, octobre 1993.

97- Mimouni Yassine. Les stratégies de création et de développement des PME innovantes algériennes , cas des cyber parc de Sidi Abdellah - Alger, Thèse de doctorat en science option gouvernance d'entreprises ,Faculté des sciences économiques, Université Abou Bakr Belkaid–Tlemcen , 2017-2018.

98- Tounés Azzedine, "L'intention entrepreneurial", Thèse de doctorat , Institut d'administration des entreprises, Université de Rouen,2003.

أعمال ملتقيات:

99- Aydi Ghassen. «Capital social entrepreneurial, performance de l'entreprise et accès aux ressources externes», XIIème Conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique ,Tunis ,du 03 au 06 juin 2003.

100- Bureau international du travail ." Les petites et moyennes entreprises et la création d'emplois décents et productifs,Rapport IV, Conférence internationale du Travail, Genève,2015.

101- Gasse Yvon, "Les facteurs et conditions de la création et du développement d'entreprises dans les économies avancées et émergentes",Document de travail 2012-018, Pavillon Palasis-Prince, Université Laval, Québec Canada ,décembre2012.

102- Norrin Halilem, Etienne st- jean. "l'innovation au sien des PME: proposition d'un cadre conceptuel"], 5^e congrès international de l'entrepreneuriat , Sherbrouk Canada ,2007.

103- Organisation de Coopération et de Développement Économiques. "Les petites et moyennes entreprises : force locale, action mondiale"],Synthèses de l'OCDE, Paris, juin 2000.

مراسيم:

104- la république Algérienne démocratique et populaire. Loi n° 63-277 du 26 JUILLET 1963 portant cod des investissements, journal officiel du 2/8/1963.

105- journal officiel de l'UE- recommandations de la commission du 6 mai 2003 , concernant la définition des micros , petites et moyennes entreprises notifiée sou le numéro C(2003)1422, [en ligne],Loi N° 124 , du 20/05/2003.

106- Ministère de l'industrie et de mines , Direction générale de la pme. (Décret exécutif n°08-323 du 14 Chaoual 1429 correspondant au 14 octobre 2008) édition 2016.objectifs , condition de participation et questionnaire.

جراند:

107- Berkouk Safia, "Le développement de l'entrepreneuriat à l'épreuve du genre", Journal El Waten, le 23/01/2017,Algérie.

الملاحق

الملحق (1): الاستثمار.

الملحق (2): دليل المقابلة.

الملحق (1) استمارة الدراسة

جامعة أبو القاسم سعد الله - الجزائر 2

كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية

قسم علم الاجتماع

استمارة بحث لموضوع:

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والفضاء الاجتماعي المنتج لها

مشروع بحث لنيل شهادة الدكتوراه في علم الاجتماع تنظيم وعمل

أنا طالب قيد تحضير رسالة لنيل شهادة الدكتوراه في علم الاجتماع تنظيم وعمل ، ولاستكمال ذلك نرجوا منكم التعاون معنا من خلال ملئ هذه الاستمارة ، و نعدكم بان ما قدم من معلومات يبقى سريا لا يستعمل إلا لأغراض البحث العلمي لذا نرجو منكم ملئ هذه الاستمارة بكل صدق وإخلاص.

وشكرا على تفهمكم وتعاونكم.

ضع علامة (X) في الخانة المناسبة

السنة الجامعية

2016-2015

المحور الاول: البيانات الشخصية:

1- الجنس: ذكر أنثى

2- السن:.....

3- الحالة العائلية: أعزب متزوج مطلق أرمل 4- المستوى التعليمي: أمي ابتدائي متوسط ثانوي جامعي التخصص

5- تكوين مهني ومتحصل على شهادة في:.....

6- الأصل الاجتماعي ريفي حضري

المحور الثاني: الرأس مال الاجتماعي العائلي

7- المستوى التعليمي للزوج (ة) : أمي ابتدائي متوسط ثانوي جامعي

8- مهنة الزوج (ة):.....

9- هل الزوج(ة) تنتمي إلى اسرة مال وأعمال نعم لا

إذا كانت الاجابة بنعم في أي مجال ذلك.....

10- تتكون الاسرة من : الزوجة والأولاد الاب والام الزوجة والأولاد الاب والام الزوجة والأولاد والإخوة الاب والام الزوجة والأولاد والإخوة والأعمام
غير ذلك حدد.....11- المستوى التعليمي للأب: أمي ابتدائي متوسط ثانوي جامعي اذكر التخصص.....12- المستوى التعليمي للأم: أمي ابتدائي متوسط ثانوي جامعي اذكر التخصص.....

13-مهنة الاب:..... إن كان الاب متوفي أو متقاعد المهنة قبل الوفاة أو

التقاعد.....

14- مهنة الام: :..... إن كانت متوفاة أو متقاعدة المهنة قبل الوفاة أو

التقاعد.....

- 15- هل الاب مجاهد ابن شهيد ابن مجاهد
- 16- هل الام مجاهدة ابنة شهيد ابنة مجاهد
- 17- يفضل الاب توجيه الابناء نحو: الاعمال الحرة العمل المأجور
- 18- هل يتدخل الوالدان في توجيه اختصاصك و مشارك المهني نعم لا
- 19- هل يتدخل الاخوة في توجيه اختصاصك و مشارك المهني نعم لا
- 20- هل تثار المواضيع الاقتصادية والاستثمارية وتناقش داخل الاسرة نعم لا
- 21- هل تشهد الاسرة أو شهدت تجربة استثمارية نعم لا
- 22- هل تمتاز العائلة بالتضامن الاجتماعي بين افرادها نعم لا
- 23- هل تعقد العائلة اجتماعات للتباحث بين افرادها نعم لا
- اذا كانت الاجابة بنعم هل تشارك في هذه الاجتماعات نعم لا
- 24- هل للعائلة صندوق لجمع التبرعات والاشتراكات نعم لا
- اذا كانت الاجابة بنعم في ماذا يستخدم : لإغاثة فقراء العائلة تقديم قروض استثمارية
لأفراد العائلة لإحياء المناسبات مساعدة شباب العائلة على الزواج
- اخرى حدد.....
- 25- هل العائلة هي من العائلات الكبيرة الصغيرة
- 26- تتمركز العائلة أكثر في المدينة الريف
- 27- هل ينحدر من العائلة اطارات سامية في الدولة نعم لا
- 28- هل ينحدر من العائلة موظفين في المؤسسات البنكية نعم لا
- 29- هل احد افراد العائلة هو من اعيان المنطقة نعم لا
- 30- في حالة احتياجك لمبلغ مالي معين كم عدد الاشخاص داخل العائلة الذين بإمكانهم إعارتك هذا المبلغ : لا يوجد من 1-2 من 3-4 أكثر من 5
- 31- في حالة احتياجك لخدمة مهمة لدى المؤسسات الحكومية كم عدد الاشخاص داخل العائلة الذين بإمكانهم تقديم هذه الخدمة : لا يوجد من 1-2 من 3-4 أكثر من 5
- 32- هل العائلة لها علاقات مع شخصيات رفيعة المستوى نعم لا

المحور الثالث الرأسمال السياسي - المؤسساتي للمقاول :

33- هل مارست عملا و(أو) وظيفة من قبل نعم لا

إذا كان الجواب نعم ما هو هذا العمل الوظيفة.....

34- هل ما زلت على اتصال بزملاء العمل السابقين نعم لا

35- هل ما زلت على اتصال بمسؤولي العمل السابقين نعم لا

36- هل تمارس العائلة النشاط السياسي نعم لا

37- هل تهتم العائلة بالنشاط الجمعي نعم لا

38- هل أنت من المهتمين بالنشاط الجمعي و المنظمات ؟ نعم لا

39- هل أنت من المهتمين بالنشاط الحزبي سياسي ؟ نعم لا

إذا كانت الاجابة بنعم ما صفتك في هذا النشاط.....

40- هل سبق لك وان ترشحت للانتخابات المجالس برلمانية، ولائية أو البلدية نعم لا

41- هل تربطك علاقة مع شخصيات سياسية معروفة نعم لا

42- هل تهتم بنتائج اجتماعات الثلاثية (النقابة - الحكومة -أرباب العمل) نعم لا

43- هل لديك عضوية في اتحادية لأرباب العمل نعم لا

إذا كانت الاجابة بنعم ما هو الهدف المرجو من انخراطك :

- تحسين مستوى أداء المؤسسة بالمنطقة هناك الزامية في الانخراط

- الحصول على معلومات في ميدان النشاط - حماية مصالحك الشخصية

- اخرى حدد

44- هل لديك خبرة في التعاملات البنكية: قروض استثمارية ، استهلاكية ، ادخار ...

نعم لا

المحور الرابع : الرأسمال الفكري للمقاول

45- هل المؤسسة لها مخبر للبحث والتطوير نعم لا

- 46- هل تتعامل المؤسسة مع مخابر البحث والتطوير الجامعية أو الخاصة نعم لا
- 47- هل تشارك المؤسسة في المعارض الوطنية والدولية نعم لا
- 48- هل ترسل المؤسسة بعثات علمية تدريبية للخارج نعم لا
- 49- هل تستعين المؤسسة بخبراء اجانب في مجال البحث والتطوير والابتكار نعم لا
- 50- هل لديكم علاقات في مجال البحث والتطوير مع مؤسسات وطنية أو اجنبية تمارس نفس النشاط نعم لا
- 51- هل نظمت المؤسسة أو ساهمت في تنظيم تظاهرات في مجال البحث العلمي والتطوير نعم لا
- 52- هل للمؤسسة علاقة بحاملي المشاريع الجديدة والابتكارات نعم لا
- 53- إذا عرض عليك ابتكار يخدم نشاط المؤسسة هل تقبل بذلك نعم لا
- 54- هل انت على اطلاع بنشريات الوزارة الوصية في مجال الابتكار نعم لا
- 55- هل تهتم بعرض وسائل الاعلام لما توصل إليه البحث العلمي من ابتكارات في المجال الذي تنشط فيه المؤسسة نعم لا

المحور الخامس : انشاء المؤسسة

- 56- نشاط المؤسسة
- 57- تاريخ بداية فكرة انشاء المؤسسة.....
- 58- سنة التأسيس والاعتماد القانوني للمؤسسة.....
- 59- تاريخ بداية النشاط.....
- 60- عدد العمال عند الانطلاق
- عدد العمال الحالي.....
- 61- عدد افراد العائلة الذين يعملون في المؤسسة.....
- 62- من يساعدك في تسيير المؤسسة.....
- 63- رأسمال المؤسسة : ملك ملك الاسرة بالشراكة مع شخص من العائلة شراكة مع صديق غير ذلك حدد

- 64- المجال الجغرافي لنشاط المؤسسة محلي جهوي وطني
- 65- من صاحب فكرة انشاء المؤسسة : شخصي العائلة الاسرة
- صديق آخر حدد.....
- 66- مع من ناقشت فكرة انشاء المؤسسة: افراد الاسرة افراد من داخل العائلة
- الاصدقاء غير ذلك حدد.....
- 67- من اين جمعت المعلومات المتعلقة بخطوات إنشاء المؤسسة : الاتصال المباشر بالمصالح المعنية أفراد الاسرة الاعمام الاخوال اشخاص من داخل العائلة
- الاصدقاء غير ذلك حدد.....
- 68- هل وجدت صعوبة في جمع المعلومات المتعلقة بإنشاء المؤسسة نعم لا
- 69- هل واجهتك صعوبات ادارية نعم لا
- إذا كانت الاجابة بنعم كيف تجاوزت هذه الصعوبات
.....
-
- 70- هل واجهتك صعوبات في التعاملات البنكية نعم لا
- 71- هل واجهتك صعوبات في توفير تكاليف انشاء المؤسسة نعم لا
- 72- هل ساعدك افراد الاسرة في تغطية تكاليف الانشاء نعم لا
- 73- مقر المؤسسة: ملك الاسرة ملك شخصي تم كراؤه
- إعارة من احد الاصدقاء غير ذلك حدد.....
- 74- هل تجد صعوبات في الوصول إلى المادة الاولية نعم لا
- 75- هل تهتم بتصدير منتجاتكم إلى الخارج نعم لا
- 76- هل تجدون صعوبات في تسويق منتجكم نعم لا
- 77- هل شاركت المؤسسة في المسابقة الوطنية للابتكار نعم لا
- 78- هل تحوز المؤسسة على جائزة في الابتكار نعم لا
- إذا كانت الاجابة بنعم في اي مجال
- 79- هل تحوز المؤسسة على براءة اختراع نعم لا

إذا كانت الإجابة بنعم ففي مجال ماذا.....

80- هل أنت تفكر في: توسيع نشاط المؤسسة تقليص نشاط المؤسسة

في كلتي الحالتين لماذا.....

81- هل تفكر في تغيير نشاط المؤسسة نعم لا

لماذا.....

82- هل تجد المؤسسة صعوبة في تسديد ديونها نعم لا

83- هل تفكر في التوقف عن النشاط نعم لا

إذا كانت الإجابة بنعم لماذا.....

الملحق (2) : دليل المقابلة

جامعة أبو القاسم سعد الله - الجزائر 2

كلية العلوم الإنسانية و الاجتماعية

قسم علم الاجتماع

دليل مقابلة لموضوع:

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والفضاء الاجتماعي المنتج لها

لتحضير رسالة دكتوراه في علم اجتماع تنظيم و عمل

السنة الجامعية 2016/2017

البيانات الشخصية:

السن - الجنس- الحالة العائلية - المستوى التعليمي - التكوين المهني - الخبرة المهنية قبل إنشاء المؤسسة - تاريخ إنشاء المؤسسة - قطاع النشاط - عدد عمالها - مكان النشاط

المحور الأول: الرأسمال الاجتماعي للعائلي لصاحب المؤسسة

1. هل لديك معرفة كافية بتاريخ عائلتك من ناحية الأب ومن ناحية الأم وعائلة الزوجة؟ وكيف تصفها؟ وما هو رصيدها في مجال الأعمال؟ (الجد - الأب - الأعمام - الأصهار)
2. ما مكانتها الاجتماعية بين قومها؟(من ناحية الأب ومن ناحية الأم - الأصهار)
3. ما رصيدها العلائقي تجاه السلطة؟(من ناحية الأب ومن ناحية الأم - الأصهار)
4. هل يمكن أن تحدثنا عن القدر الذي تأثرت به في أعمالك من ناحية أصولك : الأب - الأم - الصهر؟ مع ذكر الجوانب التي كان لها دور بارز؟(الخبرة التنظيمية - الحرفية - التسييرية - العلاقات ...)
5. إلى أي مدى يمكن القول أن مؤسستك هي من ابتكارك الخالص وشقت طريقها كطفرة في المحيط العائلي؟
6. في رأيك هل يمكن للفرد أن يشق طريقه في مجال المقولة بدون رصيد عائلي؟ وكيف؟

المحور الثاني: الرأسمال السياسي للمؤسستاتي لصاحب المؤسسة

7. صف لي خبرتك المهنية السابقة كيف تقيمها وما مدى تأثيرها في إنشائك لمؤسستك؟
8. كيف هي علاقاتك المهنية السابقة (طبيعتها ، حجمها) ، وما دورها في انشاء مؤسستك؟
9. ما رصيد علاقاتك الاجتماعية وخبرتك في التعامل مع المؤسسات الادارية ، البنوك ، الجماعات المحلية ، وكيف استثمرتها في إنشاء مؤسستك؟
10. ما مستوى مشاركتك السياسية (عمل منظماتي ، انخراط حزبي ، تنشيط حملات انتخابية ، الترشح ضمن القوائم الانتخابية ...) ، والهدف وراء هذا النشاط ، وعلاقته بإنشاء مؤسستك؟
11. حسب تجربتك هل يمكن إنشاء مؤسسة في الجزائر دون الرجوع إلى الرصيد السياسي و المؤسستاتي؟

المحور الثالث: الرأس مال الفكري لصاحب المؤسسة

12. كيف كان مشوارك الدراسي التعليمي؟ و كيف كان تأثيره في انشاء مؤسستك؟
13. كيف هي اهتماماتك و اطلاعاتك العلمية في مجال الابتكار و الابداع الصناعي وما مدى انعكاسها على مسار مؤسستك؟
14. كيف علاقتك بمؤسسات البحث العلمي (المخابر ، الجامعات ، مؤسسات البحث والتطوير ...) ، وكيف استفدت من هذه العلاقة في انشاء مؤسستك؟
15. في رأيك هل يمكن الاستغناء عن الرصيد الفكري العلمي في انشاء المؤسسة في الجزائر؟ كيف ذلك؟
- هل لديك اضافات اخرى حول الموضوع ترى أنها مهمة