

دعم و تنمية المقاولاتية الشبابية في أوروبا التجربة الفرنسية نموذجا

خبيرة أنفال حدة

أستاذة باحثة

ماجستير في العلوم الاقتصادية

جامعة محمد خيضر بسكرة

dana216@ymail.com

منصوري رقية

أستاذة مساعدة قسم أ

ماجستير في علوم التسيير

جامعة محمد خيضر بسكرة

rokia_mansouri@yahoo.fr

الملخص:

المقاولاتية هي من زمن بعيد شكل استثنائي من العمل. بل هو طريقة ملحوظة لتشجيع الابتكار ضمن مجموعة واسعة من المؤسسات و تعزيز القيم الاجتماعية والبيئية. و عليه فالشباب يستحقون أن يكون لهم تأثير على المجتمع وخلق فرص عمل مستقرة بفضل هذه الوسيلة التي تتجسد في المؤسسات. ومع ذلك، غالبا ما يواجه الشباب عند محاولتهم الشروع في الأعمال الحرة. نقص الأموال و الموارد المتاحة، ما جعل الشباب يعتقدون المقاولاتية في كثير من الأحيان ببساطة مساحة من الصعب جدا أو من المستحيل إختراق.

فالعوائق الرئيسية التي تواجه الشباب دخول عالم المقاولاتية تشمل: المعرفة، الإلهام، والإفتقار إلى المهارات، ونقص الدعم الحكومي و التدريس، ونقص واضح في الموارد المالية. في حين أن البعض قادرون على التغلب على هذه العوائق. فجميع دول العالم تسعى إلى النهوض بالمقاولاتية الشبابية، و منها دول أوروبا و من أهم هذه التجارب هناك تجربة فرنسا التي سوف نتطرق إليها في هذا البحث.

الكلمات المفتاحية: المقاولاتية، المقاول، المقاولاتية الشبابية.

Résumé:

L'entrepreneuriat est depuis longtemps une forme exceptionnelle d'emploi. Il est une manière remarquable d'encourager l'innovation dans le large éventail des entreprises et de renforcer les valeurs sociales et environnementales. Donc Les jeunes méritent d'avoir un impact sur la société et la création d'emplois stables grâce à cette méthode incarnée dans les institutions. Cependant, les jeunes sont souvent confrontés lorsqu'ils tentent de se lancer dans l'entrepreneuriat. Le manque de fonds et les ressources disponibles, ce qui rend les jeunes pensent souvent entrepreneuriale simplement une zone très difficile, voire impossible à pénétrer.

Les obstacles majeur que empêchent les jeunes entrent dans le monde de l'entrepreneuriat. Comprennent: la connaissance, d'inspiration et un manque de compétences, manque de soutien du gouvernement et de l'enseignement, et un manque évident de ressources financières. Alors que certains sont capables de surmonter ces obstacles. Tous les pays dans le monde qui cherchent à promouvoir les jeunes entrepreneurs, Y compris les pays d'Europe et l'un des plus importants de ces tests il ya l'expérience de la France, que nous allons les aborder dans cette recherche.

Les mots clés: l'entrepreneuriat, l'entrepreneur, l'entrepreneuriat des jeunes.

المقدمة:

إن العديد من الشباب يبحثون عن منصب عمل من أجل كسب لقمة العيش و الإستقلال المالي، دون إستكشاف الفرص في أن يصبحوا مقاولين. المقاولاتية ليست فقط شكل من أشكال العمل، بل هو أيضا وسيلة لتشكيل أفكار ملموسة وحلول مبتكرة. وروح المبادرة على خلق الوظائف وذلك لتعزيز ثروة المجتمع ككل، ولا سيما من خلال تنظيم المشاريع. بما في ذلك المشاريع الإجتماعية و البيئية، فإنه يساهم في تطوير المجتمع، كما أنها تدعم الإستدامة البيئية وتولد رأس المال الإجتماعي.

ف نظرا لارتفاع معدلات البطالة بين الشباب في العالم، أصبحت المقاولاتية تعتبر كبديل للشباب لتكوين أنشطة في سوق العمل. ومع ذلك، فإن عدد الشباب المقاولين لا يزال منخفض للغاية. و لذلك تم البحث لتقديم مقترحات بشأن كيفية تعزيز قدرة الشباب على دخول عالم المقاولاتية. و بالتالي الحصول على وظائف، والمساهمة في المجتمع من خلال استخدام مهاراتهم لتطوير صناعات جديدة ومبتكرة، والمساهمة في خلق رأس المال الإجتماعي وتعزيز الاندماج الإجتماعي.

فكان السعي حول معرفة العقبات التي تحول دون دخول الشباب عالم المقاولاتية. و لذلك جاءت إشكالية هذا البحث على الشكل التالي:

ماهي أهم برامج دعم و تنمية المقاولاتية الشبابية في دول أوروبا؟ و ماهو واقع المقاولاتية لدى الشباب في فرنسا؟

و لمعالجة هذه الإشكالية تم تقسيم البحث إلى المحاور التالية:

➤ **المحور الأول: المقاول و المقاولاتية.**

➤ **المحور الثاني: المقاولاتية الشبابية.**

➤ **المحور الثالث: أهم برامج دعم المقاولاتية الشبابية في دول اوروبا.**

➤ **المحور الرابع: التجربة الفرنسية في المقاولاتية الشبابية.**

المقاول والمقاولاتية

أولاً: المقاولاتية

المقاولاتية هي "ديناميكية خلق وإستغلال فرص الأعمال من طرف فرد أو العديد من الأفراد عبر إنشاء مؤسسة جديدة تهدف إلى خلق قيمة".¹

وقد إعتبر JM Toulouse نهاية 1980 أن المقاول: "هو منجز المشاريع، فهو شخص يرى فرصة معينة ويتخيل طريقة للإستجابة لهذه الحاجة قبل أن يقوم بذلك أشخاص آخرون. الشخص الذي هو في حالة إشكالية يطور مشروعاً، ونظريته تحول المشكلة إلى فرصة عمل".² ومن هنا نلاحظ إمكانية الإكتشاف والإنشاء الخاصة بالمقاول.

ويمكن تعريف المقاولاتية بأنها: "حركة إنشاء وإستغلال فرص الأعمال من طرف فرد أو عدة أفراد وذلك عن طريق إنشاء منظمات جديدة من أجل خلق القيمة".³

1. تعريف إنطلاقاً من مفهوم الفرصة opportunité: تحين الفرص هو الميزة الأساسية للتعريف بالمقاولاتية والتي تختلف عن المسير والإداري الذين يحاولون الحصول على أحسن إستغلال للموارد المتاحة لديهم.

في 1990 ظهر تعريف المقاولاتية بأنها سيرة تحول الفرص إلى إنطلاق أعمال؛ "المقاولاتية كمجال بحث، يتمثل في البحث عن فهم كيف يتم إكتشاف الفرص لإنتاج مواد وخدمات لا توجد حالياً ويتم تحقيقها وإستغلالها؟ ومن طرف من؟ وما هي آثار ذلك؟".⁴ فالشيء المهم هنا، هو الإلتقاء بين الفرص والمقاولين الذين يكتشفونها ويستغلونها. فالفرص لا تصل "كمفتاح في اليد" في سوق إنشاء المؤسسة، ومن جهة أخرى فالأشخاص لا يحصلون بشكل متساوي على المعلومات الضرورية لإقتنائها، وإن تحصلوا عليها فلا يستغلونها بنفس الطريقة. وهذه النقطة الأخيرة تستمر فيهما بعد في العلاقات بين المقاول والأطراف المتعاملة معه خاصة المستثمرين، بحيث عادة ما يكون للمقاول معلومات أكثر منهم وبالتالي يمتنعون عن مساعدته خوفاً منه، و هنا تظهر، مرة أخرى، قدرات المقاول في إقناع هؤلاء الأطراف.

2. تعريف المقاولاتية كظاهرة تنظيمية: في إطار هذا النوع من التعاريف توضع قضية إنشاء المؤسسة في لب الظاهرة المقاولاتية، ففي المقاربة السلوكية التي تركز على تصرفات المقاول قبل شخصيته، فإن "المقاول هو الشخص الذي بعد إكتشافه فرصة عمل، ينشئ منظمة لإستغلالها". فبالنسبة لـ William Gartner فإنه قد إهتم لما يحصل أثناء الفترة التي خلالها تكون هذه المؤسسة المستقبلية ليس لها إطاراً قانونياً بعد و هي متواجدة في المخطط، وبالتالي هناك فرق بين المؤسسة المتواجدة ومؤسسة ناشئة ومؤسسة جديدة لا توجد فعلاً.

فالدور الرئيسي لمنشئ المؤسسة، في هذه الفترة الحساسة، هو عرض شروط ممكنة لما ستكون عليه حقبة المؤسسة، ومحاولة توضيح ووضع مصداقية لهيئة المؤسسة التي لم تكن متوفرة في البداية. بالتالي، بالرغم من أن المقاول ذو الموارد المحدودة والمقترضة أحياناً، فهو يتصرف وكأن مؤسسته موجودة فعلاً بأصولها المادية وغير المادية. فبعد أن كان المقاول محفزاً في حد ذاته بحيث كان مدفوعاً للتصرف والإستمرار، فإنه بعد ذلك يحفز من هم معه.

فالمقاولاتية هي "ظاهرة معقدة وشكلاً خاصاً للتنظيم مدفوعاً من طرف مقاول الذي يتصرف ليحاول تحقيق في داخل الهيئة المتواجدة بما النظرة التي يراها عن هذه المنظمة، فهو يحاول جاهداً أن يعيدها موافقة للتمثيل الذي يراه".⁵

تسمح المقاولاتية بالإندماج الإقتصادي من خلال الإرادة في حجز مكانة في فرع معين بفضل مشروع حقيقي مبني على التلاؤم بين المنتج والسوق ووضع عقلائي للموارد الموجهة لتحقيق المشروع، إضافة إلى إندماج إجتماعي سواء كان إرادياً أم لا، والتي يكون هدفها تطبيق معرفة لحسابه الخاص والحصول على دخل مقبول للعيش والحصول على مكانة إجتماعية.

تعتبر المقاولاتية مبدئاً في أوج التوسع وهي لا تتعلق بمنشئ المؤسسات ومشاريهم فقط وإنما مساهماتهم على مستوى البحث وكيفية إيجاد الحلول للمشاكل وإقترح طرق بسيطة وفعالة للحل.⁶

إن المقاولاتية لها ثلاثة أبعاد وهي:⁷

- المقاولاتية هي أولاً "تطبيق" يمكن استخدامها في عدة مجالات: اجتماعية، سياسية واقتصادية.
- المقاولاتية كذلك تعتبر "كمادة تعليمية" وهذا نتيجة المساهمة النفعية التي تقدمها اليوم، والمتمثلة وبطريقة تعليمية أكثر عقلانية «l'esprit entreprise» في الدفع إلى روح خلق المؤسسة.

- المقاولاتية على العموم "بحال للبحث" مستغلة بشمل كبير من طرف العديد من الباحثين.

وتجدر الإشارة إلى أنه هناك فرق بين المقولة و المؤسسة الصغيرة و المتوسطة، عموماً يمكن حصر هذا الفرق في ثلاث نقاط أساسية هي:

- **النمو:** إن المقاولات تملك إمكانية النمو قوية أكثر من الأعمال الصغيرة، فالمشروعات الصغيرة والمتوسطة قد تكون فريدة فقط من الناحية المحلية فهي في الغالب محدودة في إمكانية النمو.

- **الإبداع:** قد يكون إبداع مثلاً: منتج جديد، طريقة جديدة في تقديم المنتج أو الخدمة،... إلخ، حيث يركز نجاح المقاولات على الإبداع، أما المؤسسات الصغيرة، فتؤسس وتقدم المنتج أو الخدمة، وهذا لا يعني أنها لا تقوم بشئاً جديداً ولكنها تميل إلى المحلية، ولا تعمل إلى التوجه نحو العالمية.

- **الأهداف الإستراتيجية:** إن المشروع المقاولاتي عادة يذهب إلى أبعد من الأعمال الصغيرة في الأهداف، فهو يملك أهداف إستراتيجية ترتبط بالنمو، تطوير السوق، الحصة السوقية، المركز السوقي، رغم أن المشروعات الصغيرة والمتوسطة تملك بعض الأهداف تكون عادة مرتبطة بالمبيعات وبعض الأهداف المالية.

بالإضافة إلى ما سبق:

- تنسم المقاولاتية بأنها إنشاء مؤسسة غير نمطية، فهي تتميز بالإبداع .
- ارتفاع نسبة المخاطرة في المقاولاتية لأنها تأتي بالجديد، وبمعدلات عوائد مرتفعة في حالة قبول المنتج في السوق.
- أرباح احتكارية ناتجة عن حقوق الابتكار قبل تقليدها - مقارنة بالمؤسسة النمطية التي تطرح منتجات عادية.
- تتميز المقاولاتية بالفردية النسبية - المبادرة - مقارنة بإنشاء المؤسسات هذه الأخيرة التي يمكن إنشاؤها مع مجموعة الشركاء . هذا ما يمكن المقاول من ممارسة التسيير بشكل مباشر ومستقل بدل الاعتماد على مجلس للإدارة، وهو ما يسمح له بتجسيد أفكاره على أرض الواقع.

ثانياً: المقاول

1. تعريف مصطلح المقاول: من منظور إقتصادي، هو منظم "أي الشخص الذي يقوم بإدارة مؤسسة لحسابه الخاص، والذي ينفذ مختلف عوامل الإنتاج (وكلاء الطبيعية ورأس المال والعمل) بهدف بيع المنتجات أو الخدمات".⁸

لا يفرق 1982 Casson M المقاول عن المسير، وهو الذي يحاول إنشاء نظرية عامة عن المقاول. وكذلك الأمر بالنسبة للمهنيين حيث نجد Cannac.Y يقول أن "الإجابة قد تأتي من تغير في التنظيم إلى لا مركزية حيث يكون كل نشاط مسيراً بمقاول. فمثلاً تحتوي الشركة العامة للمياه بفرنسا على 2500 شركة صغيرة كل منها يسيروها مقاول. فالحرك الأساسي للمقاول هو نفعه الخاص".⁹

هناك العديد من المقاربات التي تناولت مفهوم المقاول¹⁰، هي:

- **المقاربة الوظيفية:** ويمثلها Shumpeter وهو الأب الحقيقي للمجال المقاولاتي من خلال نظريته "التطور الاقتصادي"، هذا الأخير اعتبر المقاول شخصية جوهرية في التنمية الاقتصادية، يتحمل مخاطر من أجل الإبداع، وخاصة خلق أساليب جديدة لإنتاج.
- **المقاربة التي تهم بالفرد المهادف إلى إنتاج المعرفة:** تقوم هذه المقاربة على الخصائص البسيكولوجية للمقاول؛ مثل الصفات الشخصية والدوافع والسلوك بالإضافة إلى أصوله و توجهاته الاجتماعية .
- **المقاربة العملية:** وقد أظهرت هذه المقاربة القيود المفروضة على المقاربة السابقة، واقترحت على الباحثين الاهتمام بما يفعل المقاول وليس شخصه.

تطور مفهوم المقاول مع مرور الزمن، ففي فرنسا وخلال العصور الوسطى كانت كلمة المقاول تعني الشخص الذي يشرف على مسؤولية ويتحمل أعباء مجموعة من الأفراد، ثم أصبح يعني الفرد الجريء الذي يسعى من أجل تحمل مخاطر اقتصادية. أما خلال القرنين السادس عشر والسابع عشر فقد كان يعد الفرد الذي يتجه إلى أنشطة المضاربة. ويعتبر (1803) SayJ.B من أوائل المنظرين لهذا المفهوم إذ اعتبره المبدع الذي يقوم بجمع وتنظيم وسائل الإنتاج، بهدف خلق منفعة جديدة. كما عرف شومبر (1950) المقاول بأنه ذلك الشخص الذي لديه الإرادة والقدرة لتحويل فكرة جديدة أو اختراع جديد إلى ابتكار وبالتالي فوجود قوى الريادة "التدمير الخلاق" في الأسواق والصناعات المختلفة تنشأ منتجات ونماذج عمل جديدة، وبالتالي فإن الرياديين يساعدون ويقودون التطور الصناعي والنمو الاقتصادي على المدى الطويل.

وحسب كل من "Julien" و "Marchesney" فهو الذي يتكفل بحمل مجموعة من الخصائص الأساسية: يتخيل الجديد ولديه ثقة كبيرة في نفسه، المتحمس والصلب الذي يحب حل المشاكل ويحب التسيير، الذي يصارع الروتين ويرفض المصاعب والعقبات وهو الذي يخلق معلومة هامة غير أن المقاول ليس بالشخص الخيالي، وإنما هو عبارة عن شخصية تتصرف بمفردها وبشكل مستقل "مقاوم، متمرد، ومبدع" يمكن أن توضع في مميزات المقاول. وعليه فالمقاول هو الشخص الذي لديه الإرادة والقدرة، وبشكل مستقل - إذا كان لديه الموارد الكافية - على تحويل فكرة جديدة أو اختراع إلى ابتكار يجسد على أرض الواقع، بالاعتماد على معلومة هامة، من أجل تحقيق عوائد مالية، عن طريق المخاطرة، ويتصف بالإضافة إلى ما سبق بالجرأة، الثقة بالنفس، المعارف التسييرية، والقدرة على الإبداع . و بهذا يقود التطور الاقتصادي للبلد ¹¹.

2. مميزات المقاول: على المنشئ أو المقاول أن يتمتع بثلاث خصال:

➤ أن يكون صاحب مهنة.

➤ أن تتوفر على روح المبادرة.

➤ أن تتوفر على روح المخاطرة.

فالمقاول الناجح هو الشخص الذي يحسن استغلال الفرص أو حتى خلقها في مجال مهنته، بل ينشئ من مهنته ميزة تنافسية، ولن تتحول أفكاره إلى حقيقة إلا إذا اتسم بروح المبادرة والابتكار على أن يكون إقدامه محسوب المخاطر.

عادة تتبع عملية اتخاذ القرار مراحل معينة ابتداء من تحليل المشكلة وصولاً إلى اختيار القرار وتنفيذه، فالتحلي بفكر تحليلي مطلوب وتحدد تسلسل في مجموعة الأهداف، بالإضافة إلى المقدرة على النمذجة وجمع المعطيات اللازمة وليس بالضرورة كل ما هو معروف فهو صحيح، بل يجب التأكد من ذلك. والملاحظ أن المقاول لا يمكنه القيام بكل ذلك وإنما يفوض بعضاً من الأنشطة إلى أطراف أخرى.

تترواح عملية التفويض هذه في مجالاتها، ففي بعض الحالات وبعض الأحيان يفوض المفاوض جزءاً مهماً من بحثه إلى الطرف الآخر مقابلاً في حد ذاته، والعقد المبرم بينهما يفرض على هذا الأخير تحقيق نتائج، والعائق الأهم في هذه القضية هو تكلفة التفاوض بحيث يبحث كل طرف عن الضمانات الخاصة به.¹²

ثالثاً: العوامل المحفزة على المفاوضية

يمكن ذكر أربع عوامل محفزة على المفاوضية هي:

- **العوامل النفسية:** يرى A. Shapro أن دافع الرغبة في الحرية والاستقلالية يمثل الدافع القوي والرئيسي لدى منشئ المفاوضات، فالمفاوض يبحث دائماً أن يكون سيد نفسه ومتحرراً من القيود والعلاقات التنظيمية التي يسير عليها تنظيم العمل.¹³ و يقترح الباحث (J.A. Honday) مجموعة من السمات الشخصية التي يتمتع بها المفاوض وهي "الثقة بالنفس، تحمل المخاطر، التحدي، الإبداع، روح المبادرة، التكيف، الاتصال"¹⁴، فحسب هذا الباحث تعد هذه السمات كافية لإنشاء المفاوضة الخاصة بهم.
- **العوامل السوسيوثقافية:** ونقصد بها الوسط الاجتماعي الذي يعيش فيه الفرد، حيث تلعب هذه الأوساط (العائلة، المدرسة، الجامعة، المهنة، المحيط) دوراً جوهرياً في تنمية حس المفاوضة، فنشأة الأبناء في وسط عائلي مرتبط بعالم الأعمال والمؤسسة يسمح لهم بالانصهار فيه، مما ينمي الرغبة لديهم ويجعلهم مهتمين بإنشاء المفاوضة الخاصة بهم.
- **الدوافع الاقتصادية:** ونقصد بها المختلفة الموارد والإمكانات المتاحة والتي من دونها لا يمكن أن تتحقق المفاوضة على أرض الواقع. فإشياء المفاوضة يعني التحكم في هاته الموارد، غير أنه غالباً ما تكون موارد المفاوض محدودة مقارنة بالمتطلبات اللازمة.
- **الدوافع الذاتية:** وهي التغير المفاجئ الذي يحدث في حياة الفرد نتيجة لأسباب سلبية كالتسريح عن العمل، البطالة، حادث مهني، مشكل عائلي كالطلاق، أو وفات قريب على سبيل المثال، أو نتيجة لأسباب إيجابية، مثل التعرف على شريك مستقبلي مهم، أو الحصول على إعانات مالية معتبرة، فهؤلاء الأفراد لم يكونوا مفاوضين سابقين ولم يبحثوا عن المفاوضة كممارسة ولم يستعدوا لها، وإنما الأوضاع والظروف القهرية، أجبرتهم على هذا الفعل.¹⁵

المحور الثاني: المفاوضية الشبابية

لأن العديد من الشباب والشابات غير قادرين على إيجاد فرص عمل رسمية، من المهم على نحو متزايد تشجيع المفاوضية لحشد حماسهم وطاقاتهم وتموحيهم للمساهمة في التنمية الاقتصادية. فغالبية الشباب في العالم يعيشون في بطالة. فإن روح المفاوضية تعمل على تعزيز النمو الاقتصادي، وتسريع التجديد ويمكن أن تلعب دوراً حاسماً في تحفيز التنمية المستدامة وخلق فرص عمل لائقة. ومع ذلك، فإن اعتماد سياسات تؤدي إلى تطوير المؤسسات لا تعمل إلا إذا تجهز الشباب لرفع تحدي المفاوضية. إن تكوين المفاوضية أمر ضروري لتوعية الشباب لعالم الأعمال، حتى أولئك الذين يرغبون يمكن أن تتخذ الخطوات الصعبة ولكن مجزية لتحويل أحلامهم إلى واقع.

أولاً: ماهية المفاوضية الشبابية

المفاوض الشاب هو "كل شخص يتراوح عمره بين 15 و 35 سنة، قادر على الابتكار والمبادرة والإبداع والمخاطرة أثناء ممارسة نشاط معين". إن تشجيع إنشاء المؤسسات عند الشباب له تأثير اجتماعي قوي، لأنه يعمل على خلق فرص العمل لاسيما عند الشباب المهمشين. فالمفاوض الشاب يميل إلى توظيف معاونيه من طبقته و شباب في نفس عمره أو أقل منه سناً، ولكن الفائدة أيضاً اقتصادية بالمساهمة في السوق المحلية.¹⁶

كانت المفاوضية الشبابية والعمالة الذاتية الموضوعات الرئيسية التي ناقشها حوار منظم بين الاتحاد الأوروبي والشباب المنعقد في اسبانيا، في أبريل 2010، وقد حددت وزارات الشباب في الدول الـ 27 الأعضاء في الاتحاد الأوروبي الأولويات التالية:¹⁷

➤ تبسيط الإجراءات المتعلقة بالمفاوضية؛

- تطبيق أفضل برامج الدعم للمقاوالاتية الشبابة؛
- دعم الأفكار الجديدة وتحسين فرص الحصول على القروض و تمويل برامج الاتحاد الأوروبي؛

ثانيا: عوائق المقاوالاتية لدى الشباب

من أجل تشجيع المقاوالاتية لدى الشباب ينبغي التغلب على الحواجز التالية:¹⁸

- صعوبة الحصول على رأس المال؛
- غياب الخبرة؛
- عدم القدرة على الحصول على المعلومات؛
- نقص في المعدات و اللوازم؛
- فعلى البرامج التي تعمل على تعزيز المقاوالاتية الشبابة أن تحمل العناصر التالية:¹⁹
- يجب أن يكون للبرامج أهداف واضحة، و يفضل عدم تعدد الأهداف.
- التوجه التجاري: كلا البرامج لا تقدم نفسها على أنها "الخدمات الاجتماعية" ولكن خلاف ذلك مقارنة تجارية بحتة. فإن معظم الشباب يريجون تعاقد مع القروض وتعتبر بالتالي "الزبائن" وليس ب "المستفيدين". وفي المقابل، والمراكز تجهز مواد بيداغوجية يؤديها الموظفين المؤهلين، والتي ليس هو الحال لمشاريع أخرى كثيرة للشباب.
- الدعم المحلي.
- تحديد المهارات.
- المرافقة الشخصية.
- تعليم الشباب كيفية إدارة المخاطر المالية، التجارية.
- ودور الدولة من خلال ضمان مستوى عال من التدريب الشباب.

المحور الثالث: أهم برامج دعم المقاوالاتية الشبابة في دول اوروبا

أولا: أهم البرامج في بريطانيا

1. برنامج think big:

إسم البرنامج: think big.

البلد: المملكة المتحدة (البرنامج موجود أيضا في ألمانيا، إيرلندا، و سلوفاكيا و أطلق أيضا في جمهورية التشيك و إسبانيا في سنة 2012).

الفئة المستهدفة: الشباب بين 18 و 25 سنة الذين ليس لديهم مستوى منخفض من التعليم، الذين لا يعانون من إعاقة أو ينتمون إلى أقلية عرقية.

أدوات السياسة: التدريب و المنح (بالنسبة للمشاركين في المشروع في المستوى الأول think big حيث يتلقون التدريب عبر الإنترنت، و يحصلون على منحة بحوالي 300 جنيه استرليني، اما بالنسبة للمشاركين في المستوى الثاني Think Bigger المشاركة في ملتقى (حلقة دراسية تدريبية) لمدة ثلاثة أيام و الحصول على منحة من 2500 جنيه إسترليني.

معايير الاختيار: المرشحين قد يكونون أفراد أو مجموعات ولكن يجب أن يكونوا على الأقل شخصين تزيد أعمارهم عن 18 سنة (غير أفراد أسرة واحدة)، على استعداد لتكون بمثابة مرجع و لمساعدة المرشح لتنفيذ المشروع إذا لزم الأمر. لا يمكن للمشاريع أن: - تسجل تحت إطار العمل الأجير.

- تهدف إلى تعزيز منظمة سياسية أو دينية.
- يتلخص في طلب تمويل.
- تستخدم لتمويل التدريب لشخص أو لشراء معدات إذا كان أي شخص آخر غير مرشح لا الحصول على فوائد ملموسة.
- بالإضافة إلى ذلك فعلى المشاريع من المستوى الأول أن:
- تكون قابلة للإنجاز مع 300 جنيه إسترليني؛
- قابلة للإنطلاق خلال 3 أشهر و تكتمل في غضون 6 أشهر.
- لها بداية و وسط و نهاية.
- و بدورها المشاريع المستوى الثاني يجب أن:
- تكون قابلة للإنجاز مقابل 2500 جنيه إسترليني؛
- يتم إطلاقها في غضون ثلاثة أشهر وتكتمل في غضون سنة واحدة؛
- يكون لها تأثير أكبر بكثير من مشاريع المستوى الأول على المجتمع؛
- تمتلك طابع المتعدد الأبعاد، بتقديم عناصر جديدة أو مختلفة مقارنة بمشروع المستوى الأول.
- في نهاية تطبيق مشروع من المستوى الثاني يجب أولا على اكمال مشروع من المستوى الاول بنجاح.
- مدة البرنامج:** تصل إلى ستة أشهر لمشاريع المستوى الأول، تصل إلى عام لمشاريع المستوى الثاني.
- وصف البرنامج:** «Think Big» هو برنامج اطلق سنة 2009 من طرف تليفونيكا Telefonica من أجل تشجيع ومساعدة الشباب على إنشاء المشاريع المجتمعية يمكن أن يكون لها أثر إيجابي لأنفسهم ومجتمعهم. ويهدف البرنامج أيضا إلى توعية البالغين من خلال الحملات، بالدور الإيجابي الذي يمكن أن يلعبه الشباب في مجتمعهم. خاصة بإعطائهم الفرصة لاكتساب الخبرات والمهارات الجديدة، مثل مهارات القيادة و التأطير. البرنامج البريطاني يتكون حاليا من مستويين.
- إعانات المستوى الأول تمنح للشباب الذين وجدوا وسيلة فريدة من نوعها لتقديم مساهمة إيجابية لمجتمعهم. حيث يستفيدون من منحة بـ 300 جنيه إسترليني و حوافز أخرى لتنفيذ مشروعاتهم، لاسيما المعلومات والتدريب والدعم.
- مشاريع المستوى الثاني ذات أهمية أكثر من حيث امتداد نطاقها وحجمها وطموحها ويتم منح إعانة بـ 2500 جنيه إسترليني. و يستفيد الشباب من تكوين و تدريب مكثف ودعم من موظفي تليفونيكا Telefonica.
- من المقرر أن يوضع مستوى الثالث للمشاريع بنطاق أوسع لتشجيع إنشاء المؤسسات الاجتماعية.
- يقوم البرنامج أيضا باستكشاف إمكانية تقديم خدمات الحاضنة للشباب ذوي الأفكار المقاولاتية خاصة الواعدة، وخاصة في المجال الرقمي، ورسم برامج تم تنفيذها بالفعل من قبل شركة تليفونيكا في أمريكا الجنوبية.
- إلى حد الآن، ساعد البرنامج البريطاني بالفعل حوالي 29890 مشارك.
- الهيئات المسؤولة على تنفيذ البرنامج:** البرنامج مدعوم و ينفذ من طرف أربع فئات من الأطراف الفاعلة هي:
- **المنظمات الشريكة — Think Big (Les organisations partenaires de Think Big):** برنامج يعتمد على 52 منظمة شريكة على مستويين الوطني والإقليمي، الذين يشاركون في إختيار المشاريع ومرافقة الشباب خلال مراحل تنفيذ المشروع.
- **المفكرين الكبار Big Thinkers:** هم موظفون من المتطوعين الذين يدعمون مشروع «Think Big».

- أصحاب المصلحة في المجتمع **intervenants**: الأفراد (أفراد الأسرة، والأصدقاء، والناس الأكثر تأثيراً في المجتمع) والمنظمات (مثل منظمات الشباب غير المقاولين، والجماعات الدينية، والمدارس والمعاهد العليا) والتي تشجع و ترافق الشباب في جميع مراحل تنفيذ مشروعاتهم.

- قدماء «Think Big» **Les anciens**: هم الأشخاص الذين شاركوا في البرنامج والذين يعطون القليل من وقتهم لدعم وتعزيز المشاركين الجدد في البرنامج.

الهيئات المسؤولة على تمويل البرنامج: في المملكة المتحدة البرنامج إستفاد من الدعم الرسمي وغير الرسمي من طرف العديد من الأفراد والمنظمات المختلفة، من بينهم Telefónica و ثلاث جمعيات خيرية National Youth Agency الوكالة الوطنية للشباب، Foundation Conservation مؤسسة الحفظ و UK Youth المملكة المتحدة للشباب.

نتائج التقييم: البرنامج حديث نسبياً، و لا يوجد إلى حد الآن تقييم موثوق منه. ولكن الدراسات الاستقصائية تشير إلى أن المشاركين قاموا بتطوير العديد من المهارات، لا سيما من حيث الاتصال والقيادة وصنع القرار.

2. البرنامج Prince's Scottish Youth Business Trust (PSYBT):

إسم البرنامج: Prince's Scottish Youth Business Trust (PSYBT)

المكان: اسكتلندا و المملكة المتحدة.

الفئة المستهدفة: برنامج الـ PSYBT يستهدف الشباب العاطلين عن العمل والذين يعانون من معوقات هامة أخرى. هدفها هو تحيوط المخاطر المالية المحسوبة لمساعدة الشباب المحرومين على بدء مشاريعهم الخاصة. فمعظم أصحاب المشاريع تحتاج إلى دعم مكثف، وهذا هو سبب وجود خدمات التوجيه والتدريب والدعم المتاحة لتكتمل بمنح التمويل.

أدوات السياسة: برنامج الـ PSYBT يعرض التالي:

- الحصول على رأس المال و تمويل النمو للشباب الذين يرغبون في بدء وتنمية مشاريعهم الخاصة؛
 - مسار الانتقال للشركات الصغيرة في مرحلة البدء، مع مزيج من المنتجات والخدمات المالية و خدمات الدعم لمساعدتها على النمو و لكن بعد الإستفادة من المصادر التقليدية المختلفة؛
 - دعم المستبعدين و البطالين على المدى الطويل، لمساعدتهم على الاندماج من جديد في الاقتصاد عن طريق أنشطة مستقلة مستدامة.
 - الاستثمار في المجتمعات المحلية من خلال تسهيل إشراك المقاولين المحليين ودعم تنمية المؤسسات الاجتماعية.
- معايير الاختيار: الشباب الذين تتراوح أعمارهم بين 18-25 عاماً يعيشون في اسكتلندا ويمكن أن تثبت أن لديهم إرادة وتصميم لإنشاء وتطوير أعمالهم التجارية الخاصة. إن برنامج الـ PSYBT هو الملاذ الأخير للإقراض، وهو ما يعني أن التمويل لا يمكن أن يمنح إلا إذا تم استكشاف جميع المصادر الأخرى المحتملة.
- مدة البرنامج: برنامج الـ PSYBT يقدم مجموعة شاملة من خدمات الدعم، من التدريب والمشورة قبل إطلاق المشروع في فترة الإشراف بعد إنشاء الشركة. مدة البرنامج يمكن أن تصل إلى دورة سنتين.

وصف البرنامج: إن برنامج الـ PSYBT هي شراكة بين القطاعين العام والخاص فريدة من نوعها، معززة بمساهمة أكثر من 750 متطوع من مجتمع الأعمال المحلي. إنه يوفر مجموعة من القروض الصغيرة بمبالغ مناسبة ومجموعة من الخدمات لدعم تنمية المؤسسات، بما في ذلك التدريب، التأطير، التوجيه و نظام تدريس خصوصي. إن برنامج الـ PSYBT هو عضو و جزء من برنامج Prince's Youth Business International (YBI)، وهي شبكة عالمية من المبادرات غير الربحية المستقلة، التي تهدف إلى مساعدة الشباب

على بدء وتنمية مشاريعهم الخاصة وخلق فرص العمل. هذه الشبكة تنشط حاليا في 34 بلدا في جميع أنحاء العالم تعمل على تسهيل تبادل أفضل النظم والممارسات والمعلومات على مستوى عالمي.

الهيئات المسؤولة على البرنامج: إن برنامج الـ PSYBT تعتمد على شبكة متكونة من 18 مديرا إقليميا يغطي كامل أراضي اسكتلندا. إن المديرين الاقليميين يضمنون لكل شاب وشابة على اتصال بـ PSYBT يمكنه الوصول إلى الدعم الذي يحتاجون إليه لقياس واختبار مدى صلاحية خطة أعماله. المديرين الاقليميين التابعين لـ PSYBT ينسقون فريق من المتطوعين الذين يجلسون في لجان تقييم الطلبات وتقديم الإرشاد للمشاركين.

الهيئات المسؤولة على تمويل البرنامج: يتم اعتماد PSYBT من خلال شبكة من الشركاء تتكون من الوكالات الحكومية والشركات الخاصة والمتطوعين والوكالات المحلية المسؤولة عن التنمية الاقتصادية. 30٪ من تمويلها من الحكومة الاسكتلندية، 14٪ من الصناديق الهيكلية الأوروبية، 45٪ من التبرعات القطاع الخاص و 11٪ من الإيرادات الخاصة.

نتائج التقييم: على الرغم من أن برنامج الـ PSYBT يركز على مجموعة من الشباب العاطلين عن العمل يمثل السكان المعرضين للخطر، وذكرت دراسة تقييمية أجريت في عام 2007 من قبل شركة DTZ نيابة عن المؤسسة الاسكتلندية إيجابية للغاية بالنسبة للاقتصاد، والذي تجلّى من قبل زيادة 22 مليون جنيه إسترليني من حيث رقم الاعمال، وإنشاء حوالي 500 وظيفة. في عام 2010، وهي الدراسة المالية الثانية من قبل الاتحاد الأوروبي و المنجزة من قبل Planet Rating الخاصة بالتقييم، وهي وكالة تصنيف متخصصة في مجال التمويل الأصغر، قيمت البرنامج مقارنة بمجموعة كبيرة من المعايير مثل الحوكمة، المعلومات، إدارة المخاطر، الأنشطة، الشمولية المالية، والتمويل والسيولة والكفاءة والربحية، بالإضافة إلى التغيير الاجتماعي.

ثانياً: أهم البرامج في ألمانيا

برنامج garage hamburg:

الفئة المستهدفة: الشباب البطال.

طريقة التدخل: مركز الدعم، حاضنات الأعمال والتمويل الأصغر.

معايير الاختيار: المرشحين يجب أن يكونوا أقل من 35 سنة و بدون عمل.

مدة البرنامج: حتى 6 أشهر.

وصف البرنامج: يوفر البرنامج مساحة عمل لأصحاب المشاريع حيث يستطيع إستقبال 45 مقاول مرة واحدة. يقوم المقاولين بتقديم طلباتهم مع خطة الأعمال. ويتلقى المرشحين الناجحين رأس المال عند الانطلاق يصل إلى 5000 يورو. ويدعم البرنامج مشاريع في جميع قطاعات المهنة، ولكن متخصصة في الصناعات الإبداعية مثل الموسيقى والأدب والفن والسينما والتصميم الجرافيكي، والإذاعة/التلفزيون، والفنون البصرية، الهندسة المعمارية والصحافة والدعاية وتطوير البرمجيات/مباريات.

يتم دعوة المترشحين إلى مركز تقييم لعرض خطة عملهم. قيمة رأس المال عند الانطلاق يتراوح بين 500 حتى 3000 يورو و تتاح له فرصة دفع أسعار فائدة منخفضة. حيث يتم منح القروض على أساس خطة العمل واستنادا على موثوقية وقدرة كل مرشح.

ومن العناصر الرئيسية في هذا البرنامج هو أن المقاولين الشباب يستفيدون من مساعدة خبراء متخصصين (المشورة، وإجراء حلقات دراسية أسبوعية في الإدارة المالية والتوزيع وإدارة الوقت، وتنظيم دورات تدريبية حول مواضيع محددة ومساعدة الشباب على إنشاء شبكة). خدمة المرافقة الشخصية متاحة بمبلغ متواضع من 10 يورو لكل ساعة، لمدة أقصاها اثني عشر أسبوعا. تركز هذه المرافقة على موضوعات متنوعة مثل:

- الإعلان والتوزيع،

- تمويل النمو

- المحاسبة،

- تنظيم وإدارة الوقت.

الشركاء: حاضنات الأعمال تستفيد من علاقة متميزة مع مجتمع الأعمال من خلال شبكة من المهنيين الذين يقدمون بانتظام من خلال توفير التدريب و الحلقات الدراسية، وتقديم المشورة للمشاركين. ويمكن حاضنة هامبورغ Hambourg تعتمد أيضا على شبكة مكونة من «garages» تقع في كيل Kiel، كوتبوس Cottbus، هويسفيردا Hoyerswerda، برلين Berlin، دورتموند Dortmund وايسن Essen، مما يسهل تبادل المعارف وأفضل التطبيقات.

النتائج المتحصل عليها: بين يناير 2000 ومارس 2002، قدم حوالي 2393 شاب ترشيحه، منها 625 حصلوا على تقييم كامل. ومن بين هؤلاء، تم قبول 378 وعرضت فرصة لتطوير فكرتهم في الحاضنة. حوالي 90٪ من المشاركين في قامو بانجاز مشروعهم. و من بينهم، 83٪ واصلوا نشاطهم كمستقلين، في حين كان 8٪ وحدوا فرص عمل، و 2٪ حصلوا على التعلم و 7٪ عادوا عاطلين عن العمل.²⁰ مزيد من المعلومات متاح على العنوان التالي: http://wasistgarage.de/hamburg_home

المحور الرابع: التجربة الفرنسية في المقاولاتية الشبابية

أولا: واقع البطالة لدى الشباب في فرنسا

بطالة الشباب هي واحدة من أكبر التحديات الاجتماعية و الاقتصادية في هذا العقد، كما هو الحال في أوروبا في بقية العالم. يمكن للبطالة طويلة الأجل أن تؤثر بشكل سلبي على الأفراد، مثل الدخل خفضت والشعور الاستبعاد الاجتماعي. ومعدلات البطالة أيضا المهم خزان الموارد الاقتصادية غير المستغلة، والحد من إنتاج والاقتصادية إمكانات النمو الإقتصادي. في نوفمبر 2011، كان معدل البطالة للشباب (تحت 25 عاما) بلغ 22.3٪، أي أكثر من ضعف معدل البطالة الإجمالي لعموم الاتحاد الأوروبي، والتي كانت 9.8٪ و هذا يعني نحو 5 ملايين من الشباب العاطلين عن العمل اليوم.

و فرنسا من الدول الأوروبية التي يعاني شباها من البطالة، و يمكن توضيح تطور معدل البطالة في فرنسا من خلال الجدول التالي:

الجدول 1: معدل البطالة السنوي لدى الشباب الأقل من 25 سنة في فرنسا خلال الفترة 2001/ نوفمبر 2011

السنة	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	نوفمبر 2011
معدل البطالة	18,9	19,3	19,2	20,8	21,3	22,4	19,8	19,3	23,9	23,7	23,8

Source: *Synthèse sur l'entrepreneuriat des jeunes*, L'activité entrepreneuriale en Europe Commission européenne OCDE/Union européenne, 2012, p, 4.

من خلال الجدول نلاحظ بأن هناك تطور في نسبة البطالة من 2001 حيث كانت تبلغ 18.9% إلى أن بلغت 22.4% في 2006، لتتخف في 2007 و 2008 إلى 19.3%، و لكن تعود بعدها إلى الإرتفاع لتبلغ أعلى نسبة لها في 2009 حوالي 23.9%. و عليه نلاحظ أن البطالة بين الشباب في إرتفاع مستمر و غير مستقرة ما يعكس خطورة هذا الوضع الذي قد يرتفع، ما جعل فرنسا تسعى لمعالجة البطالة بين الشباب من خلال برامج لدعم المقاولاتية الشبابية التي سوف نتطرق لها فيما بعد.

الجدول 2: معدل البطالة السنوي في فرنسا في 2010 حسب الفئات

Jeunes (entre 15 et 24 ans)		Adultes (entre 15 et 64 ans)		Proportion de jeunes chômeurs par rapport au nombre total de chômeurs
Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	
22,2	23,7	9,1	9,7	2,4

Source: *Synthèse sur l'entrepreneuriat des jeunes*, L'activité entrepreneuriale en Europe Commission européenne, op cit, p, 5.

من خلال الجدول نلاحظ أن معدل البطالة في سنة 2010 كانت أكبر لدى الشباب حيث وصلت إلى 23.7% في حين بلغت عند الشباب 22.2%، و عند مقارنة معدل البطالة لدى الشباب مع معدل البطالة لدى الكبار في السن فإنها منخفضة حيث بلغت 9.7%، ما نلاحظ بأن هناك تمهيش للشباب في مجال الأعمال الحرة، هذا ما يعكس العوائق التي تقف أمامهم للبدء بأي نشاط تجاري أو مقاولي. فمعدل الأعمال الحرة في سنة 2010 بلغت حوالي 2.1% بالنسبة للفئة من 15 إلى 24 سنة (الشباب)، أما الفئة من 15 إلى 64 سنة فهي 10.9% في فرنسا.

ثانياً: إنشاء المؤسسات

الشكل 1: حجم إنشاء المؤسسات بين 2000 و 2011

Source: RAPPORT D'ACTIVITE 2011, Agence pour la création d'entreprises

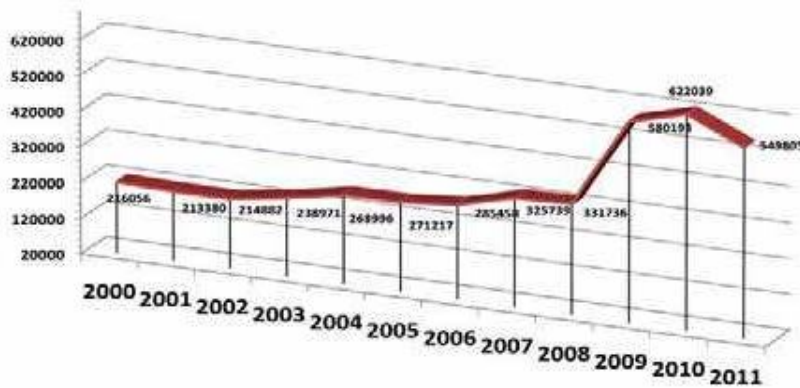
منذ سنة 2003، أظهر فرنسيون اهتماما متزايدا في مجال المقاوالاتية، وهي الظاهرة التي زادت في 2009 بشكل ملحوظ، وقد عرفت الفترة الممتدة بين سنتي 2009 و 2010 سجل زيادة الأكبر في إنشاء المؤسسات. ومن ثم فإن عدد إنشاء المؤسسات قد تضاعف ثلاث مرات تقريبا بين عامي 2002 و 2010، أي بزيادة قدرها 54%. بين عامي 2002 و 2008، بنسبة نمو بلغت 88% بين عامي 2008 و 2010.

هذا النمو غير المسبوق هو نتيجة لتضافر مجموعة من التأثيرات على المستوى الوطني (القانون تحديث الاقتصاد، القانون المبادرة الاقتصادية، ومركز العمل، وما إلى ذلك.) والمحلية من ناحية أخرى.

وقد زاد إنشاء المؤسسات بشكل كبير خلال السنوات الـ 10 الأخيرة وقد ساهم في ذلك بشكل كبير الشباب. ففي سنة 2011، ما يقرب من ربع مقاولين أو

ه الأرقام المشجعة مع
لى تحقيق مشاريعهم.
الحصول على مؤسسة

29% فقط من الشباب
لك بسبب ما يعكسه



جهود التوعية الشباب با
ومع ذلك، ما زال هناك بع
في عام 2009، و فقط 10
إنشاء المؤسسات من خلا
الذين تتراوح أعمارهم بيز
الخطاب السائد الذي لا يس

- معدل البطالة يصل 24.7% من سم اصل من 27 حاد ي اربع ابريل من 2011.
- عدم التأكد من المستقبل المعاشات.

- الدخول المزيد لاحقا في الحياة المهنية.

- الأزمة الاقتصادية والبيئية ...

الشباب يدركون أن حياتهم لن تشبه والديهم وسوف تتخللها فترات من العمالة غير المستقرة، وتغيير الاتجاه القائم. إنشاء المؤسسات هو خطوة المحتملة التالية في هذه الرحلة. ولذلك يجب أن تيسره نظام بيئي ملائم:

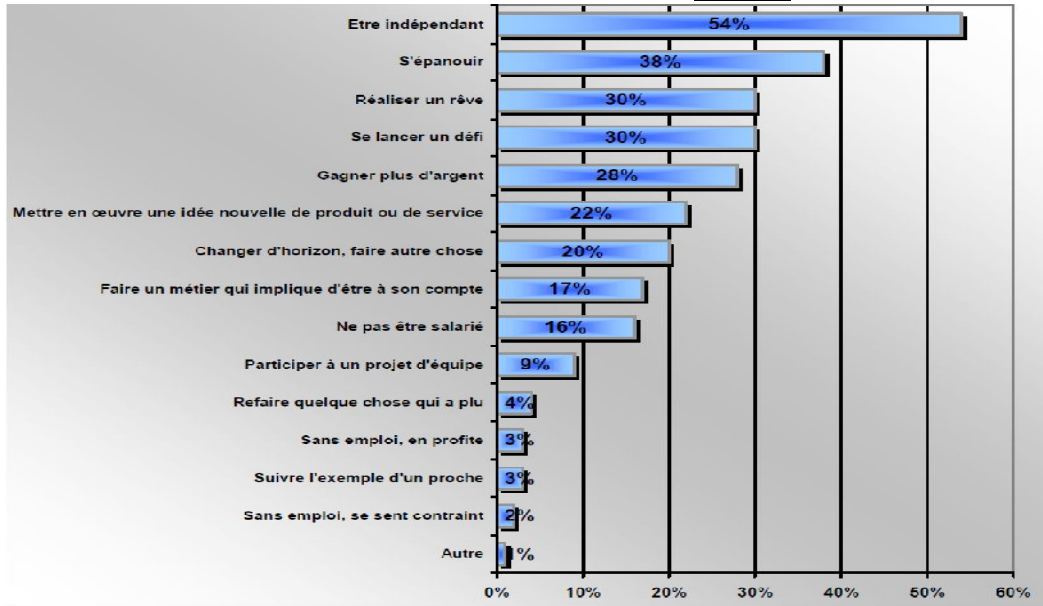
- بدءا من الخطاب الإيجابي التي نقلها وسائل الإعلام ورجال الأعمال أنفسهم.

- يكمله الوعي بأهمية المقاولاتية في المدرسة، والتدريب والدعم يساعد على تنفيذ المشاريع.²²

ثالثا: دوافع و عوائق ممارسة المقاولاتية لدى الشباب الفرنسي

1. دوافع الشباب لممارسة نشاط المقاولاتية: هناك مجموعة من الدوافع التي تجعل الشباب يسعون لدخول عالم المقاولاتية نوضحها في الشكل التالي:

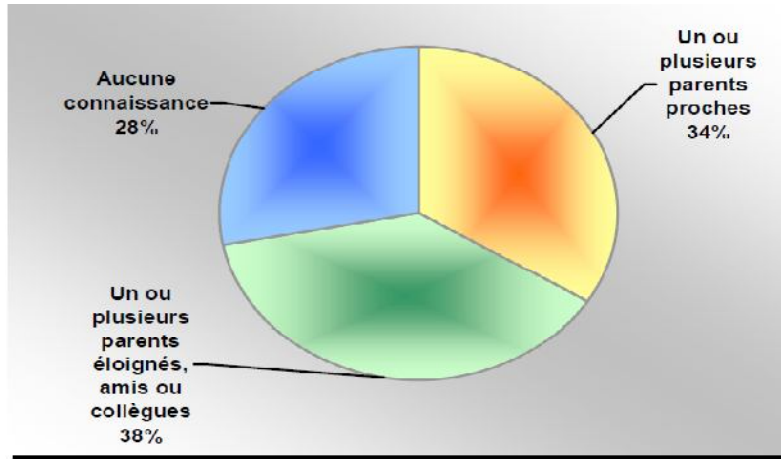
الشكل 2: الدوافع الرئيسية للشباب لخلق المؤسسات



Source: APCE-Observatoire, Les jeunes et l'intention entrepreneuriale, APCE(Agence pour la création d'entreprises), France: Janvier 2010, p, 6.

من خلال الشكل نلاحظ أن هناك العديد من الدوافع التي يرغب من أجلها الشباب ولوج عالم المقاولاتية، و تحتل في المرتبة الأولى الإستقلالية و التي كانت تمثل أكبر نسبة 54%، في حين أن الحصول على المزيد من المال جاءت في المرتبة الخامسة بنسبة 28%... إلخ. كما يحيط بالكثير من الشباب مقاولين (بما في ذلك الحرفيين، التجار والمهنيين) ما يقارب 72٪ من الشباب المقاول، في حين 34٪ لديهم قريب يمارس نشاط المقاول.

الشكل 3: دعم روح المقاولاتية لدى الشباب

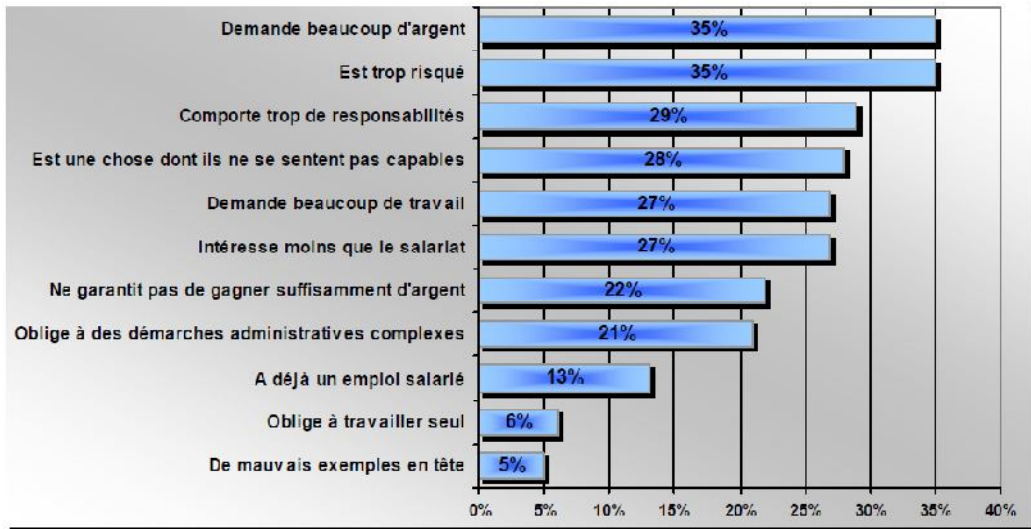


Source: APCE-Observatoire, op cit, p, 5.

الشباب المقاولين الذين تتراوح أعمارهم بين 18 و 29 سنة و يكون لديهم أحد الأقرباء مقاول، فإن مشاركته في إنشاء أو إدارة الشركة يعمل على تنمية روح المقاولاتية لديه، فقط أثبتت دراسة أن 83% من هؤلاء الشباب بعد تجربتهم مع الأقارب يقومون بإنشاء عمل خاص بهم يطبقون فيها التجربة التي إستفادوا منها، فمثل هذه التجارب تعطي الشباب تصورا أوضح للمقاولين.²³

2. العقبات التي تقف أمام الشباب لدخول عالم المقاولاتية: المال والمخاطر هي العقبات الرئيسية التي ذكرها الشباب لتبرير عدم إهتمامهم بدخول عالم المقاولاتية. ففي فرنسا في عام 2006، أنشأت 57٪ من الشباب تحت 30 عاما مع شركة بتكلفة مالية مبدئية €8,000. ويمكن إيضاح مجموعة العقبات في الشكل التالي:

الشكل 4: العقبات الرئيسية التي تعترض دخول الشباب إلى عالم المقاولاتية



Source: APCE-Observatoire, op cit, p, 7.

من خلال الشكل يتضح أن أكبر عائقين أمام الشباب لولوج عالم المقاولاتية هو المال و المخاطرة الكبيرة التي تقف أمام المشروعات الجديدة، فيما جاء في المركز الثالث المسؤولية الكبيرة التي تقع على عاتق الشباب المقاول في تسيير و إدارة المؤسسة بنسبة 29%، بالإضافة إلى العديد من العوائق التي منها أنها تتطلب جهد و عمل كبير، عدم ضمان المشروعات بربح مال كاف، تفرض على الشاب العمل لوحده ما جعلهم يخافون من الفشل...إلخ.

رابعا: برامج مرافقة ودعم المقاولين الشباب فرنسيين

1. الجهات الرئيسية لدعم و مرافقة و تمويل للمقاولين الشباب في فرنسا: 24

أ- الانتقال من فكرة إلى مشروع

➤ البحث عن فكرة مشروع

بعض الأدوات تحديد او خلق أو اختبار أفكار المشاريع:

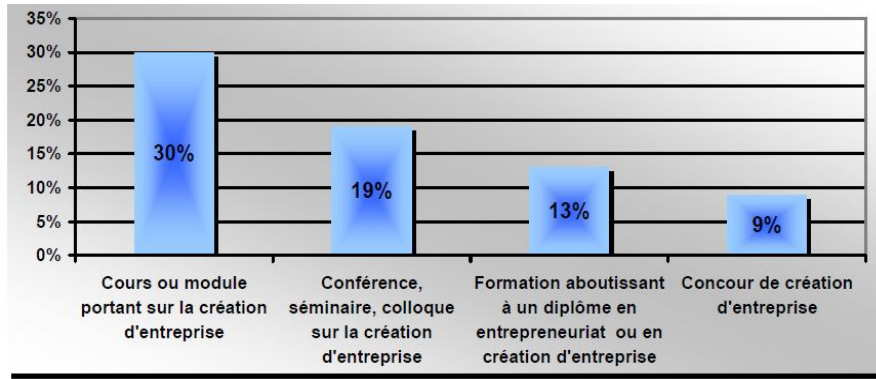
- العلامة المنارة : Le réseau Balise (قاعدة الإجراءات المحلية لمبادرة الاجتماعية والاقتصادية) هي قاعدة بيانات على شبكة الإنترنت للمبادرات (www.cime.asso.fr/base/pourquoi.html).

- بوابة YouBoss (www.youboss.tv) هو منصة حيث بطرح أصحاب المشاريع أفكارهم.

- وكالة انشاء المؤسسات (APCE) **Agence pour la création d'entreprises** تقدم على موقعها على الانترنت دليل للتحقق من صحة فكرة إنشاء المؤسسة (media.apce.com/file/81/9/valider_son_idee_2007.15819.pdf).

حيث هناك مجموعة من البرامج التي تعمل على تشجيع روح المقاولاتية لدى الشباب في فرنسا خلال مزاولة التعليم منها دورات خاصة بإنشاء المؤسسات (30٪)، المحاضرات، الندوات و المنتديات الخاصة بإنشاء المؤسسات و تمثل نسبة (19٪).... إلخ. هذه البرامج دعمت الشباب و قامت بتوعيتهم في مجال إنشاء المؤسسات و المقاولاتية.

الشكل 5: برامج توعية الشباب على المقاولاتية أثناء الدراسة



Source: APCE-Observatoire, op cit, p, 4.

أصبحت برامج التوعية للمقاولاتية و إنشاء المؤسسات في المراكز التعليمية (المدارس والجامعات) في تزايد مستمر، ولكن أيضا في المدارس الثانوية. حيث تعمل هذه البرامج على تدريب وتشجيع الطلاب على التفكير في المشاريع الإبداعية و خلق المؤسسات التي سوف تتحقق في المدى الطويل. ومع ذلك، فإن جميع الشباب الذين إستفادوا من هذه البرامج لم تمارس نشاطها المقاولاتي، فهم لا يفكرون في إنشاء مؤسسة، فقد أكدت دراسة أن ما بين 37% و 28% فقط من الشباب المستفيدين من هذه البرامج ينشئون مؤسسة. و فيما يتعلق بالبيانات الاجتماعية والديموغرافية، فإن 37% من الرجال مقابل 23% من النساء الذين قاموا بمزاولة نشاط مقاولاتي بعد الإستفادة من برامج التوعية.

➤ خدمة التمهيد للمشروع (SAP) Service d'Amorçage de Projets

خدمات تمهيد المشاريع توفر معلومات أساسية حول إنشاء المؤسسات لأي شخص، بغض النظر عن وضعيته (الباحث عن عمل، موظف...).

كما توفر مساعدة المستشارين خلال ورش عمل جماعية أو مقابلات فردية لأصحاب الأفكار لصياغة المشروع.

كما تعمل على توفير المعلومات حول الأجهزة او الآليات الموجودة وتوجه نحو الشبكات مختلفة لدعم إنشاء المؤسسات

➤ الجهات الفاعلة في خلق فرص العمل: و أهمها

- الوكالة الوطنية للتشغيل L'Agence Nationale Pour l'Emploi (ANPE) تقترح اثنين من ورش العمل لرفع مستوى الوعي انشاء المؤسسات: ورشة "إنشاء مؤسستك، لماذا لا؟" كمحاولة الانتقال من فكرة إلى مشروع " ، ورشة " تنظيم المشروع الإبداعي الخاص بك أو انعاش المؤسسات " يهدف إلى بدأ المشروع الإبداعي وفق طريقة. ايصال الدعم المقدم لمديري المشروع: تقييم الشركة قبل إنشاء أو استعادة L'Evaluation Préalable à la Création ou Reprise (EPCRE) d'Entreprise. هو الخدمة التي تقدمها ANPE التي تصاحب مدير مشروع بشكل فردي خلال ست مقابلات على مدى 3 إلى 4 أسابيع حسب الحاجة

ب- الدعم الفني لإنشاء المؤسسة

➤ المؤسسات المدرجة: المؤسسات المدرجة تقدم المشورة والمساعدة لمقاولي المستقبل المدرجين أو أصحاب المشاريع. على الصعيد الوطني، واطفاء صفة رسمية على برنامج الدعم و المرافقة الفردي و مطروح على مستوى الأقاليم.

➤ محلات التسيير: Boutiques de gestion (www.boutiques-de-gestion.com) هي المسؤولة عن:

- تشجيع ودعم إنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة.
- تشجيع المبادرات الفردية لإنشاء النشاطات الاقتصادي وفرص العمل.
- دعم المبدعين في جميع مراحل المشروع ورصد المؤسسات الجديدة.
- تقديم المشورة قادة المؤسسات.
- توفير التدريب المناسب.
- المشاركة في تنشيط التنمية الاقتصادية و التنمية المحلية خدمات الدعم المقترحة.
- من الفكرة إلى المشروع.
- الدعم من مشروع إلى المؤسسة.
- دعم بعد إنشاء لتطوير المؤسسة.

➤ الغرف: les Chambres

- غرف التجارة والصناعة: تقدم الدعم الكامل في جميع مراحل إنشاء المؤسسة وهي توفر عددا من المنافع:
 - الدراسات والمعلومات عن الأسواق مخصصة في مراكز التوثيق.
 - الحاضنات.
 - الدورات التدريبية .
 - أدوات التطوير مثل دوائر التوظيف .
 - أندية للقادة الشباب.
- غرف المهن و الحرف: Les Chambres de Métiers et de l'Artisanat (CMA) (www.artisanat.fr) تقدم مساعده المقاولين المستقبليين:
 - تجميع المشروع (الانتقال من فكرة إلى مشروع، التدريب فرد و مجموعة).
 - الحصول على المعرفة المطلوبة خلال فترة التدريب الإلزامي قبل تثبيت بخمسة أيام: فترة تدريب للتحضير للتثبيت (Stage de Préparation à l'Installation (SPI).

- تبسيط الإجراءات الإدارية.
- تقديم المشورة المقاولين الشباب لبدء مشاريعهم.
- دعم الشركات خلال مراحل تطورها.
- **النوادي المبدعين و المقاولين:** هناك العديد من الأندية أصحاب المشاريع. أنها تجمع بين المبدعين من نفس المؤسسة (نادي الحرف اليدوية ، نادي المقاولون الخريجين ...)
- **مؤسسة CréaJeunes:** هي الجهاز يهدف إلى مساعدة الشباب تحت 26 سنة في مشروع إنشاء مؤسسات الخاصة بهم. ويستهدف في المقام الأول الشباب من الأحياء الصعبة. تعتمد على التدريب الفردي والجماعي، وطرق التدريس التي تركز على معرفة ملموسة للشركة و الإنغماس في الاعمال.
- **المرافقة في المناطق الصعبة:** مثل

- المقاولين الشباب في فرنسا (JEF) Jeunes Entrepreneurs de France

وتقدم الجمعية التوعية حول انشاء المؤسسات في الأحياء الصعبة. المقاولين الشباب من الأحياء المحرومة حيث يجتمع طلاب الكليات والمدارس الثانوية لعرض حياتهم العملية و المهنية. وهو يدعم قادة المشاريع ويرافقهم من الفكرة إلى تنفيذ . ويدعم هذا النهج من خلال شبكة من الرعاية (رجال الأعمال الشباب، والمحاسبين، والمحامين، والمديرين التنفيذيين المتقاعدين ...). وتنظم الاجتماعات وتبادل الخبرات بين المقاولين. خارج الأحياء وهو ما يساعد المقاولين على تطوير شبكتهم المهنية. كما تعزز استدامة مؤسساتهم (www.j-e-f.fr).

➤ **المرافقة المخصصة لعامة النساء** Accompagnement spécifique au public des femmes : مثل

- **مؤسسة IRFED Europe** (www.irfed-europe.org) تعمل على تطوير المساعدة والدعم لإنشاء المؤسسات تستهدف على وجه التحديد النساء من جميع الخلفيات ، واللواتي يعانين من أوضاع غير مستقرة و تنفيذ مشاريع الإبداعية. وتقدم المؤسسة أيضا المرافقة الفردية و فترتي (02) تدريب من 242 ساعة، لجميع النساء الذين يبحثون عن عمل والآخرى للشابات تحت 30 عاما. قامت IRFED Europe حتى بانشاء نادي للنساء المبدعات.

ج- التمويل والمساعدة في إنشاء أو مرحلة بدء: من ألياته

➤ **قروض**

- **قروض غير مضمونة:** ويستهدف القرض غير مضمون المبدعين الذين لديهم القليل أو أي موظف لدعم إقامة مشروعه. فإنه يهدف إلى تكملة، أو حتى استبدال مساهمة رئيس المشروع. وينبغي أن تعزز النفوذ كلما أمكن من البنوك للحصول على التمويل المصرفي.

يمكن أيضا أن تستخدم القروض غير المضمونة لتولي الأعمال التجارية أو الشركات المبتدئة في مرحلة التطوير. هناك العديد من الأعمال إنشاء هياكل الدعم توزيع القروض غير المضمونة، منها:

- فرنسا مبادرة الشبكة (www.France-initiative.fr).
- جمعية الحق في المبادرة الاقتصادية (www.adie.org).
- شبكة المقاولاتية (www.reseau-entreprendre.org).
- فرنسا النشطة (www.franceactive.org).

- تشجيع تطوير المؤسسات الجديدة: L'Encouragement au Développement d'Entreprises Nouvelles (EDEN)

تمثل أقساط مستحقة الدفع مقدما بحد أقصى من 6098 €. هذا القرض متاح بـ 0% لمختلف الأشخاص بما في ذلك المستفيدين الدخل التضامن و أي شخص يقل عمره عن 26 سنة. يجب أن يتم تطبيق DDTEFP أو منظمة لدعم الأعمال ولاية الخلق (www.travail.gouv.fr).

➤ **مختلف المسابقات:** وتقوم هذه المسابقات الجهات الفاعلة والمجتمع المدني. نذكر فيما يلي بعض مسابقة خاصة للشباب:

- **مسابقة تحدي الشباب:** هذه المسابقة مفتوحة أمام أصحاب المشاريع تحت 30 سنة من العمر. وهي تسعى إلى تعزيز العمل على القيام بالمقابلة، بغض النظر عن النهج (فرد أو جماعة)، بغض النظر عن المشروع (الاقتصادية والثقافية والتكنولوجية والإنسانية أو الرياضية)، بغض النظر عن شكل ومدة (إنشاء شركة أو عمل محدد). منح من 1,600 € إلى 8500 € المزيد من الإجراءات المشورة والتدريب المتاحين. يجب على الشركات الممولة استكمال المنح الممنوحة بمبلغ يساوي على الأقل 30% من المكسب مالي أو مادي.

د- اختبار مشروع و تنصبيه

➤ **مشاتل الأعمال:** مشاتل الأعمال هي مرافق مخصصة لرعاية، استضافة والتوجيه والدعم لمنفذي المشاريع والمقاولين. و تقدم الدعم لتطوير المؤسسات وإدماجها في النسيج الاقتصادي. الخدمات الرئيسية التي تقدمها:

- أماكن إقامة المشاريع.

- الخدمات المشتركة: فاكس، خدمات سكرتارية، تصوير ...
- نصائح يقدمها الاستشاريين في القانون في المحاسبة والضرائب، والخدمات المصرفية وإدارة وتطوير، التكنولوجي ...
- حركة من قبل رئيس المشتل التي تدير التبادلات بين الشركات، ويعزز دور المشتل ويشارك في اختيار الشركات..

➤ **الحاضنات:** حاضنات الأعمال والأنشطة تسمح لمديري المشاريع تعلم مهنة المقاول من خلال:

- تنفيذ الحقيقي للنشاط الاقتصادي ، في اطار قانوني انتقالي (من العقد الدعم إلى مشروع مؤسسة).
- وجود إطار يداغوجي مناسب لبدأ أعمال حاضنة الأعمال يسمح بما في ذلك:
- تعلم مهنة المقاول الفعلية.

- التحكم في المؤثرات الرئيسية للنشاط (التكلفة، هامش، اجمالي قيمة التداول، الدخل المتولد).

- تنظيم وتخطيط وإدارة الأولويات.

- تقدير النقدي.

- أعداد شبكة المستفيدين .

ه- التدريب للمبدعين و اصحاب الشركات

هناك العديد من الدورات التدريبية في المقاولاتية مثل مدرسة التدريب للمقاولاتية CCIP و Advancia، والتي تتوفر على مستوى ليسانس بكالوريا +2، أو ما بعد البكالوريا وكذلك مستوى ما بعد ماستر (بكالوريا +3) في سنتين، يمكن أن تكون هذه الدورات بدوام كامل أو أثناء التمدرس.

2. بعض برامج دعم المقاولاتية في فرنسا:

➤ تحدي الشباب DEFi jeunes: 25

الفئة المستهدفة في هذا البرنامج هي الفئة الشباب بين 18 إلى 30 سنة ويركز هذا المشروع على دعم الشباب في مجالات: التمويل المصغر والتدريب والاستشارات، ومدة البرنامج سنتان. المشروع هو نتيجة للشراكة بين السلطات الوطنية والإقليمية

- **الأهداف المشروع:** دعم مشاريع الشباب ، مع السعي إلى تحقيق أربعة أهداف متكاملة:
- تنمية الإستقلالية الذاتية للشباب، والشعور بالمسؤوليات الفردية والجماعية ومشاركتهم في الحياة الاجتماعية؛
- تشجيعهم على التعبير عن مواهبهم، وقدراتهم على العمل والخلق؛
- المساهمة في اندماجهم الاجتماعي والمهني من خلال الخبرة؛
- الترويج لصورة إيجابية عن الشباب في المجتمع.
- **معايير الاختيار:** يتم تقييم الطلبات من قبل هيئات تحكيم الإقليمية، ودراسة خطة العمل وجدوى المشروع. ويتم تنفيذ البرنامج على المستوى الإقليمي من خلال المديرية الإقليمية للشباب والرياضة. ولذلك، فإن معايير الاختيار وطرائق التنفيذ تختلف من منطقة إلى أخرى.
- يتم تقييم الطلبات من قبل لجنة تحكيم إقليمية. يجب أن يتضمن الطلب وصفا للمشروع والنهج المقترح، ووضع خطة عمل وميزانية وخطة تمويل وإثبات أن جدوى للمشروع قد تم مراقبتها والتصديق عليها من قبل أحد الخبراء. يجب أن تشمل خطط التمويل على تقديرا للمستوى الربحية والتدفق النقدي للخطة.
- يجب على المشاركين كتابة تقرير سنوي عرض نتائج المشروع.
- **النتائج:** النتائج: في عام 2010، أكثر من 6000 من الشباب مع أكثر من 3500 مشروعا تلقت الدعم والتدريب. وقد أظهرت التقييمات السابقة أن البرنامج كان من المهتمين مستويات مختلفة من التعليم وحوالي ثلث المشاركين كانوا عاطلين عن العمل.

➤ المخطط الوطني للمقاولاتية الطلابية plan national Entrepreneuriat Etudiants: 26

- في 16 نوفمبر 2009 تم عقد شراكة بين وزارة التعليم العالي والبحث ووزارة التجارة وتم الإتفاق على خطة لتطوير روح المقاولاتية بين الطلاب وظهور جيل جديد من المقاولين ذوي التعليم العالي. ويهدف هذا المخطط إلى دمج التوعية والتدريب والدعم بالمقاولاتية في المرحلة الجامعية لجميع خريجي التعليم العالي في المستقبل الذين يستعدون لدخول سوق العمل. وذلك من خلال: تشجيع التعاون بين المؤسسات، ولا سيما في مراكز البحوث والتعليم العالي وتستند الخطة لتطوير روح المقاولاتية داخل مؤسسات التعليم العالي على خمسة تدابير:
- إطلاق دعوة لتقديم مقترحات لـ 3 ملايين نسمة، بتمويل من وزارة التعليم العالي والبحث ووزارة الاقتصاد والصناعة والتوظيف، لخلق مجموعات المقاولاتية الطلابية، وخاصة بين مراكز البحوث والتعليم العالي. وستكون هذه المراكز بين المؤسسات، وإشراك الجهات الفاعلة الاقتصادية المحلية، لتقديم الدعم للطلاب مبتكرة. يقترحون مبادرات مشتركة في مجال التدريب واستقطاب التأيد أو الدعم (على سبيل المثال، تنظيم الأحداث و الدعم التعليمي والتوجيه لمديري المشاريع الطلاب وحاضنات الطلاب ...)
 - إنشاء " المرجع للمقاولاتية" داخل كل مؤسسة تعليم عال من أجل ارسال طلاب مباشرة إلى وظائف الأعمال الحرة والدعم الذي يمكن ان تحصل. هذه المرجعيات سوف تعمل جنبا إلى جنب مع مكتب توظيف الدعم في الجامعات.
 - استدامة المنافسة الوطنية لتنظيم المشاريع الطلابية، "الابتكار معا".

- إنشاء "مشروع جديد" داخل كل جامعة، وذلك بدعم من الاتحاد الوطني للمؤسسات الشبابية.
- إطلاق مهمة التنسيق الوطنية للمقاوالاتية. فإنه سيتم العمل جنباً إلى جنب مع مؤتمر رؤساء الجامعات، ومرافق المؤتمرات ومدارس التدريب الهندسة.

خاتمة: من الواضح أن هناك الكثير من الشباب الذين يلحسون بأن تكون عندهم القدرة على خلق مشاريعهم الخاصة. ومع ذلك، فإن هناك نسب كبيرة من الفشل في هذه المشاريع. هذا يدل على وجود الحواجز التي تعترض تنظيم مشاريع الشباب، وخاصة من حيث العلاقات والمهارات والتمويل. وغالباً ما تكون هذه الحواجز محدودة لدى الشباب. بينما تواجه أوروبا أزمة اقتصادية أدت إلى زيادة في معدل البطالة بين الشباب وانخفاض معدلات المشاركة في سوق العمل فعملت على إطلاق بعض البرامج و المشاريع للمساهمة في حل تلك المشاكل. بطبيعة الحال، روح المبادرة ليست حلاً سحرياً سيحل نهائياً مشكلة البطالة بين الشباب، ولكن يعمل على تسهيل الدخول في سوق العمل لعدد منهم الذي يمتلك الطموح ليصبح رجل أعمال. البيانات الموجودة تشير إلى أن البرامج الحكومية المصممة بشكل جيد، يمكن أن تساعد عدداً كبيراً من الشباب من البطالة.

ينبغي توسيع نطاق البرامج التي تم تنفيذها في هذه المجالات بذكاء، والاستفادة من البرامج و التجارب السابقة. البيانات التي تم جمعها حتى الآن تشير إلى أن عند وضع وتنفيذ برامج لتشجيع المقاوالاتية لدى الشباب، يتعين على صناع القرار إبقاء ثلاثة أشياء في الاعتبار:

- أولاً، أن تكون السياسات إنتقائية، بتطبيق معايير صارمة لضمان أفضل المشاريع و التركيز على راس المال البشري. و عليه يجب الاعتراف أنه حتى عندما لا يؤدي البرنامج إلى إنشاء شركات، لكن لديها ميزة زيادة فرص العمل للشباب. لذلك، قد يكون من المفيد للاستثمار في هذا البرنامج من قبل الفئات المحرومة.

- الثانية، يجب أن تركز السياسات أيضاً على توفير الدعم المكثف، حيث ينبغي منح التمويل لتمكين الشباب من بدء النشاط التجاري و لكن بالإبتعاد عن القطاعات التي تتميز بحواجز دخول منخفضة، ولكن منافسة قوية. وينبغي أيضاً أن هذا التمويل برفقة أشكال أخرى مثل الدعم لتطوير الأعمال.

- الثالثة، من المهم توفير حزمة متكاملة من الدعم، على سبيل المثال، يمكن تعزيز التعليم للريادة في تطوير مهارات، التوجيه والمشورة والربط الشبكي.

وأخيراً، سيكون من المفيد لجمع البيانات بقدر من أجل تقييم أثر هذه السياسات على إدماج الشباب في سوق العمل، لمعرفة مدى نجاعة هذه البرامج.

الهوامش المستعملة:

¹ Rachid ZAMMAR, **Initiation à l'entrepreneuriat**, Université Mohammed V- Agdal, Maroc: 2009, p, 3.

² Idem, p, 3.

³ Eric Michael Laviolette et Christophe Loue: **les compétences entrepreneuriales**, le 8^{ème} congrès international Francophone(Cife PME): l'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales, Suisse:Haute école de gestion Frigourg,25-27Octobre2006,p,4.

⁴ بجاوي مفيدة، مداخلة بعنوان إنشاء المؤسسة و المقاوالاتية: هل هي قضية ثقافة؟، الملتقى الدولي الأول حول المقاوالاتية، جامعة بسكرة، الجزائر، 8/7/6 افريل 2010، ص، 2.

⁵ المرجع السابق، ص، 2.

⁶ المرجع السابق، ص، 2.

⁷ THIERRY VERSTRAETE ET estèle JOUISON-LAFFITTE, **business model pour entreprendre**, le modèle GRP :théorie et pratique, de boeck, paris, France, mars 2009, p, p, 14,15.

⁸ Rachid ZAMMAR, Op cit, p, 5.

⁹ بجاوي مفيدة، مرجع سابق، ص، 3.

¹⁰ Lionel Gastine, **L'entrepreneuriat en France et dans le Grand Lyon**, le centre ressources prospectives du grand Lyon , http://www.millenaire3.com/uploads/tx_ressm3/Gastine_entrepreneuriat.pdf (2013/02/03)

¹¹ توفيق خذري، عماري علي، المقاوالاتية كحل لمشكلة البطالة لخريجي الجامعة دراسة حالة لطلبة جامعة باتنة، www.iefpedia.com تصفح في 2013/2/20.

¹² يجاوي مفيدة، مرجع سابق، ص، 4.

¹³ T. Gaudin, qu'est ce qu'un entrepreneur?, CPE, France: 1963, P, 61.

¹⁴ Idem, P, 63.

¹⁵ Idem, P, 70.

¹⁶ Francis Chigunta, L'entrepreneuriat chez les jeunes, «L'actualité des services aux entreprises» n°7/décembre 2003/Un produit d'information de la DGCID (MAE), Angleterre: 2002, p, p, 5, 7.

¹⁷ Prise de position sur l'entrepreneuriat des jeunes, ADOPTE AU CONSEIL DES MEMBRES/ASSEMBLEE GENERALE EXTRAORDINAIRE BRAGA, Portugal: 17/20 NOVEMBRE, p, 13.

¹⁸ Francis Chigunta, op cit, p, 6.

¹⁹ Idem, p, 7.

²⁰ Gemeinshaft initiative, 2004, Incubators — Concepts and visions, Final Workshop of the CEFT Transnational Partnership in the Framework of the Equal Programme.

²¹ APCE, Les jeunes et l'intention entrepreneuriale, janvier 2010

²² APCE, Proposition de mesures en faveur de la création d'entreprise par les jeunes, p1

²³ APCE-Observatoire, Les jeunes et l'intention entrepreneuriale, APCE(Agence pour la création d'entreprises), France: Janvier 2010, p, 4.

²⁴ لمزيد من المعلومات الإطلاع على:

Emmanuelle Larroque, Recherche – action La création d'entreprise par les jeunes diplômés des « minorités visibles » en Ile-de-France, Freins et blocages - voies et moyens pour développer l'entrepreneuriat.

²⁵ لمزيد من المعلومات الإطلاع على الموقع التالي: <http://www.enviedagir.jeunes.gouv.fr/accueil.html>

²⁶ لمزيد من المعلومات الإطلاع على الموقع التالي: <http://www.apce.com>