

المؤسسات الناشئة وتحدياتها في الجزائر

Startup and their challenges in Algeria

د.بن سفيان الزهراء¹، ط.د العوطي حسين نصر الدين²BENSEFIANE Zohra¹, LAOUTI Hocine Nasreddine²¹ مخبر الدراسات الاقتصادية والتنمية المحلية بالجنوب الغربي، zbensefiane.zohra@univ-bechar.dz² مخبر إدارة الناس والمنظمات laouti.houcine@univ-bechar.dz

تاريخ الاستلام: 2020/12/28 تاريخ القبول: 2021/01/01 تاريخ النشر: 2021/01/31

ملخص:

تهدف الدراسة إلى إبراز أهم التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة عموماً وفي الجزائر على وجه الخصوص. حيث تم اعتماد المنهج الوصفي لإحاطة بالخلفية النظرية للمقاولاتية والمؤسسات. والدراسة التطبيقية عنيت بتحديد أبرز التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة في الجزائر لترقية وتعزيز المقاولاتية. وخلصت الدراسة إلى أن المؤسسات الناشئة تتسم بجملة من الخصائص والمعايير تميزها عن باقي المؤسسات الكلاسيكية؛ إضافة إلى تعدد العراقيل والصعوبات التي تواجهها في سبيل ضمان استدامتها وتعزيزها للمقاولاتية. مما تتطلب منها التصدي لجملة من التحديات في كافة الأصعدة الاجتماعية والتنظيمية والمالية والتكنولوجية وكذا التحديات المتعلقة بالموارد البشرية والثقافة والوعي السائد في المجتمع ولدى أصحاب المصالح على نحو خاص.

الكلمات المفتاحية: تحديات، خصائص ومعايير، مدارس المقاولاتية، مقاولاتية، مؤسسة ناشئة.

تصنيفات JEL : M13.

Abstract:

The study aims to highlight the most important challenges facing startups in general and in Algeria in particular. Where the descriptive approach was adopted to surround the theoretical background of the enterprenariat and startups. The applied study was concerned with identifying the most

prominent challenges that startups face in Algeria to promote and enhance entrepreneurship.

The study concluded that the start-up are characterized by a set of characteristics and criteria that distinguish them from the rest of the classical enterprises, including small and medium enterprises. In addition to the multiplicity of obstacles and difficulties it faces in order to ensure its sustainability and enhancement of enterprise, which requires it to address a number of challenges in all social, organizational, financial and technological levels, as well as challenges related to human resources, culture and awareness prevailing in society and among stakeholders in particular.

Key words: Challenges, Characteristics and standards, Entrepreneurial schools, Entrepreneurship, Start-up.

JEL Classification Codes: M13.

المؤلف المرسل: بن سفيان الزهراء، bensefiane.zohra@univ-bechar.dz

1. مقدمة:

إن مفهوم المقاوالتية (ريادة الأعمال) ورغم تبنيه من طرف الدول المتطورة منذ سنين مضت، إلا أنه لم يلقى رواجاً في البيئة الجزائرية إلا مؤخراً، وهذا قد يعود إلى عدة اعتبارات تتعلق بطبيعة الاقتصاد الجزائري، إضافة إلى التوجه العام للدولة نحو الاعتماد على مداخل صادرات المحروقات بالدرجة الأولى. غير أن الأزمة الدولية لسوق النفط والذي شهدت أسعاره انخفاض كبير وعدم استقرار في غالب الأحيان، كان له التأثير الكبير على ميزانية الدولة وبالتالي توجهها، حيث رأت أنه لا سبيل إلا تطوير البنية الاقتصادية وبناء شبكة اقتصادية وطنية قوية تركز على المؤسسات الناشئة المبدعة تأخذ على عاتقها إنتاج المنتجات وتقديم الخدمات؛ إلى هنا بدأت القوانين والتشريعات تصب في صالح ريادة الأعمال وأبرز مظاهرها (المؤسسات الناشئة)، عبر إنشاء كل ما يمكن أن يسهم في تحقيق هذه الشبكة الهامة وبفعالية وكفاءة من حاضنات أعمال، صناديق تمويل، حظائر تكنولوجية، إلى غاية إنشاء وزارة خاصة تسمى بوزارة المؤسسات الصغيرة والناشئة واقتصاد المعرفة، والتي تعكف على إحداث إطار قانوني وتنظيمي ووظيفي للمؤسسات الناشئة، من خلال وضع خارطة طريق لدعم وتمويل هذا النوع من المؤسسات وتمكينها من

لعب دور هام في الاقتصاد الوطني، هذه الوزارة ينتظرها مسار تملؤه الصعاب والعديد من المشاكل لتحقيق الأهداف والبرامج المسندة إليها، والمؤسسات الناشئة ليست بمنأى عن هذه الصعاب والمشاكل والتحديات وهو ما يمثل جوهر هذه الدراسة.

على ضوء ما سبق تتجلى معالم إشكالية هذه الورقة البحثية المتمحورة حول السؤال التالي: ما هي

أبرز التحديات التي تواجهها المؤسسات في الجزائر؟

ولالإجابة على الإشكالية المطروحة بنيت الدراسة على فرضية أساسية مفادها أن: **المؤسسات**

الناشئة تواجه تحديات متنوعة شأنها شأن كافة المؤسسات الاقتصادية.

ويكمن هدف من الدراسة في سعيها لتقديم حوصلة لأبرز التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة في تعزيزها للمقاولاتية في الجزائر بناء على تشخيص نظري وعملي للموضوع مع تحديد ماهية المؤسسة الناشئة وخصائصها ومعايير تصنيفها. ولبلوغ ذلك الهدف المنشود اعتمدت الدراسة على المنهج الوصفي من خلال الإحاطة النظرية للمؤسسات الناشئة وموضعها ضمن التيارات الفكرية للمقاولاتية؛ وتشخيص لأهم التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة في الجزائر. وبناء عليه هيكلت الدراسة على محورين أساسيين عني الأول بالمرجعية النظرية للمقاولاتية والمؤسسات الناشئة وخصص الثاني للدراسة التطبيقية المحددة لأبرز التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر.

2. المرجعية النظرية للمقاولاتية والمؤسسات الناشئة:

يهتم هذا المحور بإعطاء خلفية نظرية للمقاولاتية التي تتجسد في أشكال عدة وتأطرها مدارس رائدة منها ما يركز بل ويحصرها في المؤسسات الجديدة التي أصبحت تعرف جلها بالمؤسسات الناشئة؛ ليتم التعمق في ماهية المؤسسات الناشئة من حيث المفهوم والمعايير المحددة لها والخصائص المميزة لها عن باقي أنواع المؤسسات، فضلا على التعرّيج على دورة حياتها التي من خلالها تتجلى التحديات.

1.2 مدخل إلى المقاولاتية: "What are we talking when we talk about"

entrepreneurship" مقولة شهيرة لـ William Gartner من رواد المقاولاتية والمؤسس لأحد أبرز مدارسها؛ وفعلا يصعب تحديد ملامح المقاولاتية سواء من حيث المفهوم أو المسار أو العوامل المؤثرة...

بحكم أنها ظاهرة إنسانية متعددة الأبعاد ومتشعبة الأهداف والمسارات. ففي هذا السياق يرى Arthur H. Cole أن تشخيص المقاوالاتية يتم وفقا لثلاث ميادين تتمثل في دراسة بنية المقاوالاتية، ودراسة المحفزات المقاوالاتية، ودراسة سيرورة التغيير المقاوالاتي.

وعليه سيتم خلال هذا المحور التعريف بالمقاوالاتية وفقا لدراسات مرجعية أصلية؛ ثم تقديم لمدارسها مع التركيز على إبراز علاقة المؤسسات الناشئة بها.

1.1.2 مفهوم المقاوالاتية (ريادة الأعمال): سبق وأشرنا إلى إشكالية تحديد المقاوالاتية بصفتها ظاهرة معقدة تتداخل فيها المتغيرات؛ فعلى رأي Low & Macmillan (1988) لا يمكن أن تفسر المقاوالاتية من وجهة نظر واحدة بل يجب دراستها من وجهات نظر مختلفة (Robert & Peters, 1989, p. 7).
وفعلا يصعب ضبط مفهوما لها فعلى سبيل الذكر أحصى Gartner (1990) أربعاً وأربعين تعريفاً لها وبعده بسبع سنوات حصر Filion خمس وعشرين موضوعاً أساسياً لدراسة ظاهرة المقاوالاتية (بن سفيان، 2019-2020). ومن ذلك المنطلق تعرف وفقاً لـ MAUSS Marcel على أنها "الفعل الذي يقوم به المقاول والذي ينفذ في سياقات مختلفة وبأشكال متنوعة، فيمكن أن يكون عبارة عن إنشاء مؤسسة جديدة بشكل قانوني، كما يمكن أن يكون عبارة عن تطوير مؤسسة قائمة بذاتها... إذ أنه عمل اجتماعي بحت" (عوادي، 06-07 ديسمبر 2017، صفحة 7). وبخصوص ذلك الفعل يؤكد Drucker على أنه "فعل الإبداع الذي يتضمن النظر للتغيير على أنه فرصة لإعطاء الموارد المتاحة حالياً القدرة على خلق قيمة جديدة" (SARIMAH & ABDUL, 2010, p. 9). تلك القيمة التي تخلق في إطار "سيرورة تهدف إلى إنتاج منتج جديد ذو قيمة، ويتطلب تحمل مخاطر (مالية، نفسية، اجتماعية) مقابل الحصول على إشباع مادي ومعنوي" حسب (Robert & Peters, 1989, p. 7). تلك السيرورة مرهونة "بقدرته الأفراد (المقاولون) على اكتشاف الفرص المتاحة واستغلالها" ذلك ما يؤكد عليه كل من Haward Stevenson (بن سفيان و سيرات، المقاول والمؤسسة الصغيرة والمتوسطة: رابطة أزلية محفوفة بالتحديات- حالة مقاولي ولاية بشار، 11 أبريل 2016).

كل التعاريف السابقة التي تحمل جوهر المقاولاتية سواء من حيث إنشاء المؤسسات وخلق القيم واقتناص الفرص لن تتم إلا بفضل العون المحوري المحرك ألا وهو المقاول؛ لذلك نجد أن من ضمن الأعمال الأصلية من يهمن المقاولاتية بالمقاول؛ وعلى سبيل الذكر لا الحصر تعريف Filion الذي يرى أن المقاولاتية تتمثل في "المقاول وعملياته وتطبيقاته وأنشطته وكذا خصائصه والآثار الاقتصادية والاجتماعية لسلوكياته... فضلا عن دراسة أساليب دفع ودعم وحماية النشاط المقاولاتي" (FAYOLLE, Le métier de créateur d'entreprise, 2003, p. 17). وفي السياق ذاته صرح كل من Julien & Marchesnay على أن "الحديث عن المقاولاتية يتطلب الأخذ في مواضيع المقاول والروح المقاولاتية وإنشاء المؤسسات". وعليه وبناء على مجموعة التعاريف المذكورة سلفا يتضح أن المقاولاتية نشاط غايته خلق القيم، يتسم بالإبداع وحب التغيير، ويتطلب تحمل المخاطرة، ويبنى على اقتناص الفرص واستغلالها، ويتجسد في إطار خلق وإنشاء المؤسسات، ودالوبه المحرك هو المقاول وما يتمتع به من خصائص وكفاءات.

2.1.2 المدارس المحددة لمفهوم المقاولاتية: مفهوم المقاولاتية مبني على مصطلحات مفتاحية (نشاط أوسيرورة، خلق القيم، الإبداع والتغيير، المخاطرة، اقتناص الفرص، إنشاء المؤسسات، المقاول وكفاءاته)، وهي على ارتباط بالتيارات والمدارس المساهمة في تحديد ماهية المقاولاتية؛ والتي صنفها الأدبيات النظرية والمرجعية للمقاولاتية ضمن ثلاث مدارس وتمثلت في:

أولاً- مدرسة إنشاء مؤسسة جديدة: رائدها Gartner الذي يؤكد على أن المقاولاتية تكمن في إنشاء مؤسسات جديدة، وتشخيصها يتطلب دراسة الأنشطة التي تمكن الفرد (المقاول) من إنشاء مؤسسة جديدة؛ وقدم نموذجا للمقاولاتية قائم على أربع أبعاد وهي الفرد (أي المقاول)، المحيط، إنشاء المؤسسات، سير العملية (FAYOLLE, Introduction à l'Entrepreneuriat, 2005, p. 14). حيث أن بُعد إنشاء المؤسسات يتضمن أنشطة مترابطة تتمثل في (البحث عن الفرصة المناسبة، جمع الموارد، تصميم المنتج، إنتاج المنتج، تحمل المسؤولية أمام الدولة والمجتمع) (الجودي، 2015، الصفحات 15-16). فبتكيز Gartner على قضايا نشأة وظهور المؤسسة وكيفية تحولها من مجرد فكرة إلى مشروع فعلي يكون قد

صنف المقاولاتية ضمن الظواهر التنظيمية. وأصر على أن دراسة المقاولاتية أساسها ومنطلقها ما يفعله المقاولون وليس ما هم عليه (Verstraete & Fayolle, 2005, p. 37).

ثانيا- مدرسة اكتشاف الفرص واستغلالها: بريادة Venkatarman & Shane اللذان ركزا على جوهر العملية المقاولاتية والمتمثل في الفرص؛ فسيرورتها قائمة على الأنشطة المتعلقة اكتشاف الفرص ودراسة مصادرها وتثمينها واستغلالها، إضافة إلى دراسة المقاولين (Shane & Venktaraman, 2000, pp. 117-226). ويرى Casson أن الفرص هي التي تسمح بإنتاج منتوجات جديدة وكذا المواد وتثمينها من خلال إنشاء مؤسسته (Messeghem, 25-27 octobre 2006, p. 5).

ثالثا- مدرسة الثنائية (مقاول، قيمة): رائدها Bruyat الذي استند على مبدأ ديناميكية التغيير Morin ليؤكد أن المقاولاتية تنشأ في إطار العلاقة التبادلية بين المتلازمة (مقاول، خلق القيمة)؛ حيث تمثل القيمة النتائج المالية والتقنية والشخصية... فالمقاول شرط أساسي لعملية خلق أو استحداث القيم من خلال المؤسسة والتي تحتل مكانة هامة في حياته فيتقيد بها (BRUYAT, 1993, p. 46).

المدارس المؤطرة لماهية المقاولاتية قد تحقق بعض التكامل فيما بينها إن لم تحصر المقاولاتية في إنشاء المؤسسات الجديدة؛ والتي للوهلة الأولى تصنف المؤسسات الناشئة ضمنها لكنها لا تحصر فيها؛ بحكم أن المؤسسات الناشئة هي الأخرى تقوم على اقتناص الفرص واستغلالها، وفي إطار ديناميكية التغيير ومتطلباته تتولد تلك التوأمة بين المقاول والقيم التي ينشئها من خلال مؤسسته الخاصة. ولذلك سيتم التعمق في ماهية المؤسسات الناشئة وخصائصها.

2.2 ماهية المؤسسات الناشئة: إن فهم ماهية المؤسسات الناشئة والخصائص التي تميزها عن غيرها من المؤسسات أصبح من الأهمية بما كان، وذلك لتمكين الدول والحاضنات والمؤسسات التمويلية والأفراد المستثمرين المهتمين بهذا النوع من المؤسسات من تحديدها وتمييزها عن غيرها، من أجل أن تستفيد المؤسسات الناشئة من البرامج والقوانين والإجراءات المسطرة لمساعدتها ودعمها ومرافقتها في شتى الجوانب إلى غاية تمكينها من الاعتماد على مصادرها خاصة ما تعلق بالجانب البشري من مهارات وكفاءات والجانب المادي ما تعلق بالتكنولوجيا المستخدمة والتمويل لتحقيق النمو والاستمرار.

1.2.2 مفهوم المؤسسات الناشئة: يشهد مصطلح المؤسسات الناشئة جدلاً واسعاً في تعريفه وضبط مفهومه، نظراً لصعوبة تحديد الخصائص التي تميز المؤسسة الناشئة عن غيرها في مختلف البيئات والمجالات، وعليه قبل الأخذ في خصائصها ومراحلها سيتم تقديم أبرز المفاهيم بشأنها. ففي السنوات الأخيرة، أصبح مفهوم Startup جزءاً أساسياً من مصطلحات الأعمال خاصة بما يتماشى مع النجاح الكبير للمؤسسات الناشئة، على الرغم من أنه كان موجوداً منذ سنوات عديدة لإبراز دور المقاولاتية (Roshanzamir & Shajari, Summer-Autumn 2019, p. 5). علماً أن لفظ Startup كلمة إنجليزية من أصل أمريكي؛ تتكون من كلمتين Start والتي تعني ابدأ، وكلمة Up والتي تعني الصعود أو الارتفاع.

وفي الكتاب الشهير "The Lean Startup" لـ Eric Reyes عرفها بكونها "كيان بشري صممت لخلق منتج جديد أو خدمة جديدة في ظل حالة عدم تأكد شديدة" (Ries, 2011, p. 37). مشيراً إلى أن مفهوم المؤسسة الناشئة يحمل كلمات مفتاحية هي (مؤسسة، منتج و/أو خدمة جديدة، الإبداع، السياق المحدث للإبداع). وفي شرحه للمفهوم بدأ Reyes مستغرباً عن كيفية اعتبارها مؤسسة رغم أن هاته الأخيرة تدل على البيروقراطية، والعملية، بل وحتى إلى الخمول؛ رغم أن هناك مؤسسات ناشئة ناجحة مليئة بالأنشطة المرتبطة بالمؤسسة كبناء (توظيف، إبداع، تنسيق، ثقافة) تصبوا لتحقيق نتائج. ونوه على إغفال حقيقة أن المؤسسات الناشئة لا تدور حول منتج أو خدمة ما، أو طفرة تكنولوجية، أو حتى فكرة عبقرية فهي أكبر من مجموع أجزائها لكونها بالفعل كيان بشري يكرس نفسه للكشف عن مصدر جديد للقيمة بالنسبة للزبائن وتعنى بتأثير المنتج عليهم؛ وعليه يرى أن أي شيء قد يتمتع به الزبائن نتيجة لتفاعلهم مع مؤسسة ما لا بد وأن يعتبر جزءاً من منتجها. ويفضل اعتماد تعريف أوسع للمنتج يشمل أي مصدر قيمة للأشخاص الذين يصبحون زبائن. كما أصر على أن تفهم كلمة الإبداع على نطاق واسع وحذر من مخادع اللفظ وحصره؛ فالمؤسسات الناشئة تستخدم العديد من أشكال الإبداع (اكتشافات علمية جديدة، إعادة استخدام التكنولوجيا الحالية بشكل جديد، ابتكار نموذج عمل جديد يفتح المجال أمام قيمة كانت مخفية، أو ببساطة جلب منتج أو خدمة إلى موقع جديد أو مجموعة من الزبائن الذين لم يلبى طلبهم بالقدر الكافي من قبل...)، فالإبداع يشكل صميم نجاح المؤسسة في كل

الحالات. أما فيما يتعلق بالسياق الذي يحدث فيه الإبداع والذي يخص به المؤسسات الناشئة دوناً عن غيرها من المؤسسات الكبيرة والصغيرة، لأن المؤسسات الناشئة مصممة لمواجهة المواقف التي تتسم بعدم اليقين الشديد. ففتح مؤسسة جديدة مطابقة لمؤسسة قائمة بالفعل من نموذج الأعمال، وصولاً إلى التسعير، الزبون المستهدف، وإلى المنتج، يمكن أن يكون استثماراً اقتصادياً جذاباً، لكن لا يمكن اعتبارها مؤسسة ناشئة لأن نجاحها يعتمد فقط على التنفيذ إلى الحد الذي يجعل من الممكن نمذجة هذا النجاح بدقة عالية (Ries, 2011, pp. 37-38). تدعو هاته الجزئية للإشارة إلى مفهوم المؤسسة الناشئة توصف من خلاله على أنها مؤسسة إبداعية شابة مع إمكانيات قوية للتطوير والابتكار، مما يتطلب تمويل كبير من أجل ضمان نموها السريع (TEKFI, 2015, p. 29).

دراسات جديدة تستعمل لفظ المؤسسات الشبابية للدلالة على المؤسسات الناشئة فتعتبر هاته الأخيرة "مؤسسة شابة يمكن أن تكون مشروع ريادي أو عمل تجاري جديد، شراكة أو منظمة تجارية مؤقتة مصممة للبحث عن نموذج أعمال قابل للتكرار وقابل للتطوير" (Rawat & others, 2016, p. 6). ونشير كذلك إلى أن المؤسسات الناشئة رهن بتبني نموذج الأعمال (على عكس المؤسسات الكلاسيكية المعتمدة على مخطط الأعمال)؛ وعرفت في إطار ذلك على أنها "عبارة عن مؤسسة مؤقتة تبحث عن نموذج أعمال قابل للتطوير وقابل للتكرار ومريح" (STEVE & BOB, p. 16). هناك تعريفات متعددة تحدد ماهية المؤسسات الناشئة من خلال جملة من المعايير وعلى رأسها الجمعية الألمانية للمؤسسات الناشئة؛ وتمثل تلك المعايير في كونها (شركة شابة عمرها أقل من 10 سنوات، لها نموذج عمل مبتكر و/أو تنشر تقنيات مبتكرة، نموًا كبيرًا سواء في عدد الموظفين أو في معدل دورانهم) وحسب الجمعية الألمانية للمؤسسات الناشئة يجب أن تفي المؤسسة بالمعيار الأول وواحد من المعيارين الآخرين حتى تصبح مؤهلة كمؤسسة ناشئة. وتؤكد على حقيقة أن المؤسسات الناشئة ليست مجرد مؤسسات شابة وأن مقاوليها يختلفون عن أصحاب المؤسسات الصغيرة. وذلك لأن مقاولوها لا يهدفون إلى توليد دخل ثابت وإنما يهدفون للمساهمة في تغيير الصناعة من خلال الابتكار (فالابتكار سبب اختيار حد العشر سنوات لتضمين احتمالية خروج رأس المال المخاطر والذي يحدث في المتوسط بعد 6 إلى 10 سنوات). (Ripsas & others, 2018, p. 266).

بشكل مجمل تعرف المؤسسة الناشئة بأنها مؤسسة حديثة النشأة لم يتزوج عمرها عقد من الزمن تحقق وثيرة نمو متزايدة ومتسارعة تتسم بدرجة عالية من الإبداع والابتكار لها القدرة على حل مشاكل السوق وتلبية الطلب وخلق القيم وتوزيعها مما يشكل لها ارتباطا خاصا بزبائننا ويحدد نموذجا خاصا لأعمالها.

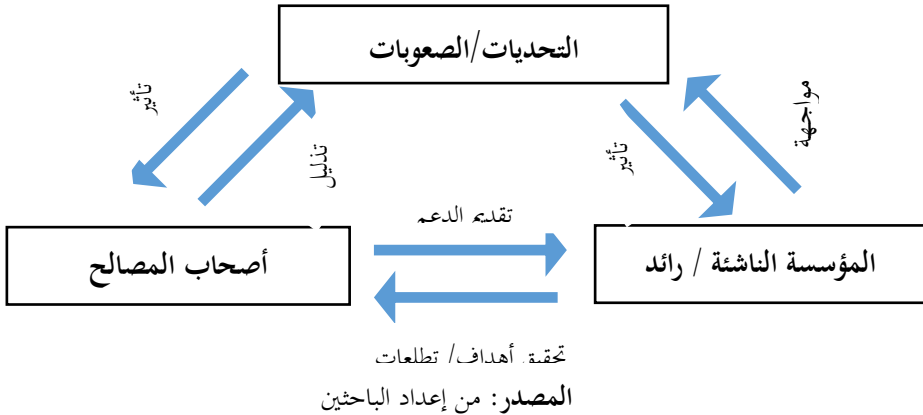
2.2.2 خصائص المؤسسات الناشئة: بنيت جل المفاهيم السابقة للمؤسسات الناشئة على خصائص ومعايير تميزها عن غيرها من المؤسسات، وغاية في الإلمام بماهيتها سيخصص هذا العنصر لتوضيح تلك الخصائص وشرحها بنوع من الاستفاضة. فالدراسات تشير إلى أبرز تلك الخصائص والمتمثلة في (GIARDINO, 2014, p. 29):

- أ. حداثة التأسيس: فهي مؤسسة تم إنشاؤها مؤخرا؛
- ب. عدم اليقين: تتعامل المؤسسة الناشئة مع نظام بيئي غير مؤكد إلى حد كبير في ظل وجهات نظر مختلفة (السوق، ميزات المنتج، المنافسة، الأفراد، والتمويل...)
- ت. التطور السريع: تهدف المؤسسات الناشئة الناجحة إلى النمو والتوسع بسرعة؛
- ث. غير مستدامة ذاتياً: خاصة في المرحلة المبكرة، تحتاج المؤسسات الناشئة إلى تمويل خارجي لدعم أنشطتها (رأس المال المخاطر، ملائكة الاستثمار، الأموال الشخصية وما إلى ذلك)؛
- ج. السعي إلى اكتشاف نموذج الأعمال: فعلى عكس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تدير نموذج أعمال قائم بالفعل، من خلال معرفة منتجاتها وزبائنها ومورديها، فإن المؤسسة الناشئة تسعى إلى اكتشاف نموذج أعمالها (TEKFI, 2015, p. 29).

علما أن المؤسسة الناشئة تمر خلال دورة حياتها بتقلبات وتطورات عديدة تُظهر اختلافها عن باقي المؤسسات حسب ما أكده Paul Graham (صاحب أشهر حاضنة أعمال للمؤسسات الناشئة) وأطلق عليه إسم منحني السعادة الذي يتشكل من مراحل تتمثل في مرحلة "قبل انطلاق المؤسسة الناشئة" ثم مرحلة "الإنطلاق"، تليها مرحلة "النمو المبكر"، لتدخل بعدها المؤسسة في مرحلة "الانزلاق في الوادي"، وإن استطاعت "تسلق المنحدر" تبدأ الدخول في مرحلة "النمو المرتفع". وما يمكن استخلاصه من دورة

حياة المؤسسة الناشئة هو أنها تواجه خلالها عراقيل ومشاكل مختلفة ومتنوعة المصادر، تمثل تحديات لها تختلف طبيعتها وحدتها حسب البيئة التي تنافس فيها بمختلف مكوناتها الاقتصادية، والاجتماعية، والقانونية، والبيئية، والثقافية. وحتى تفي الدراسة بهدف إلقاء الضوء وعرض مختلف التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة ورواد الأعمال على حد سواء في بيئة الأعمال الجزائرية، سيتم في الجزء الموالي طرح هذه التحديات والتي ستحقق هدف ثلاثي، يتمثل الأول في توفير نظرة أكثر وضوحا وشمولا للمؤسسات الناشئة القائمة بالفعل، ولتوعية أصحابها للتغلب عليها وتجاوزها. أما الهدف الثاني، فيتمثل في تقديم نظرة سابقة واستشرافية لهذه التحديات بالنسبة للمقاولين الذين ينوون إطلاق مؤسساتهم الخاصة مستقبلا، حتى يتم الاستعداد لها بشكل أفضل، وتفادي ما أمكن منها. آخر هدف، هو توضيح المشاكل التي تعترض نجاح المؤسسات الناشئة وروادها لأصحاب المصالح المعنيين كالمستثمرين وحاضنات الأعمال وصناديق الدعم...، وبالتالي تقليل نسبة المجهول أمامهم، وزيادة وعيهم وإدراكهم، ليقوموا بتذليل تلك المشاكل كل حسب دوره، لتمكن المؤسسات من الحصول على الدعم والاستشارة والتمويل المناسب لتحقيق النجاح، وهو ما يعني بدوره تحقيق أصحاب المصالح وعلى رأسهم المستثمرين لأهدافهم على اختلافها.

الشكل 3: التفاعل بين الثلاثية تحديات/مؤسسة ناشئة (رائد أعمال) /أصحاب المصالح



من خلال الشكل السابق نلاحظ أن أصحاب المصالح من مستثمرين، وحاضنات أعمال، ومؤسسات تمويل...، يمثلون حلقة وصل تلعب أدوارا هامة، فمن جهة تقوم بدعم المؤسسات الناشئة من خلال تقديم الخدمات الإدارية والمالية والتسويقية والقانونية وغيرها، ومن جهة أخرى فهي تعمل بقدر

الإمكان على تذليل الصعوبات وحل المشاكل التي تواجهها هذه المؤسسات في بيئتها؛ وهو ما يجعلها ركن أساسي لنجاح واستمرار هذا النوع من المؤسسات.

3. الدراسة التطبيقية:

التطورات الحاصلة على كافة الأصعدة الاقتصادية والاجتماعية والثقافية والسياسية والتشريعية وكذا التكنولوجيا والدولية تفتح آفاقا للتنمية لكن في آن واحد تفرض ضغوطات وتضع الاقتصاد الجزائري أمام تحديات تجعله يراهن لتجسيد الأهداف والغايات ولتحقيق المكاسب من خلال مؤسساته لا سيما الاقتصادية والتي تعد المؤسسات الناشئة من أحدثها وأكفئها فيُعَوَّل عليها لمواجهة تلك التحديات وكسب رهانات التنمية والرفاه. وعليه تهدف هاته الدراسة التطبيقية إلى المساهمة في تحديد أبرز التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة في الجزائر.

1.3 التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة: يواجه الاقتصاد الجزائري مشاكل وصعوبات في

عدة مجالات، خاصة من الناحية التقنية فيما يخص تطور المعاملات المالية والبنكية، أو الجانب القانوني في عدم وجود أطر قانونية واضحة وشاملة للمؤسسات الناشئة وطرق سيرها.

في هذا الجزء سنحاول التطرق إلى أبرز المشاكل والصعوبات والتحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة الجزائرية ورواد الأعمال على حد سواء، وحتى يكون الطرح أكثر استهدافا لهذه التحديات، سيتم تقسيمها إلى سبعة مجالات رئيسة، يندرج تحت كل منها التحديات الثانوية التي تعبر بشكل أكبر عن ذلك المجال وترتبط به، كما هو موضح في الشكل الآتي:

1.1.3 تحديات الثقافة والوعي:

أ. تعد الثقافة الجزائرية سبباً في تكييف الأفراد للنظر بازدراء إلى الفشل، كما أن الأفراد غالباً ما يقدمون آرائهم حول الإخفاقات لكن نادراً ما يشجعون على تقبلها وتجاوزها. إن ريادة الأعمال تدور غالباً حول الفشل والتعلم من هذه الإخفاقات والبدء من جديد. ويتعين على الأفراد أن يبدؤوا في قبول الإخفاقات وتقبل فكرة الفرص الثانية (Rawat & others, 2016) ؛

ب. الأفراد غالبا ما يكونون غير واعين بكيفية مساهمة المؤسسات الناشئة في النمو الاقتصادي، وتوليد فرص العمل، والمساهمة في التنمية الاجتماعية (JOSHI, 2019, p. 189) ؛

ت. إشكالية خلق الوعي في الأسواق حيث تفشل المؤسسات الناشئة بسبب عدم الانتباه إلى القيود في الأسواق فتزيد حدة الصعوبات عند طرح منتج جديد متفرد قد يتعرض لإخفاق سوقي؛ فضلا عن حساسية المستهلكين الجزائريين للأسعار، وعدم استعدادهم للدفع مقابل المنتجات والخدمات رغم أنها تطلبت إبداعا؛

ث. بالنسبة للعديد من طالبي العمل فإن الانضمام إلى مؤسسة ناشئة ليس بالخيار الوظيفي الجذاب، وذلك بسبب الخطر الكامن في فشل المؤسسة الناشئة، فالغالبية تفضل العمل لصالح المؤسسات الكبرى، التي تعد بوظائف أكثر استقرارا. فضلا عن أن المؤسسات الناشئة نادرا ما يمكن أن تنافس المؤسسات الكبرى في هياكل الأجور والتعويضات التي تقدمها (KORREK, 2019, p. 11).

2.1.3 التحديات الاجتماعية:

أ. الافتقار لمقاولي المؤسسات الناشئة إلى الإرشاد والتوجيه الإرشاد والتوجيه والذي يعد أحد الأسباب الرئيسية لفشلهم. ومن العوامل الهامة وراء حالات الفشل والنمو البطيء لبعض المؤسسات هو الافتقار إلى التوجيه الجيد، لاسيما من حيث المعرفة/الدعم في الصناعة (Rawat & others, 2016, p. 22).

فمعظم المؤسسات الناشئة تمتلك أفكارا و/أو منتجات رائعة، ولكن ليس لديها الخبرة الكافية في الصناعة والأعمال والسوق لإيصال منتجاتها إلى السوق، وهذا المثال هو دليل على أن الفكرة الرائعة لا تعمل إلا إذا تم تنفيذها على الفور، وبالتالي فإن الافتقار إلى التوجيه والإرشاد المناسبين هو أكبر تحد يمكن أن يكتب النهاية لفكرة جيدة (KUMAR, 2018, pp. 4-5) ؛

ب. إشكالية هيكل الأسواق الجزائرية التي تعتبر أسواق غير منظمة ومجزأة إلى حد كبير مما يخلق حاجزا أمام المؤسسات الناشئة لتحقيق النجاح؛ فضلا عن غياب إستراتيجية فعالة للعلامة التجارية المحددة لهوية المؤسسة الناشئة مما يعيق وثيرة النمو؛

ت. سلوك المستهلك الجزائري الذي يتغير بتغير المنطقة التي يقطن فيها وفي المنطقة ذاتها لعدة اعتبارات، الأمر الذي يجعل من الصعب على المؤسسات الناشئة أن تخلق إستراتيجية تجارية أو إستراتيجية سوق لمنتجاتها أو خدماتها. فأغلب المؤسسات الناشئة تعاني عموماً من الركود والانغلاق التدريجي؛

ث. الموقع يقصد به موقع أعمال المؤسسات الناشئة الذي يعد من المشاكل البارزة لكون الجزائر بلداً متنوع الثقافات والأذواق، وبالتالي قد لا يكون كل منتج موضع ترحيب بنفس القدر في كل منطقة.

3.1.3 التحديات التكنولوجية:

أ. البنية التحتية المناسبة للتكنولوجيا والتي أصبحت حاجة ماسة للمؤسسات الجزائرية نظراً للعدد المتزايد من المستهلكين عبر الانترنت. ليرتّب عنها ضرورة تدريب المؤسسات الناشئة الجديدة لموظفيها وتمكينهم من التعامل مع معلومات الزبائن المهمة بطريقة آلية؛

ب. غياب التكنولوجيا المالية والتي تعد من أبرز ظواهر الاقتصاد الرقمي، والتي تقدم تشكيلة متميزة من الخدمات في الجانب المالي اعتماداً على التكنولوجيات الحديثة، إلا أن غياب البنية التكنولوجية الملائمة والتشريعات المواكبة لهذه التطورات، تحول دون استفادة هذه المؤسسات من هذه الخدمات ولعل أبرزها العمولات الرقمية، تحويل الأموال، سوق الإقراض للتمويل الجماعي، إدارة الثروات وإدارة المخاطر (عبد الرحيم، 2018)...

ت. افتقار سوق العمل إلى اليد العاملة العالية المهارة والتخصص، القدرة على التعامل مع التكنولوجيات الجديدة خاصة مع التوجهات الحديثة في الصناعة؛ حيث لا يتوقف الأمر عند الإبداع بل التكنولوجيات الجديدة تفرض على المؤسسات الناشئة إبتكار جديد يتفوق على الابتكارات الموجودة في السوق؛ مما قد يسفر عن تحدي أكبر يتمثل في الحاجة إلى إعادة اختراع المؤسسة الناشئة لنفسها باستمرار لتظل قادرة على تلبية توقعات الزبائن وتجاوزها وهنا يحقق التميز والسبق والريادة.

ث. الأمن الإلكتروني فمعظم المؤسسات الناشئة تمتلك نموذج أعمال B2B (مؤسسة لمؤسسة)؛ وهنا قد ترتفع المخاطر الإلكترونية لأنها لا تدرك المخاطر المحتملة التي قد تنشأ بالنسبة لها. خاصة مع عدم وجود خطط بديلة للحفاظ على مركز البيانات لضمان استمرارية عمل المؤسسة الناشئة.

4.1.3 التحديات المالية:

أ. يمثل الحصول على التمويل الكافي لدعم المؤسسة الناشئة خلال مختلف مراحل دورة حياتها، أكبر تحدي يواجه رواد الأعمال، فبناء مؤسسة من الصفر وولوجها إلى عالم أعمال يشهد منافسة شرسة وتغيرات دورية والاستمرار فيه يتطلب تحسينات مستمرة؛ وتطوير لكافة مواردها، وهو ما يعني نفقات كبيرة ومستمرة؛

ب. عدم توافر الضمانات الكافية لمنح التمويل للمؤسسة الناشئة التي تتصف غالبا بإنخفاض حجم أصولها الرأسمالية، وتمثل هذه الأصول عادة الضمانات التي تعتمد عليها مؤسسات التمويل عند منح الائتمان، وعادة ما تتجاوز احتياجات تمويل المؤسسة الناشئة قيمة هذه الأصول نظرا لحاجة المشروع إلى رأس مال عامل بصورة دورية (بورنان و صولي، 2020، صفحة 135)، مما يحول دون حصولها على التمويل الكافي؛

ت. القروض الربوية وصيغها ونسب فوائدها وإن قلّت، تمنع رواد الأعمال من الاستفادة من القروض التي تقدمها الدولة ومؤسسات التمويل من أجل إنشاء مؤسساتهم الخاصة، لأنها تخالف تعاليم دين الإسلام الذي يحرم الربا؛

ث. غياب عنصر الثقة بين مؤسسات التمويل والمؤسسات الناشئة، فالثقة تعتبر من أهم العوامل التي تحكم تعامل مؤسسات التمويل مع عملائها، ويمثل عنصر الثقة بين مؤسسة التمويل والعميل محصلة لعدة مؤشرات أهمها الجدارة الائتمانية للعميل والتي تتحدد من خلال القوائم المالية وحجم السيولة ومدى اعتماد المشروع على القروض والمقدرة الإنتاجية للمشروع والشكل القانوني والسمعة الائتمانية للقائمين عليه ومستوى الإدارة (بورنان و صولي، 2020، صفحة 135). فالمشروع الصغير يفتقد إلى العديد من العوامل التي من شأنها اكتساب ثقة مؤسسات التمويل، وبالتالي فإن العلاقة بين هذه المؤسسات والمشروع الصغير يشوبها الحذر الشديد؛

ج. التطور على أساس التمويل حيث أضحى التمويل الضخم والإعلانات الضخمة شيئاً من الماضي، فالآن أصبح تركيز كل من المستثمر ورائد الأعمال ينصب على نحو أكثر وعياً على الإبداع وكفاءة رأس المال ورضا الزبون؛

ح. ضعف الأطر القانونية الخاصة بتمويل المؤسسات الناشئة، كقيته وشروطه، وخاصة ما تعلق بصناعة رأس المال المخاطر، والذي يمثل صيغة مهمة من صيغ تمويل المؤسسات الناشئة؛

خ. صعوبة تحضير دراسة الجدوى وهذا نظراً لعدم توافر البيانات والمعلومات من جهة، وارتفاع تكلفة إعدادها من جهة أخرى، حيث يعمل الكثير منها في القطاع غير الرسمي وغياب الدفاتر المحاسبية والميزانيات والتصريحات الضريبية مما يزيد من مخاطر التعامل معها؛

د. الفجوة بين معدل الإنفاق والإيرادات فنظراً للمنافسة المتزايدة من جانب الأقران سواء من المؤسسات الكبيرة أو الصغيرة، يصبح من الضروري أن تقوم المؤسسات الناشئة بزيادة حجم الأعمال التجارية ويتطلب ذلك تمويلاً خارجياً للاستدامة النمو في السوق؛

ذ. نقص خبرة المؤسسات الناشئة في أسس المعاملات البنكية والتي تعتبر أحد سمات المؤسسات الكبيرة، وزيادة على ذلك عدم قدرتها على الاستعانة بالخبرات المتخصصة في هذا المجال، وهذا نتيجة لافتقارها للسجلات المحاسبية؛

ج. صعوبة تقديم منتجات وخدمات بأسعار منخفضة والذي غالباً ما يكون على حساب الجودة، ووجود قصور من النواحي الإدارية والتنظيمية للمقاولين القائمين على المؤسسات الناشئة.

5.1.3 التحديات التنظيمية:

أ. تعدد الهيئات التي تمنح التصاريح، فغالباً ما يضطر أصحاب المؤسسات الناشئة إلى طلب العديد من

التصاريح من مصالح مختلفة، وهو ما يعرقل بشكل كبير بدأ نشاطهم؛

ب. البيروقراطية وهي من أكبر المشاكل التي يعاني من المواطنين بشكل عام وأصحاب المؤسسات الناشئة

بشكل خاص، ومن مظاهرها طول معالجة الملفات على مستوى مختلف المصالح، تعقد الملفات الإدارية

المطلوبة لاستخراج التصاريح والأوراق الإدارية اللازمة لبدأ النشاط؛

ت. نقص الأطر القانونية المعرفة والمنظمة للمؤسسات الناشئة ونشاطها وعدم وضوحها وافتقارها للمرونة؛
ث. الغياب التام لمراكز البيانات الخاصة والعامة لأن توفر البيانات والمعلومات حول الأسواق وكل ما يتعلق
بالأنشطة التجارية والمستهلكين، أمر أساسي سواء للمؤسسات الناشئة الناشطة لمواكبة التطورات
والتغيرات الحاصلة وبقائها على علم بكل ما يخص بيئتها الخارجية والتأقلم معها، أو بالنسبة
للمؤسسات الراغبة في دخول غمار المنافسة، لأن ذلك يقلل من نسبة الجهول لديها لتكون على دراية
بأوضاع ذلك القطاع وخصائص المستهلكين المحتملين؛ وتحديد قدرتها على المنافسة وبالتالي تقريرها
الاستثمار من عدمه؛

ج. صعوبة الولوج إلى آليات ومراكز الدعم كحاضنات الأعمال، مراكز التسهيل، المسرعات... والتي
تلعب دور هام في دورة حياة المؤسسة الناشئة.

أ. **6.1.3 تحديات الموارد البشرية:** إن إيجاد وتوظيف المواهب بالمهارات المناسبة التي تضاهي توقعات
الزبائن المتنامية هو أحد أكبر التحديات، وبصرف النظر عن رائد الأعمال؛ فالمؤسسات الناشئة عادة
ما تبدأ بفريق يتألف من أعضاء موثوق بهم مع مجموعات مهارات تكميلية، وعادة ما يكون كل عضو
متخصصا في مجال معين من العمليات. وقد يؤدي الفشل في الحصول على فريق جيد في بعض
الأحيان إلى فشل المؤسسة الناشئة. لذا فإن توظيف المواهب العالية الجودة والاحتفاظ بها، وخاصة في
مجالات الإنتاج والتكنولوجيا، يظل يشكل تحديا رئيسيا (BAIRW & CHAND, February 2019, p. 242). فضلا على أن العديد من طالبي العمل لا يملكون المهارات الكافية؛
يرجع ذلك إلى وجود فجوة بين المعرفة التي يتم تدريسها للطلاب في الجامعات والمعرفة المطلوبة
للووظائف، وخاصة في القطاعات حيث تتغير التكنولوجيات بوتيرة سريعة. ولأنهم لا يملكون الوعي
الكافي باحتياجات الصناعة، فإن الخريجين الجدد لا يكونون عادة قابليين للتوظيف من البداية. ونتيجة
لهذا، عندما يتم توظيفهم، فالمؤسسة تضطر إلى استثمار قدر كبير من الوقت والتكلفة لتدريبهم.

7.1.3 تحديات الاستدامة:

أ. صعوبة مواكبة متطلبات التنمية المستدامة، نظرا لما تتطلبه من توفير طاقات مادية وبشرية وتكنولوجية لتحقيقها في أرض الواقع؛

ب. عدم الوعي ونقص معرفة المقاولون ورواد الأعمال بمفاهيم التنمية المستدامة وكيفية تحقيقها وتجسيدها على أرض الواقع من خلال تبنيهم للمسؤولية الاجتماعية التي كثيرا ما تجهل مواضيعها وقضاياها لترهن بالتبرعات والرعاية الرياضية أو الثقافية والسياسية (بن سفيان، المسؤولية الاجتماعية للمؤسسة الخاصة في تحقيق التنمية المستدامة- مع الإشارة لمؤسسة Condor -، 2015)؛

ت. نقص الحملات التوعوية والدورات التكوينية والتأطير في جانب التنمية المستدامة سواء للمقاولين المبادرين بإنشاء مؤسسات ناشئة أو لمختلف أصحاب المصالح المؤثرين بشكل مباشر أو غير مباشر على نشاط المؤسسة الناشئة وديمومته؛

ث. التكلفة العالية للتكنولوجيا المستخدمة في الإنتاج باستعمال الطاقات النظيفة والبديلة، ونقص اليد العاملة المؤهلة لاستخدامها ومحدودية الموارد على كافة الأصعدة البشرية والمادية والمالية...

4. الخاتمة:

عمدت الدراسة إلى تحديد أهم التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة في سبيل ترقيتها وتعزيز المقاولاتية للدفع بالاقتصاد الوطني والتنمية في كافة المجالات؛ وقبل ذلك اهتمت بالأخذ في المفاهيم المرتبطة بالمؤسسات الناشئة ومعايير تصنيفها وخصائصها التي تميزها عن باقي المؤسسات بما فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخضوعها لدورة حياة مختلفة تأثر مراحلها على طبيعة تلك التحديات ووثيرة وحدة تأثيرها. وبناء على ما تم تشخيصه نظريا وعمليا التشكيك في الفرضية الرئيسية التي بنيت عليها الدراسة حيث تبين فعلا أن المؤسسات الناشئة تواجه مجموعة من التحديات لكن ليست كغيرها من المؤسسات.

كما أسفرت الدراسة على جملة من النتائج في مقدمتها نذكر:

- المؤسسة الناشئة كيان بشري تتمتع بخصوصية تفردتها عن باقي المؤسسات ولها معايير تصنيف تختلف عن المعايير الكلاسيكية المعهودة، لذلك تعول عليها الاقتصاديات الحديثة في تعزيز المقاولاتية؛

• تعتمد كل مؤسسة ناشئة على نموذج أعمال خاص بها تكتشفه وفقا لنمطها الخاص في تلبية توقعات الزبائن والتأثير في هيكل الصناعة والسوق فترتكز في خلقها للقيم على الإبداع والإبتكار، مما يكسبها القدرة على بناء نفسها بنفسها بفضل قدرتها في التأثير على أصحاب المصالح رغم التحديات والضغوطات؛

• تواجه المؤسسات الناشئة على غرار المؤسسات الكلاسيكية التحديات متعددة تمثلت أبرزها في التحديات البشرية والمالية والتكنولوجية والتنظيمية والاجتماعية والثقافية التي تحدّد استدامتها.

وفي هذا المقام لا يسعنا إلى تقديم مقترحات للدراسة نوجزها في:

• ضرورة تهيئة الأطر القانونية والتنظيمية والمالية للتقليص من حدة الضغوطات التي تواجهها المؤسسة الناشئة لإثبات حضورها في السوق وفي الاقتصاد الوطني، ولتؤدي دورها المنشود في تعزيز المقاولاتية وترقيتها؛

• قدرة المؤسسة الناشئة مرهونة بقدرات مواردها لاسيما البشرية على التأثير في أصحاب المصالح في بيئة أعمالها لذلك لا بد لأصحاب المصالح على اختلافهم من تحقيق الدعم الفعلي للمؤسسات الناشئة القائمة والجديدة منها، والمسألة تحتاج إلى الوعي لدى المقاولين المنشئين لها ولدى أصحاب المصالح؛

• ضرورة اهتمام الجهات المختصة بتهيئة الأسواق وتحريرها من القيود وهيكل الصناعة لتدليل الصعوبات أمام إنشاء وتوسع المؤسسات الناشئة وتدعيم البنى التحتية التكنولوجية التي من شأنها تحسين المعاملات المالية والتجارية.

• صياغة إستراتيجية وطنية غايتها تحقيق تكامل لعناصر الاقتصاد الوطني يضمن الاندماج الفعلي للمؤسسات الناشئة في نسيجه ويمتعتها بثقة كافة أصحاب المصالح لتساهم في تحقيق التنمية المستدامة والازدهار لها وللمجتمع ككل.

5. قائمة المراجع:

• الزهراء بن سفيان. (مارس، 2015). المسؤولية الاجتماعية للمؤسسة الخاصة في تحقيق التنمية المستدامة- مع الإشارة لمؤسسة Condor - أطروحة دكتوراه غير منشورة .

- الزهراء بن سفيان. (2019-2020). *نظريات ومفاهيم المقاولاتية*. (دكتوراه ريادة الأعمال، المحرر) جامعة بشار: محاضرات غير منشورة.
- الزهراء بن سفيان، و سامية سيرات. (11 أبريل 2016). *المقاول والمؤسسة الصغيرة والمتوسطة*: رابطة أزيلية محفوفة بالتحديات-حالة مقاولي ولاية بشار. *الملتقى الوطني الثاني حول دور المقاولاتية في تحفيز الاستثمار المحلي في ظل التحديات الراهنة: المناطق الجنوبية نموذجاً*. تندوف.
- محمد علي الجودي. (2015). *نحو تطوير المقاولاتية من خلال التعليم المقاولاتي-دراسة على عينة من جامعة الجلفة-*. (جامعة بسكرة، المحرر)
- مصطفى بورنان، و علي صولي. (2020). *الاستراتيجيات المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة (حلول لإنجاح المؤسسات الناشئة الناشئة)*. *مجلة دفاتر اقتصادية* ، 12 (1)، الصفحات 148-131.
- مصطفى عوادي. (06-07 ديسمبر 2017). *العوامل المساهمة في الاستدامة للمؤسسات المصغرة. الملتقى الوطني حول إستدامة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الجزائر*. الجزائر.
- وهيب عبد الرحيم. (2018). *الشركات الناشئة في مجال التكنولوجيا المالية -تحديات المنافسة والنمو-* *مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة* ، 21 (1).
- BAIRW, R., & CHAND, S. (February 2019). *Issues Of Startup In India. Journal of Interdisciplinary Studies* , 2 (1), pp. 239-245.
- BRUYAT, C. (1993). *Création d'entreprise: contributions épistémologiques et modélisation. thèse de doctorat de sciences de gestion* .
- FAYOLLE, A. (2003). *Le métier de créateur d'entreprise*. Paris: Organisation.
- FAYOLLE, A. (2005). *Introduction à l'Entrepreneuriat*. paris: Dunod.
- GIARDINO, C. (2014). *What Do We Know about Software Development in Startups? IEEE Software* , 31 (5), pp. 28-32.
- JOSHI, P. (2019, February). *Start-ups in india: challenges and opportunities. Journal of Interdisciplinary Studies* , 2 (1), pp. 182-192.
- KORREK, S. (2019, Septembre). *The Indian Startup Ecosystem: Drivers, Challenges and Pillars of Support* . *Observer Research Foundation* (212).

- KUMAR, P. G. (2018). Indian startups- issues, challenges and opportunities . *Conference: Indian Startup Ecosystem-Challenges and Opportunities*. Hyderabad.
- Messeghem, K. (25-27 octobre2006). L'entrepreneuriat en quête de paradigme: apport de l'école autrichienne. *congrès international francophone en entrepreneuriat et PME, L'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales*. suisse: Haute école de gestion Fribourg.
- Rawat, S., & others. (2016). *Startups India - An Overview*. assocham india: grant thornton.
- Ries, E. (2011). *The Lean startup : How today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses*. New York: Crown Business.
- Ripsas, S., & others. (2018). A Startup Cockpit for the Proof-of-Concept. *Handbuch Entrepreneurship* , pp. 263–279.
- Robert, D., & Peters, P. (1989). *ENTREPRENEURSHIP: lancer, élaborer et gérer une entreprise*. France: nouveaux horizons.
- Roshanzamir, A., & Shajari, M. (Summer-Autumn 2019). Startups: Challenges and Implications to Success. *World of export* (10).
- SARIMAH, H. A., & ABDUL, R. M. (2010). *ENTREPRENEURSHIP* (éd. second edition). Kuala Lumpur, Malaysia: OXFORD Fajar.
- Shane, & Venktaraman. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *The Academy of Management Review* , pp. 217-226.
- SKALA, A. (2018). The Startup as a Result of Innovative Entrepreneurship. (C. Palgrave Pivot, Éd.) *Digital Startups in Transition Economies* .
- STEVE, B., & BOB, D. *The startup owner's manual: The step-by-step guide for building a great company* (éd. 1st ed). Pescadero: K&S Ranch.
- TEKFI, S. (2015). Le Crowdfunding: une innovation financière pour le développement des startups. *Revue des Sciences Économiques de Gestion et de Commerce* , 3 (2).
- Verstraete, T., & Fayolle, A. (2005). Paradigme et entrepreneuriat. *Revue de l'entrepreneuriat*.