



المؤسسات الناشئة في الجزائر

من الفكرة إلى اختيار الشكل القانوني وإعداد مشروع قابل للانطلاق

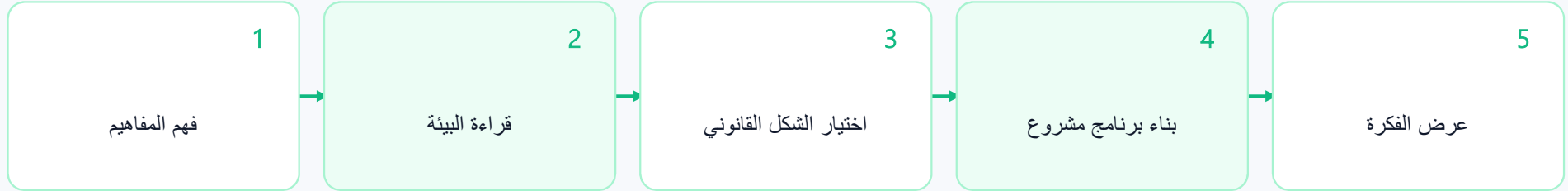


مقياس المشروع المهني والشخصي

أهداف العرض

ما الذي ينبغي أن يخرج به الطالب بعد هذا العرض؟

مفهوم المؤسسة والمؤسسة الناشئة، وتمييزها عن المشاريع المصغرة، ثم تحويل الفكرة إلى خطة إنشاء أولية.



يعتمد العرض على الوثيقة المرفقة الخاصة بالمؤسسات الناشئة في الجزائر، مع تنظيمها في مسار تعليمي مبسط.

السياق العام في الجزائر

منظومة ريادة الأعمال أصبحت جزءا من مسار تنويع الاقتصاد الوطني



25k

زائر في الطبعة
المذكورة من
المؤتمر

35+

وفود وزارية في المؤتمر
الإفريقي حسب الوثيقة

2020

انطلاق قرارات وأجهزة كبرى
لتشجيع المؤسسات الناشئة

- توجه نحو الاقتصاد الرقمي والتكنولوجي
- ربط المؤسسات الناشئة بالجامعات ومراكز البحث
- دعم التمويل والمرافقة عبر آليات متخصصة
- تشجيع الشباب خريجي الجامعات على خلق مؤسسات مبتكرة

ما هي المؤسسة؟

نقطة البداية قبل الحديث عن المؤسسة الناشئة

المؤسسة منظمة أو وحدة تُنشأ لإنتاج أو تقديم سلع وخدمات لفائدة عملاء أو مستخدمين



تلبية حاجات العملاء وتحقيق هدف محدد، قد يكون تجاريا أو اجتماعيا أو تعليميا أو وظيفيا: الغاية الأساسية

تصنيف المؤسسات حسب الحجم

مصغرة، صغيرة، متوسطة: وفق التصنيف الوارد في الوثيقة

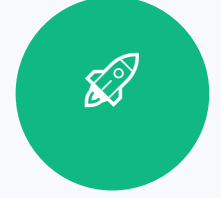
النوع	عدد المستخدمين	الميزانية/رقم الأعمال
مؤسسة مصغرة	أشخاص 9 إلى 1 من	ملايين دج 10 مليون دج، وميزانية لا تتعدى 20 رقم أعمال لا يتعدى
مؤسسة صغيرة	شخصاً 49 إلى 10 من	مليون دج 100 مليون دج، وميزانية لا تتعدى 200 رقم أعمال لا يتعدى
مؤسسة متوسطة	شخصاً 250 إلى 50 من	مليون دج 500 و 100 مليار دج، وميزانية بين 2 مليون دج و 200 رقم أعمال بين

هذا التصنيف يساعد صاحب المشروع على فهم الالتزامات والتنظيم والتمويل والحجم المتوقع للنشاط.

ما هي المؤسسة الناشئة؟

.الفارق الجوهرى هو الابتكار وقابلية النمو. ليست كل مؤسسة صغيرة مؤسسة ناشئة

مؤسسة مبتكرة حديثة التأسيس، تبحث عن نموذج أعمال قابل للتوسع والنمو السريع رغم ارتفاع درجة المخاطرة.



- تقدم منتجاً أو خدمة جديدة أو نموذج أعمال مختلفاً
- تعمل غالباً في سوق متغير أو جديد يصعب تقدير مخاطره بدقة
- تركز على الوصول إلى الربحية طويلة المدى وزيادة الإيرادات
- تستهدف النمو السريع وليس مجرد الاستمرار المحلي المحدود

المؤسسة الناشئة والمشروع المصغر

التوسع مقابل الاستقرار المحلي: اختلافان في المنطق

المشروع المصغر

- نشاط محلي أو جهوي
- حجم محدود للموظفين
- تمويل ذاتي أو قروض صغيرة
- مخاطرة أقل ونمو تدريجي

المؤسسة الناشئة

- ابتكار ونمو سريع
- قابلية للتوسع
- بحث عن تمويل خارجي
- مخاطرة مرتفعة

محاور المقارنة الأساسية

خمس أسئلة تميز المؤسسة الناشئة عن المشروع المصغر

إمكانات النمو

الناشئة تستهدف التوسع السريع، والمصغرة غالباً تنمو تدريجياً

التمويل

الناشئة تحتاج رأسمال أكبر، والمصغرة تعتمد غالباً على موارد محدودة

الابتكار

الناشئة تركز على عرض قيمة جديد أو نموذج أعمال جديد

المخاطر

مخاطر الناشئة أعلى بسبب عدم اليقين والمثاقفة

قابلية التوسع

الناشئة تبني نشاطاً قابلاً للتكرار والنمو خارج السوق المحلي

اختيار المسار لا يكون بالاسم فقط، بل حسب طبيعة السوق، مستوى الابتكار، وحجم النمو المتوقع: الخلاصة

منظومة الدعم والمرافقة في الجزائر

آليات مؤسسية ومالية وتكوينية لدعم الابتكار

1 وزارة متخصصة

قيادة سياسات الابتكار والمنظومة المقاولاتية

2 لجنة وسم

تحديد وتصديق المؤسسات المبتكرة ذات إمكانات النمو

3 صندوق وطني

دعم تمويل المؤسسات الفتية وسد فجوة رأسمال المخاطر

4 أجيريا فنتور

تدريب، تكوين، ومرافقة في مرحلة الانطلاق



والحاضنات «مؤسسة ناشئة» وسم

الوسم ليس مجرد لقب، بل مدخل إلى المرافقة والتحفيزات



- الوسم يثبت الطابع المبتكر وإمكانات النمو العالية للمؤسسة
- الحاضنات تساعد على اختبار الفكرة وصياغة النموذج التجاري
- المرافقة تقلل الأخطاء في التمويل، التسويق، والتأسيس القانوني
- التحفيزات الجبذية والآليات التمويلية تجعل الانطلاق أقل كلفة وأكثر تنظيماً

الأشكال القانونية للمؤسسة

اختيار الشكل القانوني يحدد المسؤولية، رأس المال، وطريقة التسيير.

إجراءات بسيطة، مناسب للأششطة المتواضعة، لكن الديون قد تمتد للممتلكات الشخصية

شخص طبيعي

شركة ذات شخص وحيد ومسؤولية محدودة في حدود الحصص

EURL

شريكا، مسؤولية الشركاء محدودة بمساهماتهم 50 إلى 2 من

SARL

شركة مساهمة، منسوبة للمشروع الكبرى ورأس المال المرتفع

SPA

شركات تضامن أو توصية، تتلّف حسب مسؤولية الشركاء وطبيعة رأس المال

أشكال أخرى

كلما كبر المشروع وزاد الشركاء والتمويل، زادت أهمية الفصل بين ذمة المؤسسة والذمة الشخصية: قاعدة عملية

الخطوات الرئيسية لإنشاء مؤسسة

مسار منظم لا قرار عشوائي: من الفكرة إلى الانطلاق



قبل التأسيس

دراسة السوق، تحديد العملاء، تحليل المنافسين

أثناء التأسيس

اختيار الشكل القانوني، التسجيل، فتح الحسابات

بعد الانطلاق

التسويق، قياس المبيعات، تحسين المنتج

دراسة سوق، مخطط تمويل، نظام أساسي، خطة تسويق، وبرنامج تنفيذ: كل خطوة تنتج وثيقة أو قرارا

إعداد مشروع مؤسسة: تطبيق بيداغوجي

نموذج واجب موجه للطلبة المقبلين على التخرج

أكثر مؤسسة ترغب في إنشائها، ثم قدم برنامجا مختصرا يوضح كيف تنتقل من الفكرة إلى التأسيس.

اسم المؤسسة ومجال النشاط	فكرة المشروع وسبب الاختيار	الفئة المستهدفة
دراسة السوق والمنافسين	الموارد البشرية والمالية	الشكل القانوني المناسب
مصادر التمويل	خطة التسويق	الصعوبات والحلول

الهدف ليس وصف الفكرة فقط، بل بناء مسار تنفيذي قابل للتقييم

الصعوبات المتوقعة والحلول العملية

المقاوم الناجح لا يتجاهل المخاطر؛ بل يحولها إلى قرارات مبكرة

ميزانية أولية، بحث عن حاضنة، تمويل مرحلي	→	ضعف التمويل
اختيار سريع للطلب ومقابلات مع العملاء	→	غموض السوق
استشارة مبكرة واختيار شكل قانوني مناسب	→	نقص الخبرة القانونية
عرض قيمة واضح وتموقع مختلف	→	المنافسة
هوية رقمية وقنوات تواصل منخفضة التكلفة	→	ضعف التسويق

الحل الجيد هو الذي يمكن تطبيقه بموارد محدودة وفي زمن قصير: المعيار العملي

خلاصة العرض

المؤسسة الناشئة مشروع مبتكر، عالي النمو، يحتاج إلى دراسة سوق، نموذج أعمال واضح، اختيار قانوني مناسب، ومرافقة ذكية.

- ابدأ بالمشكلة لا بالمنتج فقط.
- اختبر السوق قبل الاستثمار الكبير.
- اختر الشكل القانوني حسب المسؤولية والشركاء والتمويل.
- حوّل الفكرة إلى برنامج عمل قابل للقياس.

شكرا لحسن المتابعة