إن معايير الحوكمة القوية تشكل أهمية بالغة لنجاح الشركات الناشئة سريعة النمو. وتعمل الحوكمة الجيدة على تعزيز أداء الأعمال من خلال اتخاذ القرارات بشكل أفضل والتوافق، وتجعل الشركات الناشئة أكثر جاذبية للمستثمرين، وفي نهاية المطاف تساعد في إدارة المخاطر مثل الاحتيال وعدم الامتثال للقواعد التنظيمية التي قد تقوض الأداء التجاري وتؤثر على النتائج، بل وتؤدي حتى إلى الفشل. وتتطلب رحلة الشركات الناشئة التوفيق بين الأولويات لتوسيع نطاق الأعمال في سياق الوقت والموارد الشحيحة. وكثيراً ما يقبل المؤسسون أهمية الحوكمة الجيدة من حيث المبدأ، ولكن الشركات الناشئة تنمو بسرعة في كثير من الأحيان وقد لا تواكب أنظمتها وضوابطها هذا النمو. وعادة ما يتم معالجة الفجوات فقط عندما تنشأ القضايا. وبحلول ذلك الوقت قد يكون الأوان قد فات لمنع الخسائر المالية والتأثيرية والأضرار التي تلحق بالسمعة. ويتحمل المستثمرون في الشركات الناشئة، بما في ذلك مديرو صناديق رأس المال الاستثماري، مسؤولية مساعدة المؤسسين في تشكيل الحوكمة والضوابط الداخلية مع نمو الشركة. ولمنع حالات الفشل الرئيسية في الحوكمة والتي قد يكون لها تأثير سلبي على نجاح الشركات الناشئة، يتعين على المستثمرين أن يتعلموا كيفية تحديد العلامات الحمراء للحوكمة بشكل استباقي والعمل عليها. وعلى نحو مماثل، ينبغي للمستثمرين توجيه المؤسسين في تطوير أطر حوكمة مصممة خصيصًا للشركات الناشئة، على النحو التالي:

متدرجة: تتطور مع نمو الشركة بمرور الوقت

متناسبة: تتفاوت في شدتها وطبيعتها بناءً على مرحلة وحجم الشركة والمخاطر التي تتعرض لها

تكيفية: تتغير بناءً على التعلم وردود الفعل حول المخاطر والأولويات.

بادئ ذي بدء، نظرًا لأن الشركات الناشئة التي تمت دراستها، إذا كانت ترغب في النمو بسرعة، فغالبًا ما تتميز بالتمويل عن طريق فتح رأس المال (Nakara & Mezzourh, 2011)، وهيكل المساهمة في الشركات الناشئة وبالتالي علاقتها برأس المال. يعد المستثمرون (ملاك الأعمال و/أو أصحاب رأس المال الاستثماري) نقطة أولى مهمة في توصيف نظام الإدارة الخاص بهم.

يفترض Abida (2012) أن هيكل المساهمين يجب أن تتطور الشركة خلال نموها، لتنتقل من مدير مؤسس وهو مالك الأغلبية في شركته إلى رأس مال أكثر انتشارًا واحترافية في بقية عمر الشركة.

ومن جانبهم، قام Ingley & Van der Walt (2001) بدمج مفهوم هيكل الملكية كأحد المتغيرات التي تميز نظام إدارة الشركة.

إن طبيعة العلاقات والمشاركة القوية إلى حد ما لمختلف أصحاب المصلحة هي نقطة مهمة يجب أخذها في الاعتبار.

ومن ثم، يستخدم Depret & Hamdouch (2004) مفهوم "وزن أصحاب المصلحة" كأحد المتغيرات في نموذجهم لوصف أنظمة الحوكمة في شركات التكنولوجيا الحيوية. ووفقا لهم، فإن هذا الوزن يجب أن يكون منخفضا في المرحلة الأولى من تطور الشركة، أي فيما يسمونه "حوكمة الشركات الناشئة"، ثم يجب أن يرتفع بشكل حاد عندما تحقق الشركة "حوكمة النمو".

". بعد ذلك، يمثل وجود فريق الإدارة وخصائصه سمة مهمة لنظام حوكمة الشركات الناشئة.

;لدعم نمو الشركة والفريق يجب أن تتميز الإدارة في البداية بتجانس قوي في الخصائص الشخصية (Bantel & Jackson, 1989; Barsade, Ward, Turner, & Sonnenfeld, 2000; Ucbasaran, Lockett, Wright, & Westhead, 2003)، و ثقة كبيرة بين أعضائها (Talaulicar,

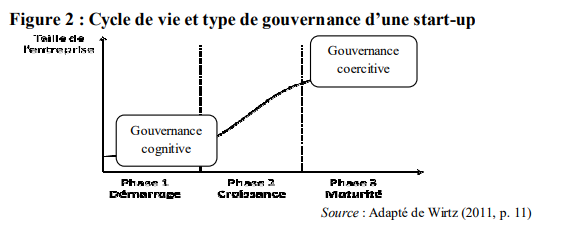
Grundei, & Werder, 2005) الاتصال و التحاور وتشجيع النقاش داخلها (Clark & ​​​​Maggitti, 2012; Smith et al., 1994). بالإضافة إلى ذلك، يجب أن تشجع عمليات صنع القرار فيها المساعدة والتعاون المتبادلين (Jehn, 1995; Knight et al., 1999; Simons, Pelled, & Smith, 1999).

ويجب على مجلس الإدارة، من جانبه، أن يلعب في المقام الأول دورًا استشاريًا وداعمًا (Castaldi & Wortman, 1984)

ولكن أيضًا كمزود شبكة علاقات ومساهم في سمعة ومصداقية أعمال الشركة (Karoui & Khlif, 2007). ).

وسيتعين بعد ذلك أن تتطور نحو سيطرة أكبر على تصرفات المدير وأعضاء فريق إدارته بحيث تتماشى مع الأهداف الإستراتيجية المحددة (Brouard & Di Vito, 2008; Forbes & Millliken, 1999; Ingley & Van دير والت، 2001؛ لينال وآخرون، 2003).

وأخيرًا، يمكن أن يكون لآليات الحوكمة المعمول بها في الشركة الناشئة توجه معرفي أو قسري إلى حد ما، وبالتالي قوة تمكينية قوية إلى حد ما للمدير. وبالتالي يوصي نموذج Wirtz (2011) بالتوجه نحو الحوكمة التمكينية بشكل أو بآخر اعتمادًا على مرحلة تطور الشركة الناشئة.



حسب الشكل البياني أعلاه ، ستحتاج الشركة الناشئة خلال المراحل الأولى من النمو، إلى إدارة معرفية إلى حد ما.

حيث يقوم أصحاب المصلحة في الشركة الناشئة بدور رئيسي لدعم المدير، حتى يتمكن من تحقيق نمو شركته.

وكما أوصت نظرية الموارد، فإنهم سيجلبون معارفهم وخبراتهم وأيضًا شبكاتهم حتى تنجح الشركة في تمييز نفسها عن المنافسة والتطور في أسرع وقت ممكن.

وأخيرًا، عندما تصل الشركة إلى مرحلة نضج معينة، سيتعين عليها تطوير نظام الحوكمة الخاص الذي سيضمن لها المزيد من السيطرة على نشاطها .إذ يتطلب نمو نشاط الشركات الناشئة فتح رأس مالها ، و منه سيتغر هيكل رأ س مالها حيث سيساهم العديد من المساهمين الصغار في رأس مالها، وستستخدم حينها ميكانزيمات حوكم الشركات التي أوصت بهم نظرية الوكالة.

وفقًا للأدبيات، يمكن استخدام نماذج حوكمة مختلفة لحوكمة الشركات الناشئة، وستختلف باختلاف أصحاب المصلحة المعنيين، والآليات التي يتفاعلون من خلالها مع المدير حسب درجة توجههم نحو حوكمة معرفية او تصحيحية او بمزيج هجبن منهما.

من بين الأشكال المتعددة التي يمكن أن تتخذها المساهمة في حالة ريادة الأعمال، يمثل ذلك الذي يمثله Business Angel (BA) مشكلة خاصة. تم الاحتفاظ بتعريفBusiness Angel (BA) والمستوحى من تلك التي اقترحها Aernoudt (1999, 2001) ) وVan Osnabrugge & Robinson (2000) " إنه شخص طبيعي يستثمر جزءًا من ثروته الشخصية بشكل مباشر في الشركة غالبًا في مرحلة البدء. كثيرًا ما يجعل مهاراته وخبراته وشبكة علاقاته متاحة لرائد الأعمال.

ليس لديه أي روابط عائلية مع المبدع ( صاحب المشروع ) أو مدير الشركة.

تظهر العديد من الدراسات أنBusiness Angel (BA) يميل إلى المشاركة بقوة مع رائد الأعمال لمساعدته في تطوير شركته .

هذا النوع من السلوك غير معتاد تمامًا بالنسبة لأغلبية كبيرة من المساهمين الذين يميلون إلى البقاء ساكنين إلى حد ما فيما يتعلق يتسيير مساهماتهم.

وبالتالي يمكن اعتبار Business Angel (BA)"مساهمًا داعمًا" في الشركات الريادية .

بالفعل :

• يستثمر في وقت مبكر جدًا في عملية تمويل إنشاء مشروع تجاري، وغالبًا ما يكون ذلك في مرحلة التأسيس، وهي الفترة الأكثر خطورة التي يحتاج خلالها المبدع إلى أكبر قدر من المساعدة.

• دوافعه مالية (البحث عن قيمة مضافة) بقدر ما تكون "اجتماعية وعاطفية" (الرغبة في الاستمرار في المشاركة في الحياة التجارية، والمشاركة في "مغامرة"، والمساهمة في التنمية الاقتصادية المحلية).

لا يزال يعتبر نفسه رجل أعمال وليس مديرًا سابقًا.

• تساهم استثماراتها بشكل رئيسي في إنشاء الأعمال التجارية وتبقى الأقلية.

• يتبنى سلوكاً مختلفاً عن سلوك المستثمر رأس المال (IC). ويغلب البعد العلائقي مع رائد الأعمال على البعد التعاقدي، فهو يسعى إلى إقامة علاقة ثقة.

.• يكون أسلوبه الاستثماري أكثر فعالية عندما ينضم إلى إحدى الشبكات الاستثمارية ، ولكن من الضروري بعد ذلك التوفيق بين مواقف مختلف وكالات الاستثمار.

• خبرته تسمح له بالحد من المخاطر كما أن وجوده في رأس مال الشركة يجعلها أكثر جاذبية لشركة IC.

• يشارك بشكل خاص مع رجل الأعمال في تطوير الشركة من خلال تقديم الدعم للمدير في شكل تدريب، وإتاحة شبكته المهنية و، أيضا من خلال وجوده في مجلس الإدارة أو مجلس الإشراف. ولا يتم مكافأة هذه المساهمة ب في معظم الحالات من طرف رواد الأاعمال . Cet apport de compétences n’est dans la majorité des cas jamais rémunéré.

**مثال : Casbah Business Angels (CBA)**

وهي أيضًا منصة للتواصل حيث يمكن للمستثمرين ورواد الأعمال الالتقاء لتبادل الأفكار ومناقشة فرص التوجيه والاستثمار. »، يشير البيان الصحفي الصادر عن المبادرة الجزائرية للشركات الناشئة (ASI) التي تدعم هذه المبادرة التي أصبحت علامة تجارية منذ إطلاقها.

حدث الترويج هو نهج من Casbah Business Angels (CBA)، وهي شبكة من ملائكة الأعمال (المستثمرين الملائكة)، تأسست عام 2012، وتتكون من شركات جزائرية مقرها في الجزائر ووادي السيليكون في سان فرانسيسكو بالولايات المتحدة. المتحدة (الولايات المتحدة الأمريكية). وهي المجموعة الأولى من المستثمرين الملائكيين في الجزائر.

تتمثل طريقة عمل هذا الحدث (الذي يبدأ الساعة 6 مساءً وينتهي الساعة 9 مساءً)، والذي يقام كل ثلاثة أشهر، في السماح لـ 4 شركات ناشئة، وهي شركات ناشئة ذات إمكانات قوية للابتكار والنمو، بإقناع ملائكة الأعمال بدعمهم ماليًا. .

4 الشركات الناشئة

Youchoze (منصة تقدم خدمات إصلاح وتطوير المنازل)، Bricoula (مجموعة من حلول الخدمات المنزلية لجميع أنواع العمل والصيانة. RestOne (منصة لإدارة تقديم الطعام وتحسين المنزل لصناعة الفنادق)، Antigaspi (تطبيق للهاتف المحمول يقدم الطعام المنتجات التي تصل في تواريخ انتهاء صلاحيتها)، هذه هي المنتجات المعنية، وبالتالي سيكون لكل منها 10 دقائق من العرض و20 دقيقة من النقاش مع المستثمرين لتحقيق أهدافها المتمثلة في الحصول على التمويل، فإن أمام CBA، من جانبها، 15 يومًا للرد على هذا الهدف، سواء كان ذلك إيجابيًا أم لا.

لدى Casbah Business Angels دور مزدوج. الأول، التعاون مع مؤسسات الدولة (بما في ذلك الوزارة المنتدبة لدى الوزير الأول المسؤولة عن اقتصاد المعرفة والشركات الناشئة) ومنظمات الدعم، مثل الحاضنات والمسرعات (مثل A-Venture)، وبيوت ريادة الأعمال، والمدارس العليا الجزائرية. والجامعات، ASF وA-venture (Algerian Venture). الهدف هو "الحصول على مشاريع مبتكرة تلبي معايير الجودة التي يتوقعها شركاؤنا. »

والثاني، التعاون مع شبكات الاستثمار، مثل شبكة ملائكة الأعمال المغاربية في الشتات (MDBAN)، وصناديق الأعمال الأوروبية (EBAN)، بهدف "مضاعفة الروابط مع المستثمرين المحليين الجزائريين و/أو المغاربيين و/أو المغتربين. "[[1]](#footnote-1)

**رأس المال المخاطر :**

في عالم الشركات الناشئة الديناميكي، حيث الابتكار والتغيير هما اسم اللعبة، قد لا يكون دور الحوكمة دائمًا في طليعة المناقشات. يمكن لرأس المال الاستثماري الجريء أن يلعب دورًا محوريًا في تشكيل ديناميكيات الحوكمة المؤسسية للشركات الناشئة. تمارس شركات رأس المال الاستثماري الجريء نفوذًا كبيرًا يؤثر على جوانب مختلفة من عمليات الشركة الناشئة.

قد تجد الشركات الناشئة، التي تتميز غالبًا بالنمو السريع والمرونة، نفسها في بعض الأحيان تواجه قرارات حاسمة تتطلب دراسة متأنية. ويمكن لرأس المال الاستثماري أن يلعب دورًا حيويًا في توجيه هذه القرارات.

إن فهمهم العميق للصناعة ومشهد الأعمال

يمكن أن يساعد الشركات الناشئة على تجنب المزالق المحتملة واغتنام الفرص التي قد لا تكون واضحة للآخرين.

الهدف من هذا الالتزام هو التحرك إلى ما هو أبعد من مجرد تفويضات الحوكمة و التقارير المالية الفصلية نحو فهم أكثر شمولاً لآفاق الشركات الناشئة على المدى الطويل.

و العلاقة بين رأس المال الاستثماري والشركات الناشئة ليست خالية من التحديات. فهناك توازن دقيق بين السماح لرأس المال الاستثماري بالتأثير على الحوكمة والحفاظ على روح المبادرة التي تدفع الابتكار. ويتعين على مؤسسي الشركات الناشئة وإدارتها تحقيق هذا التوازن بعناية، وضمان عدم خنق المدخلات القيمة من رأس المال الاستثماري للإبداع أو إعاقة اتخاذ القرار السريع. بالإضافة إلى ذلك، قد لا تتوافق مصالح رأس المال الاستثماري دائماً بشكل مثالي مع مصالح أصحاب المصلحة الآخرين، مثل الموظفين أو المستثمرين في المراحل المبكرة.

وتتطلب إدارة هذه المصالح المتنافسة مهارات الاتصال والتفاوض الفعّالة، فضلاً عن إطار حوكمة واضح يحدد أدوار ومسؤوليات جميع الأطراف المعنية.  
وتحمل شركات رأس المال الاستثماري الشركات الناشئة المسؤولية عن السلوك الأخلاقي. وتضمن إشرافها التزام الشركة الناشئة بالمعايير الأخلاقية واتباع أفضل الممارسات. ولا تعمل هذه اليقظة على حماية سمعة الشركة الناشئة فحسب، بل إنها تبني أيضًا الثقة بين العملاء والشركاء والهيئات التنظيمية. ومن خلال خبرتها ومعرفتها، يمكن لشركات رأس المال الاستثماري مساعدة الشركات الناشئة في تحديد المخاطر المحتملة ووضع استراتيجيات للتخفيف منها. ويعزز تركيزها على الامتثال للقوانين واللوائح ثقافة المسؤولية وتجنب المخاطر.

إن شركات رأس المال الاستثماري تطالب بالشفافية في التقارير المالية والأداء التشغيلي. وهذا الإصرار على تقديم التقارير الدقيقة وفي الوقت المناسب يبني المصداقية ويعزز التزام الشركات الناشئة بالمساءلة. ويمكن لشركات رأس المال الاستثماري التركيز على الاستدامة طويلة الأجل للشركات الناشئة وتثبيط الاعتماد المفرط على مقاييس الأداء قصيرة الأجل. ويمتد تأثير شركات رأس المال الاستثماري إلى ما هو أبعد من الدعم المالي. حيث تساهم مشاركتها النشطة وإشرافها بشكل كبير في صياغة أطر حوكمة قوية. من خلال الاستثمار النشط في ممارسات الحوكمة السليمة داخل شركات محفظتها، يمكن لمشاريع رأس المال الاستثماري الحد من المخاطر، وتعزيز المساءلة، وجذب أفضل المواهب، وتأمين ثقة المستثمرين، والمساهمة في النجاح على المدى الطويل، وضمان الامتثال التنظيمي، وحماية سمعة الشركات الناشئة. في نهاية المطاف، يمكن أن يؤدي هذا النهج الاستباقي للحوكمة إلى مشاريع أكثر استدامة وازدهارًا، مما يعود بالنفع على كل من مشاريع رأس المال الاستثماري والشركات الناشئة التي تدعمها. لا يتعلق الأمر بالاستثمار المالي فحسب؛ بل يتعلق بالاستثمار في النزاهة المستقبلية ونجاح الأعمال المبتكرة لهذه الشركات الناشئة. في عالم الشركات الناشئة، تعد الحوكمة الجيدة عنصرًا حاسمًا للنجاح

مجلس الإدارة :

• يقوم مجلس الإدارة (CA) بوظيفة تأديبية بشكل رئيسي في إطار الحوكمة التقليدية.

ومن ناحية أخرى، مع النظريات المعرفية الجديدة، لم يعد الأمر يتعلق بقصر الدراسة على العلاقة بين المساهمين والمدير فقط (نهج المساهمين) أو على العلاقة بين المدير وأصحاب المصلحة. نموذج اصحاب المصلحة

(نهج الشراكة).[[2]](#footnote-2)

إن دور المساهم يتجاوز الدور البسيط للمستثمر المالي: فهو في الواقع حامل مجموعة من المعرفة

والمهارات التي يمكن أن يقدرها رواد الأعمال، وفي بعض الأحيان الخبرة التي يمكن أن تمنحهم ميزة تنافسية.

هذه القيمة المضافة هي الأكثر أهمية بالنسبة لـ الشركات من نوع JEIB التي يتم تقليل مواردها بشكل عام.

في هذا النوع من الهيكلية، يتولى أعضاء مجلس الإدارة وظائف الدعم والتنسيق التي يمكن أن تصل إلى حد تطوير الإستراتيجية مع المدير.

وتبرز الطبيعة "النشيطة" للمديرين في الشركات الريادية من خلال عدد من الدراسات:

يمكن للمسؤولين فرض اجتماعات "رسمية" مع المقاولين واتخاذ قرار بشأن تكرار هذه الاجتماعات وموضوعاتها.

يمكن لمجلس الإدارة بعد ذلك تعزيز استراتيجيات التطوير والتعلم التنظيمي في الشركات بفضل الأعضاء النشطين والمنتجين.

إن دور مجلس الإدارة على وجه التحديد، كما يشير جيرار شارو بحق، هو إنتاج المعرفة بهدف مساعدة المديرين على تطوير التعلم التنظيمي، وتعزيز تنسيق أنماط التفكير وتقليل "التكاليف المعرفية".

الشكل القانوني للشركة SPAS

**تم إنشاء شكل قانوني جديد للأعمال التجارية، تحت اسم “الشركة المساهمة المبسطة” (SPAS)، مخصص للشركات الناشئة، بموجب قانون نشر في الجريدة الرسمية (JO) العدد 32.**

"الشركة المساهمة المبسطة هي الشركة التي ينقسم رأسمالها إلى أسهم والتي تتكون بين شركاء لا يتحملون سوى خسائر في حدود مبلغ مساهماتهم"، يحدد القانون رقم 09-22 الذي يعدل ويتمم الأمر رقم 75- القانون رقم 59 بتاريخ 26 سبتمبر 1975 المتعلق بقانون التجارة.

يتم تأسيس الشركة المساهمة المبسطة حصرا من قبل الشركات الحاصلة على شهادة "ناشئة"، وهو ما تم تسليط الضوء عليه في هذا النص الذي وقعه رئيس الجمهوريةفي 5 ماي 2022

يمكن تأسيس SPAS من قبل شخص أو أكثر من الأشخاص الطبيعيين و/أو الاعتباريين، ويضيف القانون موضحًا أنه عندما تضم ​​شخصًا واحدًا فقط، تسمى الشركة "شركة مساهمة مبسطة ذات عضو واحد".

يتم تأسيس هذا النوع من الشركات "دون الالتزام بالحد الأدنى لعدد الشركاء أو رأس المال" ويتميز أيضًا بحقيقة أن شروط تنظيمه وتشغيله منصوص عليها في نظامه الأساسي.

فيما يتعلق برأس مال شركة SPAS، فهو ثابت في نظامها الأساسي، وفقا للقانون الذي يؤكد أن هذا النوع من الشركات "لا يمكنه المطالبة علنًا بالمدخرات أو المضي قدمًا في قبول أسهمها في البورصة".

ويمكنها إصدار أسهم غير قابلة للتصرف ناتجة عن مساهمات في الصناعة، بحسب المصدر ذاته.

ولا تساهم هذه المساهمات في تكوين رأس المال، ولكنها تؤدي إلى تخصيص أسهم تعطي الحق في تقاسم الأرباح وصافي الأصول والخسائر. وتحدد قيمتها والأرباح التي تحققها في النظام الأساسي للشركة.

ويمارس صلاحيات مجلس الإدارة أو رئيسه رئيس الشركة أو المدير الذي يعينه النظام الأساسي لهذه الغاية بصفته "المدير العام" أو "المدير العام المنتدب".

وفي حالة الشركة المساهمة المبسطة ذات العضو الواحد، يتولى الرئاسة المساهم الوحيد الذي يمارس الصلاحيات المخولة للرئيس ويتخذ القرارات التي تنتقل إلى اجتماع المساهمين.

كما ينص النص على أن القواعد التي تحدد مسؤولية رئيس أو مديري الشركة المساهمة تسري على الرئيس والمدير العام أو نائب المدير العام لشركة المساهمة المبسطة.

أهمية عقد الشراكة

لقد تم تمكين SAS من الحصول على امتياز لإنشاء شركة ناشئة. ومع ذلك، فإن خيار هذا الشكل الاجتماعي لا يكفي لوحده لضمان الإطار القانوني لشركة ناشئة.

تعد اتفاقية الشراكة عنصرًا أساسيًا للقيام بالحساب، حيث تسمح بتنظيم العلاقات بين الشركات المرتبطة، والتي يمكن أن تكون متعددة في SAS.

ميثاق الشركات هو اتفاقية خارج نطاق النظام الأساسي تحدد حقوق والتزامات الشركات المرتبطة. من الممكن توقع العديد من المواقف.

خلافًا للقوانين، لم يتم نشر ميثاق الشركات بشكل رسمي أو غير سري. يسمح بتسهيل شروط الدخول والخروج من الشركات المرتبطة. في حالة الشركة الناشئة، يمكن أن يكون عقد الشراكة عنصرًا أساسيًا في تحصيل الأموال. في الواقع، يشكل اتفاق الشراكة بين مؤسسي شركة ناشئة قاعدة للتفاوض مع المستثمرين المستقبليين. ومع ذلك، من المهم تحقيق التوازن بين البنود التي تحمي المؤسسين والخلايا التي تحمي المستثمرين، وذلك لضمان روح أن الهدف الأول للعقد هو حماية المشروع في نفس الوقت.

يمكن أن تكون البنود متضمنة في اتفاقية الشراكة وهي متعددة. يمكنك هنا الاستشهاد ببنود الاتفاق والشفعة التي تم تفصيلها مسبقًا. من الممكن دمج الشروط التي تضمن تطبيق المؤسسين في المشروع لمدة زمنية معينة وبعد ذلك طرق معينة (مثل شروط عدم القدرة على التنفيذ أو المشاركة أو الترك) أو إضافة الشروط التي تسمح بالقوة الشركات المرتبطة ببيع أعمالها في حالة إجراء عملية معينة نسبة الشركة (السحب على طول) أو السماح لشركاء أقليات بفرز الشركة في حالة مشاركة طرف من الإجراءات (علامة على طول).

إذا كانت SAS توفر قدرًا كبيرًا من المرونة، فستكون ملائمة لمتطلبات بدء التشغيل. من أجل ذلك، يعد تنقيح القوانين ومعاهدة الارتباط التي تتنبأ بالألعاب المستقبلية والحاضرة، بما في ذلك في حالة تحصيل الأموال، عنصرًا أساسيًا. محامٍ متخصص يرافقك في هذه المواضيع، ويتيح لك تجنب العديد من حالات الانسداد.

1. Gouvernance et dynamique de l’actionnariat en situation entrepreneuriale : le cas des Business Angels Par Gilles CERTHOUX et Emmanuel ZENOU Enseignants-chercheurs AUDENCIA Nantes 8, route de la Jonelière 44312 Nantes cedex gcerthoux@audencia.com ezenou@audencia.com [↑](#footnote-ref-1)
2. Entrepreneuriat et gouvernance des jeunes entreprises innovantes > Walid Nakara > Soufiane Mezzourh

   Gabrielsson, J. et Huse, M. (2002), The venture capitalist and the board of directors in SMEs: Roles and processes, Venture Capital, 4:2, 125-146. [↑](#footnote-ref-2)