

الثقافة المقاولاتية و دوافع الشباب نحو المقاولات في الجزائر
**Entrepreneurial culture and motives Young Towards
entrepreneurship in Algeria**

د. مريم بن دهينة^{1*} ، د. محمد عبد الرؤوف زبوشي ، د. إيمان خديجة ثابت أول³

¹ جامعة تلمسان، meryemben17@yahoo.fr

² جامعة الجزائر 3 ، ma.zebouchi@hec.dz

³ جامعة تلمسان، tabet.aoul.imene@gmail.com

تاريخ التسليم: 2022/4/26 تاريخ التقييم: 2022/5/18 تاريخ القبول: 2022/12/28

Abstract

Entrepreneurship in economic thought received a great deal of attention from the big economists, and many of them considered the contractor to be the soul of the small enterprise and important for economic development. The miniature is the optimal policy for the integration and progress of their economies, and this is evidenced by the successful trade of these countries in the field of the enterprise, in which the mini enterprise has become more than 70%, and the features of serious interest in the mini enterprise have emerged with the implementation of the economic reform program, which affected in particular the young group and the problem for the majority of students For work and new entrants to the labor market, which prompted the development of special programs for youth employment, and then a mini-program within the framework of mini-enterprises or micro-enterprises..

Keywords : Entrepreneurial culture, youth motives, entrepreneurship in Algeria

الملخص

حظيت المقاولاتية في الفكر الاقتصادي بقدر كبير من الاهتمام من طرف الاقتصاديين الكبار، واعتبر الكثير منهم أن المقاول روح المؤسسة الصغيرة ومهم للتطور الاقتصادي، وتأتي أهمية المقاولاتية الصغيرة نتيجة ظهور العديد من المشكلات التي لم تستطع الصناعات الكبرى التعامل معها، ما جعل الدول المتقدمة تجد في المؤسسة الصغيرة السياسة الأمثل لتكامل اقتصاداتها وتقدمها والدليل على ذلك التجارة الناجحة لهذه الدول في مجال المؤسسة، حيث أصبحت تشكل فيها المؤسسة الصغيرة أكثر من 70 %، وقد برزت في الجزائر ملامح الاهتمام الجدي بالمؤسسة الصغيرة مع تطبيق برنامج الإصلاح الاقتصادي الذي منّ بالخصوص الفئة الشابة والمشكلة لغالبية الطالبين للعمل والداخلين الجدد لسوق العمل الأمر الذي دفع إلى استحداث برامج خاصة لتشغيل الشباب ثم برنامجا مصغرا في إطار المؤسسات الصغيرة أو الميكرو-مؤسسة.

الكلمات المفتاحية: الثقافة المقاولاتية، دوافع الشباب، المقاولات في الجزائر

مقدمة

اهتمت الحكومات والعديد من الدول، خاصة مع تزايد المكانة التي تحتلها المؤسسات الصغيرة والمصغرة في اقتصاديات مختلف هذه الدول مهما كان مستوى تطورها، والدور الذي باتت تلعبه في مختلف برامج التنمية المستقبلية الاستراتيجية، ومن بين المشاكل الاقتصادية التي تواجه أغلب الدول التي هي في طريقها للنمو وهي مشكلة انخفاض حجم الاستثمارات بها ولهذا فإن تحقيق التنمية في هذه الدول يتوقف على مدى قدرتها على زيادة حجم الاستثمارات ومن بين هذه الدول الجزائر التي كان يلزم عليها ان تلجأ إلى تنمية بلدها اقتصاديا واجتماعيا، وخاصة بعد أن فشلت معظم الإصلاحات وبالأخص برنامج التعديل الهيكلي الذي أتى بنتائج اجتماعية واقتصادية في أغلبها سلبية بما فيها حل وغلق العديد من المؤسسات ونقص الاستثمارات بها وعدم إمكانية تمويلها، هذا ما ترتب عنه ظهور شكل جديد لمؤسسات اقتصادية حديثة لم تكن معروفة من قبل ولم يكن الاهتمام بها و الإقبال عليها بالشكل الذي تعرفه الآن و هو ما يسمى بالمقاوله ، فبدأ الاهتمام بالمقاوله يشهد تطورا كبيرا ، و بدأت تأخذ الأشكال الرئيسية لإعادة انتشار المؤسسة ذات الحجم الصغير من جديد كأحد الأشكال الحديثة للاندماج الاقتصادي.

ومن هذا المنطلق تم طرح الإشكالية التالية:

ما دور الثقافة المقاولاتية و ما دوافع الشباب نحو المقاوله في الجزائر ؟

وقد ارتأينا تقسيم هذا المقال إلى:

1. ماهية المقاوله والثقافة المقاولاتية .

2. خصائص وآليات دعم المقاوله.

3. دوافع الشباب نحو المقاوله وتصنيفاتها.

4. محددات المقاوله في الجزائر.

1. ماهية المقاوله والثقافة المقاولاتية :

أصبحت المقاوله مفهوم شائع الاستعمال ومتداول بشكل واسع، ونظرا لأهميتها المتزايدة، أصبحت كل من الحكومات والباحثين والمجتمع بشكل عام،(Christian Bruyant,1993, p32) يهتمون أكثر بتطور المقاولين ومؤسساتهم، ويقدرتهم على البقاء والنمو. ويمكن تفسير هذا الاهتمام المتزايد نظرا لما يوفره هؤلاء المقاولون والمؤسسات الجديدة (غالبا PME) من مناصب شغل، (فمثلا في الجزائر توفر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التابعة للقطاع الخاص ما نسبته 77.09 % من مجموع اليد العاملة التابعة لهذا القطاع).

1.1 تعريف المقاولة:

هناك مجموعة من المقاربات التي تعرف المقاولة منها F3F3: (سلامي منيرة. 2008، ص 33)

○ المقاربة الوصفية التي سعت لفهم دور المقاول في الاقتصاد والمجتمع مستعملة العلوم الاقتصادية في تحليلاتها.

○ المقاربة السلوكية التي سعت لتفسير نشاطات وسلوكيات المقاولين وفق ظروفهم الخاصة.

المقاربة المرحلية التي حللت ضمن منظور زمني وموقفي المتغيرات الشخصية والمحيطية التي تشجع أو تمنع وتعيق الروح المقاولاتية. وتعرف المقاربة المرحلية المقاولة على أنها مجموعة من المراحل المتعاقبة تبدأ من امتلاك الشخص لميول مقاولاتية إلى غاية تبني السلوك المقاولاتي، ويتوسط هذه المراحل مرحلة اتخاذ قرار الدخول لمجال المقاولة، وهذا الأخير تسبقه مرحلة تسمى بالتوجه المقاولاتي الذي يعرف بأنه إرادة فردية أو استعداد فكري يتحول إلى إنشاء مؤسسة وذلك في ظل ظروف معينة. فنجد "Schumpeter" تحدث عن خلق القيمة

2.1 تعريف المقاول:

عرفه "شومبتر" بأنه ذلك الشخص الذي لديه الإرادة والقدرة لتحويل فكرة جديدة أو اختراع جديد إلى ابتكار وبالتالي فوجود قوى الريادة في الأسواق والصناعات المختلفة تنشأ منتجات ونماذج عمل جديدة، وبالتالي فإن الرياديين يساعدون ويقودون التطور الصناعي والنمو الاقتصادي على المدى الطويل.

غير أن المقاول ليس بالشخص الخيالي، وإنما هو عبارة عن شخصية تتصرف بمفردها وبشكل مستقل F4F4.

(Hernández, 2001, p.13)

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 وبهذا يقود التطور الاقتصادي للبلد.

3.1 مفهوم عملية المرافقة:

يعتبر تعريف المرافقة، وخاصة مرافقة المؤسسة الصغيرة أمر معقد لحد ما، ويرجع سبب

هذا التعقيد إلى:

✓ تعدد الفاعلين في هذا المجال وتشعبهم.

✓ تنوع أشكال المرافقة، وإجراءات تنفيذها.

ويعتبر التعريف الأكثر شمولاً لمهنة المرافقة هو الذي اقترح من طرف "أندري لوتوسكي" "André Letowski"، وهو مسؤول عن الدراسات في وكالة إنشاء المؤسسات بفرنسا "APCE" في مذكرة داخلية أعدها، إذ نجده قد عرفها على أنها "تجنيد للهياكل والاتصالات والوقت من أجل مواجهة المشاكل المتعددة التي تعترض المؤسسة، ومحاولة تكيفها مع ثقافة وشخصية المنشئ". (.)

Christian Marbach, 2003, p43

أي أن مهنة المرافقة تتعلق بإتباع سيرورة تشمل ثلاث مراحل هي:

✓ تقديم خدمات تتناسب وشخصية كل فرد.

✓ استقبال الأفراد الذين يرغبون في إنشاء مؤسسة.

✓ متابعة المؤسسة الفتية لفترة عموماً تكون طويلة (حسب طبيعة المرافقين).

4.1 ماهية الثقافة المقاولاتية

هو مفهوم لا يختلف عن عملية المرافقة إضافة لتأثير المحيط وبعض العوامل الخارجية،

حيث عرفها البعض على أنها: F6F6

(ماضي وبوضياف، 2010، ص 07) مجمل المهارات والمعلومات المكتسبة من فرد أو مجموعة من الأفراد ومحاولة استغلالها وذلك بتطبيقها في الاستثمار في رؤوس الأموال وذلك بإيجاد أفكار مبتكرة (جديدة)، إبداع في مجمل القطاعات الموجودة إضافة إلى وجود هيكل تسييري تنظيمي. وهي تتضمن التصرفات، التحفيز، ردود أفعال المقاولين، بالإضافة للتخطيط واتخاذ قرارات التنظيم والمراقبة. كما أن هناك أربع أماكن يمكن أن ترسخ فيها هذه الثقافة هي: العائلة، المدرسة، المؤسسة والمحيط.

ويلخص نموذج "J.-P. SABOURIN et Y.GASSE(1989)" مفهوم الثقافة

المقاولاتية، حيث يبرز المراحل التي تقود لبروز وظهور المقاولين بين فئة المتدربين، بالأخص الذين تابعوا تكوين في مجال المقاوله، حيث ومن خلال تحليل ثمانية برامج تكوينية لاحظ الباحثان أنه توجد علاقة إيجابية بين التوجهات المقاولاتية للفرد والإمكانات المقاولاتية. أما عن العوامل التي تؤثر على هذا النموذج فتتقسم إلى ثلاثة مجموعات:

المسبقات (Les antécédents): وتمثل مجموع العوامل الشخصية والمحيطية التي تشجع على ظهور الاستعدادات عند الفرد. حيث لاحظ الباحثان بأن الطلبة الذين لديهم آباء يعملون لحسابهم الخاص لديهم إمكانيات مقاوالتية أكبر بالمقارنة مع الآخرين.

الاستعدادات (Les prédisposition): وهي مجموع الخصائص النفسية التي تظهر عند المقاول، وهي المحفزات، المواقف، الأهلية والفائدة المرجوة، والتي تتفاعل في ظل ظروف ملائمة لتتحول إلى سلوك.

تجسيد الإمكانيات والقدرات المقاوالتية في مشروع: وهذا يكون تحت تأثير الدوافع المحركة والتي تشمل العوامل الإيجابية وعوامل عدم الاستمرارية (انقطاع). فكلما زادت كثافة الدوافع المحركة فهي تشجع الأفراد أكثر على خلق مؤسسة، والأفراد الذين يملكون إمكانيات وقدرات مقاوالتية أكبر فهم يحتاجون لدوافع محرركة أخف.

ويمكن تمثيل نموذج "J.-P. SABOURIN et Y.GASSE" حسب الشكل التالي:

شكل 01: نموذج J-P. SABOURIN ET. GASSE (1989)

المسبقات
• العائلة
• النشاطات شبه الدراسية
• خبرة العمل
▪ المحيط
▪ النماذج
▪ التجهيزات



2 خصائص آليات دعم المقاوله

في ظل الأجواء التنافسية شديدة الصعوبة، وحب البحث عن آلية تعمل على تطوير وتحديث مفهوم دعم ورعاية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وحاملي المشاريع، أقيمت آلية حاضنات المشروعات لمواجهة الارتفاع الكبير في معدلات فشل وانهايار المشروعات الصغيرة الجديدة في الأعوام الأولى لإقامتها، فهي تحتضن وتدعم المبادرين وأصحاب الأفكار الإبداعية والطموحة، والمشروعات التي تقدم منتجات وخدمات جديدة ومتطورة تؤدي إلى إحداث تنمية متعددة الأهداف، من تكنولوجيا واقتصادية واجتماعية في المجتمعات وخدمات جديدة ومتطورة التي تقام بداخلها هذه الحاضنات، لذلك نجد خصائص عديدة للمقاول نذكر منها: (بوزيدي سعاد، 2007، ص17).

• خصائص المقاول

إن تعريف المقاول في الاقتصاد يستند للنظريات الاقتصادية، والتي أعطت الوظائف هامة للمقاول والمتمثلة في F7F7

- ❖ السرعة في التنافسية حسب Schumpeter، التي تمر من خلال الإبداع والابتكار للوصول إلى تحقيق طرق جديدة من الإنتاج، سوق جديدة وأشكال جديدة للمنظمة وطبقا لـ Schumpeter المبدع الأول فرد نادر ذو موهبة يستطيع جذب أرباح كبيرة.
- ❖ الحكم (arbitre)، أي المقاول يستطيع تعبئة المعلومات الضرورية للاستثمار الذي يجلب له المنفعة مستقبلا طبقا لـ Hayek Kirzner.
- ❖ الفارس الذي يتمتع بالقدرة الخاصة لاتخاذ القرار في حالات عدم التأكد، فهو فرد واثق.
- ❖ المقاول أيضا الرابط بين الشيكات طبقا لنظرية فعالية X لـ Eibenstien.
- ❖ وأخيرا المقاول المؤسس والمشيّد للمؤسسة من نتائج تحليلاته السابقة المقاول قدرته على اقتراح رؤية جديدة دائما.

1.2 تعريف الحاضنات:

تُعرف حاضنات الأعمال بأنها:

- ◀ مؤسسات قائمة بذاتها (لها كيان قانوني) تعمل على توفير جملة من الخدمات والتسهيلات للمستثمرين الصغار الذين يبادرون إلى إقامة مؤسسات صغيرة، بهدف شحنهم بدفع أولي يمكنهم من تجاوز أعباء مرحلة الانطلاق (سنة مثلا أو سنتين). ويمكن لهذه المؤسسات أن تكون تابعة للدولة أو خاصة أو مختلطة F88. (حسين رحيم، 2003، ص 168).
 - ◀ ويمكن تعريفها أيضا على أنها: بيئة أو إطار متكامل من المكان والتجهيزات والخدمات والتسهيلات وآليات المساندة والاستشارة والتنظيم مخصصة لمساعدة ورواد الأعمال في البداية، بما يخفف عن هؤلاء الرواد المخاطر المعتادة ويوفر لهذه المنشآت فرصا أكبر للنجاح، وذلك من خلال كيان قانوني مؤسس لهذا الغرض ويتمتع بالإمكانيات والخبرات والعلاقات اللازمة.
 - ◀ كما أعطيت تعريف آخر لحاضنات الأعمال بأنها منظومة متكاملة توفر السبل، مكان مجهز وشبكة من العلاقات والاتصالات عن طريق إدارة متخصصة توفر جميع أنواع الدعم اللازم لرفع نسب نجاح المؤسسات الملتحقة بها والتغلب على جميع المشاكل التي تؤدي إلى الفشل والعجز عن النمو والاستمرار.
- أوضح المشرع الجزائري F9F9 وفق المرسوم 78/03 الصادر في فيفري 2003، بمشاكل المؤسسات التي من أهم أشكالها المحضنة والتي عرفها على أنها: هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع في قطاع الخدمات. كما اهتم المشرع الجزائري بتحديد الجهات المعنية بتمويل حاضنات الأعمال في الجزائر عن طريق تقديم مساعدات من قبل:

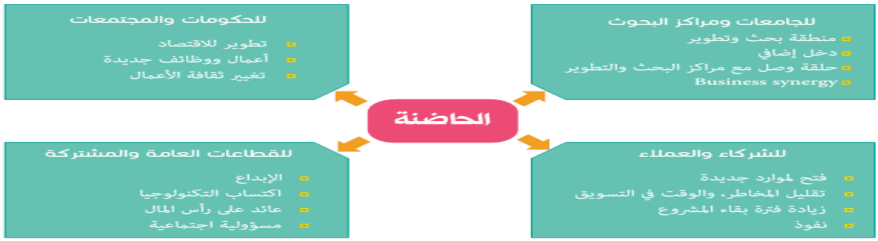
- وكالة ترقية ودعم الاستثمار.
- الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب.

2.2 أهمية حاضنات الأعمال:

يمكننا استكشاف أهمية حاضنات الأعمال من خلال أدوارها الاستراتيجية المتوقعة، والتي نحاول تلخيص أهمها في النقاط التالية F10F10: حسب المرسوم التنفيذي «المتعلق بالقانون الأساسي لمشاكل المؤسسات»، رقم 03-78 المؤرخ في 25 فبراير 2003،

- تقدم المشورة العلمية ودراسات الجدوى للمشروعات الصغيرة والمتوسطة الناشئة.
 - تربط المشروعات الناشئة والمبتكرة بالقطاعات الإنتاجية وحركية السوق ومتطلباته.
 - تشجع المستثمرين غير التقليديين والمغامرين على إنشاء الشركات الخاصة بهم والتي توصف بأنها شركات رأس المال المغامر أو المخاطر.
 - تساهم في توظيف نتائج البحث العلمي والابتكارات والإبداعات في شكل مشروعات تجعلها قابلة للتحويل إلى الإنتاج.
 - توفر فرص عمل للراغبين بأن يكونوا رجال أعمال حقيقيين وبالأخص خريجي الدراسات الجامعية وتساعدهم على البدء على نحو صحيح وتجاوز الطرق الوعرة في بداية حياتهم ولعل أبرزها البيروقراطية التي تتعكس في (القروض، الضمانات، آليات التأسيس وغيرها).
 - تعمل على إقامة ودعم مشروعات إنتاجية أو خدمية صغيرة أو متوسطة تعتمد على تطبيق تقنيات مناسبة وابتكارات حديثة.
 - تؤهل جيلا من أصحاب الأعمال ودعمهم ومساندتهم لتأسيس أعمال جادة وذات مردود، مما يساهم في تنمية الإنتاج وفتح فرص للعمل والنهوض بالاقتصاد.
 - تساعد المشروعات الصغيرة والمتوسطة على مواجهة الصعوبات الإدارية والمالية والفنية والتسويقية التي عادة ما تواجه مرحلة التأسيس.
 - تقدم الدعم والمساندة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة لتحقيق معدلات نمو وجوده عالية.
 - تفتح المجال أمام الاستثمار في مجالات ذات جدوى للاقتصاد الوطني مثل حاضنات الأعمال التكنولوجية وحاضنات الصناعات الصغرى والداعمة وحاضنات مشاريع المعلوماتية وغيرها.
- ويمكن توضيح أهمية حاضنات الأعمال في توطيد علاقات التعاون بين مختلف الأطراف المعنية (الجامعات، مراكز بحث، المجتمع، الحكومة، الشركات، وزبائن الحاضنات) من خلال الشكل التالي:

شكل رقم 02: أهمية حاضنة الأعمال



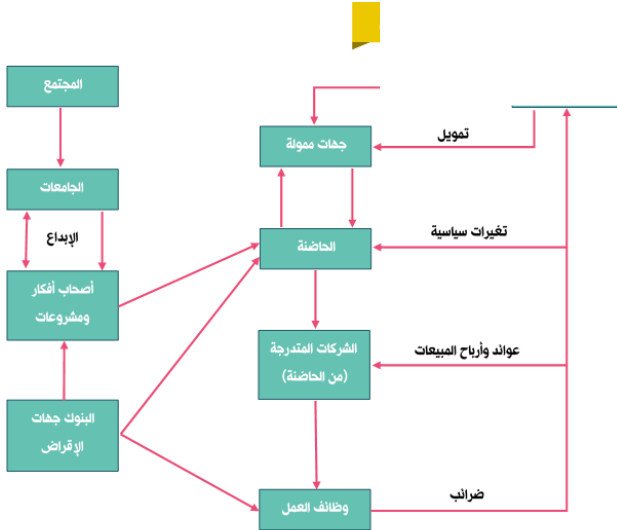
المصدر: إدارة الفرص الاستثمارية، مركز جدة للمنشآت الصغيرة، ملف متوفر على الانترنت بصيغة PPT.

3.2 آلية الاحتضان وأنواع الخدمات التي تقدمها:

1.3.2 آلية الاحتضان:

من خلال التعاريف السابقة تعرف حاضنات الأعمال على أنها مؤسسات عمومية أو خاصة أو مختلطة تقدم جملة من الخدمات لحاملي المشاريع والمؤسسات الناشئة وذلك من خلال التنسيق بين مجموعة من الأطراف الممولة والحكومة والجامعات والمجتمع ككل، ويمكن تلخيص تلك العلاقة من خلال الشكل الموالي:

شكل رقم 03: عملية الية الاحتضان



المصدر: حاضنات الأعمال مفاهيم ميدانية وتجارب عالمية، المنظمة الإسلامية للتربية والعلوم والثقافة (إيسيسكو) www.isesco.org

من خلال الشكل يظهر جليا أن موارد الحاضنة المالية والفنية من جهات مختلفة بالإضافة للتمويل والجهود الذاتي يمكن أن تحصل عليها من F11F11 (حساني وخوني، 2010، ص 08):

1. جهات تمويلية: البنوك، الخواص، صناديق رأس المال المخاطر، ... الخ.
2. جهات الدعم الفني: الجمعيات المهنية، الجامعات، مراكز البحث ... الخ.
3. جهات تسويقية: الشركات الكبرى.
4. جهات تنسيقية: الغرف التجارية، وزارة التجارة، شرائح المجتمع الدولي المهتمة برعاية وإنشاء الحاضنة.

ويستخدم هذا الدعم لفائدة أصحاب المشروعات الصغيرة من أفراد المجتمع ذوي الأفكار الواعدة المتجددة، وهم عادة نتاج الجامعات ومراكز البحث (وقد لا يكونون كذلك).

2.3.2 الخدمات التي تقدمها الحاضنات لأصحاب وحاملي المشاريع:

تلعب حاضنات الأعمال بأنواعها المختلفة عدة أدوار متباينة مبنية على الدور الأساسي، من خلال كونها وسيلة لدعم المقاولات الجديدة حيث أثبتت نجاحا كبيرا في رفع نسبة نجاح هذه المقاولات الناشئة، ومن بين الخدمات التي تسعى الحاضنات لتقديمها ما يلي:

- توفير المكاتب المجهزة والمدعمة بمرافق مشتركة وخدمات مساندة، ووفق عقود تماشي مع احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لنوع الاستخدام والمساحة ومدة الاستئجار؛ تأجير المكاتب المجهزة لتقديم الخدمات المكتبية الأساسية وتوفير متطلبات الاتصالات الأساسية، إلى جانب توفير المرافق المشتركة مثل غرف الاجتماعات والقاعات المجهزة للعرض؛ تقديم الخدمات المساندة مثل التنظيف والأمن مع توفير معدات التنزيل والتحميل والنقل، إلى جانب تخصيص أماكن للتخزين المؤقت ومرافق الاستلام والشحن، لتلبية احتياجات المنشآت الصغيرة التي تنتسب إليها، مقابل مبالغ صغيرة نسبيا.
- تسهيل الوصول إلى مصادر التمويل: يمكن للحاضنات مساعدة المنشآت المنتسبة لها في إعداد خطط العمل اللازمة للاتصال بالراغبين في الاستثمار كما يمكن لهذه الحاضنات إقامة ندوات للاستثمار تستقطب من خلاله الجهات المحتملة استثمارها في هذه المنشآت. وهذا لمساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نظرا لبطاقتها، وعرض جميع أعمالها من أجل كسب المزيد من الممولين ورجال الأعمال، وهذا لزيادة دعمهم وتمويلهم؛ يمكن للمنشآت المنتسبة للحاضنات التقنية المرتبطة بالجامعات ومراكز الأبحاث في تخفيض

التمويل اللازم لها، بموجب ترتيبات فيها هذه الجامعات في ملكية هذه المنشآت مقابل حقوق الملكية والاستفادة من براءات الاختراعات اللازمة لهذه المنشآت F12F12. (بركات ربيعة، 2010، ص10-16)

- توفير الخدمات القانونية: تحتاج المنشآت المنتسبة للحاضنات إلى خدمات قانونية مرتبطة أمور عديدة، مثل تأسيسها وتسجيلها وكتابة عقود التراخيص، وما يتعلق منها بحماية الملكية الفكرية وبراءات الاختراع، ويعتبر هذا الدعم مهم للغاية بالنسبة لهذا النوع من المؤسسات لأن جلهم يجهلون عقود التأسيس، حقوق الملكية الفكرية، من حماية الأفكار والمنتجات، عقود الاندماج وغيرها؛ يمكن للحاضنة تخفيض التكلفة العالية المرتبطة بتوفير هذه الخدمات إلى المنشآت المنتسبة إليها وذلك بتوحيد مقدمي هذه الخدمات والاتفاق معهم لتقديم هذه الخدمات بصفة دائمة وجماعية.
 - بناء شبكات التواصل: تقوم الحاضنات بالدعوة لندوات ومعارض تستهدف إلى استقطاب الممولين، تمهيدا لتواصلهم مع المشروعات المنتسبة إلى الحاضنة، كما تقوم الحاضنة ببناء شبكات التواصل فيما بينها سواء على مستوى الدولة أو العالم للوقوف على ما يستجد أولا بأول والمشاركة في الخبرات والعمل على التكامل، وهذا لزيادة دعمهم والوقوف على منتجاتهم واكتشاف إبداعاتهم، واستقطاب لمن يهيمه الأمر من شركاء، ممولين، خبراء وغيرهم، وزيادة التعرف على الجديد في الساحة الاقتصادية مثل: التعرف على المناقصات، المشاريع الجديدة... الخ.
 - توفير العديد من الخدمات الإدارية والتنظيمية والتسويقية وغيرها: تقوم الحاضنة بتقديم خدمات التدريب المختلفة لهذه المؤسسات مثل تنمية المهارات الخاصة بزيادة الأعمال وغيرها وعقد الندوات وحلقات النقاش المتنوعة وذلك لتعزيز فرص بقاءها ونموها على المدى الطويل، لأن الكثير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تجهل هذه الأمور.
- يمكن تقديم خدمات التسويق في الحاضنات الكبيرة من قبل منشآت أخرى متخصصة في هذا المجال ومنتسبة أيضا لنفس الحاضنة؛ يمكن للحاضنة أيضا بناء الجسور بين المنشآت المنتسبة لها والهيئات المعنية بخدمات التصدير وما يتعلق بها من مرافق وتسهيلات وإجراءات و ضمانات؛ تبني الحاضنة إقامة الأيام المفتوحة والمعارض الداخلية التي تشارك فيه المؤسسات المنتسبة لها للتعارف وتبادل الخبرات، وبالتالي نشر روح التعاون والتكامل بين هذه المنشآت.

- توفير البنية التحتية: توفر الحاضنات التقنية للمنشآت التي تنتسب لها المرافق الأساسية اللازمة من مختبرات ومعامل وتجهيزات وشبكات الاتصالات؛ تقوم الحاضنة بعمل الترتيبات اللازمة لتوفير متطلبات البنية التحتية للمنشآت المنتسبة إليها عن طريق المشاركة أو التنسيق مع الجامعات وهيئات نقل التقنية أو عن طريق الاستئجار.
- تقديم الخدمات الفنية: وجود بيئة مشجعة لنقل التقنية لحصول المؤسسات المنتسبة المعنية على التطور والنمو؛ تطوير قاعدة معلومات متخصصة في المجالات التي تهتم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنتسبة إليها؛ تعمل الحاضنة على خلق صورة ذهنية للنجاح أمام المقاولين الشباب، حيث أن الأداء والممارسات التي توفرها إدارة الحاضنة تعتبر عاملا جوهريا في تنمية هذه المقاولات الجديدة بالدرجة التي جعلت بعض الخبراء في الولايات المتحدة الأمريكية يطلقون على الحاضنات اسم "معهد إدارة الشركات"؛ تطوير قاعدة معلومات عن متطوعين من رجال الأعمال المتقاعدين ولديهم الرغبة في مساعدة هذه المقاولات الصغيرة وتخصيص أوقات معينة لتقديم المشورة والنصح وتقديم المساعدة اللازمة.

ومن هنا نستطيع استنتاج أن آلية الحاضنات يمكن أن تساهم بشكل فعال في تقديم خدمات المرافقة لحاملي المشاريع، ومساعدتهم إلى حين إمكانية وقوف مشاريعهم على أرضية صلبة وإمكانية منافسة باقي المشاريع.

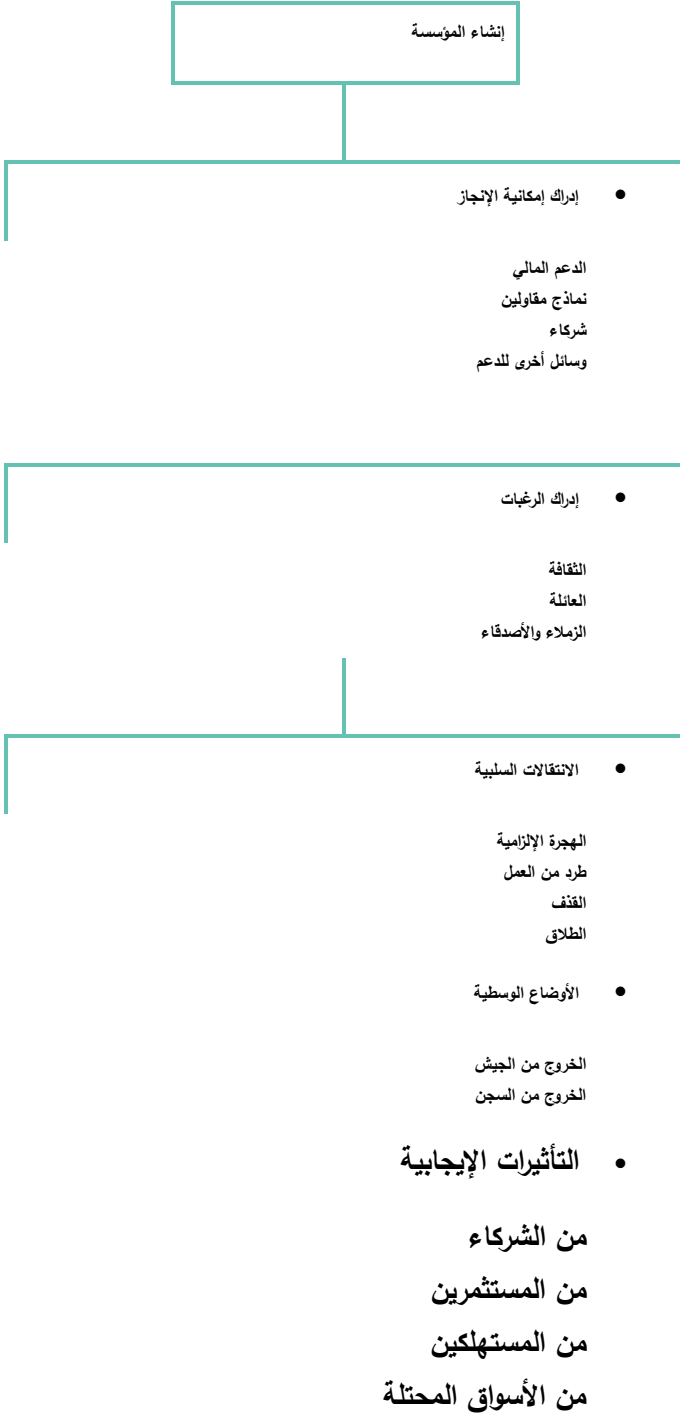
3 دوافع الشباب نحو المقولة وتصنيفاتها

يمكننا تلخيص العوامل التي يمكن أن تقود الفرد لمجال المقولة من خلال:

1.3 دوافع الشباب نحو المقولة

تتجلى دوافع الشباب نحو المقولة في نموذج يعتبر أساس الدراسات في المقاولاتية وهو نموذج تكوين الحدث المقاولاتي لـ "A.SHAPERO et L.SOKOL" حيث قام الباحثان بتأسيس نموذج بقي لحد الآن المرجع الأساسي للأبحاث في مجال المقولة. والفكرة الأساسية للنموذج تقول: "أنه لكي يبادر الفرد بتغيير كبير ومهم لتوجهه في الحياة، مثل اتخاذ قرار إنشاء مؤسسته الخاصة، فيجب أن يسبق هذا القرار حدث ما يقوم بإيقاف وكسر الروتين المعتاد "F13F13. وهذا ما يشير إليه في نمودجه بثلاث مجموعات من العوامل، كما تظهر في الشكل رقم(4): (Mohamed :

, p163)2003Bayad et Malek Bourguiba,



SOURCE : (Mohamed Bayad et Malek Bourguiba,2003, p163)

يمكننا تفسير متغيرات النموذج كما يلي F14F14 : (Mohamed Bayad et Malek Bourguiba, 2003, p162) :

الانتقالات السلبية (Les déplacements négative): مثل التسريح من العمل، الطلاق، الهجرة، عدم الرضا عن العمل... الخ.

الانتقالات الإيجابية (Les déplacements positifs): مثل تأثير العائلة، وجود سوق أو مستثمرين محتملين... الخ.

الأوضاع الوسيطة (Les situations intermédiaire): مثل الخروج من الجيش، من المدرسة، أو من السجن.

وتعتبر هذه العوامل أساس إحداث التغيير في مسار حياة الأفراد، والمحركة للحدث المقاولاتي. فالانتقالات السلبية مثل الهجرة، يمكن أن تحث الفرد على العمل المقاولاتي، وهذا ما تم ملاحظته فعليا في بعض البلدان من خلال قيام بعض المجموعات العرقية بإنشاء مؤسسات. أما الانتقالات الإيجابية والأوضاع الوسيطة، فتؤثران على نظام القيم للأفراد وعلى رغباتهم. وما بين المتغيرات المفسرة للنموذج والتي تتمثل في المجموعات الثلاثة من العوامل، والمتغيرة المفسرة التي تتمثل في إنشاء المؤسسة (Company formation)، يعرف الكاتبان مجموعتين من المتغيرات الوسيطة هما: إدراك الشخص لرغباته وإمكانية الإنجاز، واللذان يكونان نتاج المحيط الثقافي، الاجتماعي والاقتصادي. وهما تختلفان من فرد لآخر، وتساعدان في تحديد الأفعال الواجب القيام بها.

إدراك الرغبة (Perception de désirabilité)

وهي تضم العوامل الاجتماعية والثقافية التي تؤثر على نظام القيم للأفراد. فكلما يولي المجتمع أهمية للإبداع، المخاطرة، الاستقلالية الذاتية، كلما زاد عدد المؤسسات المنشأة. ويتشكل نظام القيم من خلال تأثير العائلة خاصة الأبوين اللذان يلعبان دور مهم في تكوين الرغبة، بالإضافة للتجارب السابقة والفشل في تجارب مقاولاتية سابقة، كلها عوامل تساعد على تقوية الرغبة لدى الشخص. F1515 (منيرة سلامي، 2012، ص5)

إدراك إمكانية الإنجاز (Perceptions de faisabilité)

تنشأ إمكانية الإنجاز من خلال إدراك الفرد لجميع أنواع الدعم والمساعدة المتوفرة لتحقيق فكرته.

فتوفر الموارد المالية يؤثر مباشرة على التوجه المقاولاتي الفرد، وهذا الميل يتولد نتيجة امتلاك الفرد لمخدرات خاصة أو مساهمات العائلة، ومن خلال أفراد المجموعة (في حالة المجموعات العرقية Ethnie). كما تؤثر كل من مساعدة الزوج(ة)، والأصدقاء، النصائح والاستشارات، والتكوين الخاص في كيفية إنشاء المؤسسات على إدراك إمكانية الإنجاز لدى الفرد. كما يشير الباحثان لأهمية التكوين الخاص في المقاوله على إدراك الفرد لرغباته وإمكانية إنجازها. بالإضافة للعناصر السابقة أفرزت الدراسات على مجموعة أخرى من العوامل من شأنها دفع الشخص نحو مجال المقاوله وهي كما يلي:

□ نموذج مقاول لتقليده: حيث وجدت الدراسات، أنه يوجد رابط قوي بين وجود نموذج مقاول

في المحيط وبروز مقاولين جدد (Shapero et Sokol)؛ كما وجد أن جنس المقاول - النموذج- له تأثير كبير، حيث يتأثر الأفراد في طموحاتهم واختياراتهم بأشخاص من نفس جنسهم، بمعنى المرأة تتأثر أكثر بالمرأة المقاوله، ونفس الشيء بالنسبة للرجل، كما أن صلة القرابة تؤثر بشكل أكبر.

□ الخبرة: إن الخبرة الملائمة عنصر ضروري في جميع مراحل المسار المقاولاتي، أي منذ

تحديد الفرص إلى غاية التسيير الفعلي للمؤسسة. وحسب نظرية رأس المال البشري، فكلما كان هذا الأخير يتكون من أفراد ذو مستوى علمي مرتفع، كلما ساعد ذلك على تنفيذ المهام المطلوبة بشكل أفضل، فاكتشاف واستغلال الفرص يعتمد بشكل كبير على الخبرات السابقة المحصلة خلال الدراسات والحياة العملية.

□ غياب الشبكات المفيدة والوضع الاجتماعي (Réseaux): غالبا ما يكون للمرأة شبكة

علاقات ضيقة ومحدودة مقارنة مع الرجل، وهذا ما يفسر تعذر انتمائها لبعض الشبكات الاجتماعية، وحتى في حالة انتمائها لها، فتكون طبيعتها مختلفة عن تلك التي ينتمي إليها الرجال، حيث عادة ما تنتمي النساء إلى شبكات تكون مكيّفة لتحقيق أهداف مرتبطة بالمهام العائلية، مما يصعب كيفية الحصول على المعلومات والوسائل الضرورية لإنشاء مؤسساتهن.

□ الموارد المالية: فكما نعلم، فأى شخص يريد إنشاء مؤسسة، فيجب أن يمتلك السيولة

الكافية لذلك، وقيمة أموال بدء المشروع هي التي تحدد نوع الفرص المستغلة، والتي تختلف حسب حجم الأموال المسخرة لها.

□ المحفزات الاجتماعية الاقتصادية: مثال ذلك تلبية لحاجات أساسية متعلقة بالبقاء،

الحصول على دخل، رفع القدرة الشرائية، تحسين الشروط المعيشية.

- **المحفزات الشخصية:** من خلال تحسين نوعية المعيشة، إثراء حياتهن الاجتماعية بمضاعفة المقابلات والاتصالات، للانفعال بفعل شيء، لإعطاء قيمة للعلم، والقدرات المكتسبة بالتكوين والخبرة، للانفتاح، للحصول على الاستقلالية الذاتية.
 - **الحوافز التقنية:** وهي تخص المقاولات اللاتي لهن خبرة في المجال، ويرغبن في التحول لقطاع يشهد نمو. بالإضافة للمهندسات اللاتي يردن إبداع منتج جديد، أو أسلوب عمل جديد. F16F16 (منيرة سلامي، 2012، ص6)
 - **الحوافز التجارية:** وهنا تحفز خاصة المقاولات اللاتي يرغبن في استغلال فرص عمل، أو سوق معينة (Créneau-porteur).
 - **العوامل الدافعة (السلبية):** وهي تضم الحاجة للنقود، غياب هياكل للتكفل بالأطفال دون السن الأدنى بالنسبة للنساء، شروط عمل غير مقبولة، نشاط يحتاج لتوقيت جد مضغوط وغير مريح بالنسبة للنساء، اختلاف كبير للأجور بين النساء والرجال (عدم إمكانية الادخار)، التمييز في منح المناصب والحرمان من الترفقات، وفي بعض الدول تعتبر نسبة البطالة العالية كمحفز.
 - **العوامل الإيجابية:** وهي التي تجذب نحو للمقاوله، وتكمن في: وجود إمكانيات سوقية، تحقيق قطاع معين لنسب كبيرة من الفوائد، أهداف اجتماعية، إمكانية التحكم في الوقت، دخل أكبر واستقلالية مالية، النمو الشخصي والرضا في العمل.
 - **الدوافع النفسية:** وهي التي تؤثر بشكل كبير على نفسية الفرد، حيث يضيف ويقول أنه لكي يتجه الفرد نحو مسار المقاوله، فلا بد أن تتدخل في حياته إثارة نفسية قوية، أو حدوث اضطراب في محيطه، يتلقى صدمة في حياته الخاصة أو المهنية. مثال ذلك: عدم الأمن الاجتماعي، الإهمال، حرمان من الحياة الاجتماعية والاقتصادية، أزمة، انقطاع أو عدم الرضا في العمل، انفصال عائلي، هجرة، وأخيرا حاجة ملحة وإرادة صارمة للنجاح.
 - **الدوافع الاجتماعية الثقافية:** وهي تتولد من الدين المعتقد، العائلة، الإطار السياسي الاقتصادي، والنظام التربوي.
- فإذا كان رأس المال ضروري لكل نشاط مقاولاتي، فالثقافة والدين يمنحان الفرد رأس المال الروحي. والعائلة تؤثر أيضا على توجه الأفراد لإنشاء مؤسسة، خاصة إذا كان أحد الأبوين مقاول، بالإضافة لشبكة علاقات ومعارف الفرد (أصدقاء، عائلة، معارف من الدراسة أو العمل... الخ).

- **الظروف السائدة:** يتطلب العمل المقاولاتي سواد نظام اقتصاد السوق، والحرية السياسية، فلا يمكننا رؤية مؤسسات حرة دون وجود حقوق تضمن حرية التبادل، حماية الأشخاص والسلع. فحرية المقاوله وحرية التعبير هما أساس المسار المقاولاتي القبلي.
- **الخبرة المهنية:** حيث يمكن أن تزيد من الاستعدادات المقاولاتية للفرد، وتساهم في تكوين التوجه المقاولاتي للأفراد. وعادة ما تتولد فكرة إنشاء مؤسسة من خلال محيط العمل.
- **الأساس الإقليمي:** فالإقليم وبالتسهيلات التي يمكن أن يقدمها، يؤثر على المسار والعمل المقاولاتي. مثال ذلك: قرب الجامعات ومصادر الكفاءات، مجتمع نشط ومتفتح للمبادرات الفردية، النمو الديمغرافي، امتلاك الشخص لموارد مالية، وجود مؤسسات رأس المال المخاطر والمنظمات المالية، الآليات المشجعة الإقليمية والمحلية، النشاطات المسبقة والملحقة المتولدة من طرف شبكات المؤسسات المتواجدة، الخصائص الإقليمية والبطالة المرتفعة، كلها عوامل مولدة لمقاولين جدد.
- **أنظمة المساندة والدعم لإنشاء المؤسسات:** وهذه الأنظمة هي عوامل محتملة، يمكنها أن تؤثر بشكل ملائم أو غير ملائم على القدرات المقاولاتية للفرد، بمعنى من ناحية التمويل، والذي بدوره يقوي التوجه المقاولاتي للأفراد، ويقود أيضا إلى إنشاء مؤسسة.
- وهذه الأنظمة بدورها تنقسم إلى:
- الدعم المالي:** وهنا كما سبق وذكرنا، يتأتى سوى من خلال شبكة علاقاته الخاصة، بمعنى محيطه العائلي أو أصدقاءه، أو أفراد آخرون (مصادر تمويل غير رسمية). أو من خلال وجود مؤسسات رأس المال المخاطر، بالإضافة للوكالات الخاصة بدعم إنشاء المؤسسات من طرف الشباب (مثال ذلك في الجزائر "ANSEJ").
- النصائح والتكوين:** وهي تمثل عامل مهم في مسار العمل المقاولاتي، حيث عادة ما تقدم الجامعة من خلال تكوينها خاصة إذا كان في مجال المؤسسات والأعمال، الأسس المساعدة على كيفية تسيير مؤسسة (تبعاً للبرامج الوزارية).
- الدعم السوقي:** وهنا نخص بالذكر، وجود حاضنات المؤسسات والمرافقين لها، والتي يتمثل دورها في تقليص تكاليف بدء المشروع، والذي من شأنه تسهيل إنشاء المؤسسات. وكذا توعية الشباب بكيفية متابعة نجاح مؤسساتهم.
- 2.3 تصنيفات المقاول
- يمكن تصنيف المقاول طبقاً لـ:
- 1.2.3 شروط الإنشاء (خلق):

في الستينات قسم "Norman Smith" المقاول تبعا لنماذج تنظيم المؤسسات إلى نوعين

وذلك في دراسته بسان منشئين للمؤسسات في منطقة النشاط في الو.م. F17F17

(Pierre -André Julien, Michel Mar Chesnay.1996.p55)

المقاول الحرفي "Artisan" هذا النوع من المقاولين يعتمد على خبرته التقنية والعملية في

إنشاء مؤسسته وهو في العادة يفضل المؤسسة الصغيرة ويميل للأنشطة في القطاعات ضعيفة

التطور كما أنه لا يجب الرقابة الخارجية على مؤسسته، مجال عمله لا يمثل ابتكارا بذاته ولكنه

تقليد لمنتوج موجود مسبقا، منطقته في إنشاء مشروعه لا يعتمد على مبدأ الكفاءة التسييرية ولكن من

منطق الاقتناع بطريقة العمل التي يتحكم بها.

المقاول منتهز الفرص "Opportuniste"، وهو يتميز بمعرفة أكثر عن سابقه (النوع

الأول) في عمل وأكثر خبرة قد يكون إطار جامعي يسمى هكذا لدراسة الوافية لمشروعه والتي تكون

متصلة بفرصة الإبداع والابتكار، يفضل الانطلاق برأس مال شخصي مهم (تمويل ذاتي يكون

كبير).

1. طبقا للريح:

هناك تصنيف آخر يشبه النوعين السابقين، تبعا لنشاط إدارة الأعمال.

المقاول التقني "Technicien" يهتم قبل كل شيء بشروط الإنتاج، ويعلم كيف يضع كفاءته العملية

والخاصة في قيمة، وهو في بعض النواحي يشبه المقاول الحرفي عند "Smith" لكنه أكثر تأهيلا.

المقاول "Manager" يركز على مشاكل تسيير الموارد، حسب تكوينه أو خبرته العملية، اهتمامه

يهدف إل تقبيل التكاليف وأيضا الاستثمار خارج الإنتاج، أي أنه يتوجه نحو القطاعات التي لا

تتطلب عملية الإنتاج.

2. طبقا لمنطقية السلوك: F18F18 هناك نوعان من المقاول طبقا لـ:

(ALAIN : هما (1988) "Marchesnay" et" Pierre André Julien"

FAYOLLF.2004.p62)

2.2.3 سلوك المقاول (PIC) (pérennité-Indépendance-croissance):

اهتمام هذا المقاول تكون مرتبة حسب الأولوية على الشكل التالي:

✓ ضمان بقاء نشاطه من خلال المحافظة وتراكم ممتلكاته.

✓ الرغبة في الاستقلالية من خلال رفضه رفع الرأسمال الاجتماعي لمؤسسته بالمساهمات

من المشاركين.

✓ وفي الأخير النمو كنتيجة حتمية لتراكم ممتلكاته وليس كهدف في حد ذاته.

يتميز هذا النوع من المقاولين لاهتمامه بالإنتاج كما أن رؤيته الخارجية محدودة ونشاطه التجاري لدراسة السوق محدود وفردى لا يعطيه أهمية كبيرة فهو يفضل العمل على أساس وفاء الشبكة العلاقات مع الزبائن والموردين ليصبح سلوكه الاستراتيجى ذو طابع أبوى وشخصى وتتم صياغة السيرورة الاستراتيجية خارج أي إجراءات. كما يميز هذا النوع باستراتيجية استكشافية يتم اعدادها بالتدرج للوصول لا اتخاذ القرارات كنتيجة للوعى بالمشكلة وبذلك يكون تفاعلى فى الفعل كما يغلب عليه المركزية فى عملية اتخاذ القرار .

سلوك المقاول (Croissance–Autonomie–Pérennisation) (CAP):

أول اهتمامات هذا النوع نشاطات النمو أكثر من نمو النشاطات فهو يسعى إلى تحقيق أكبر ربح ولو بدرجة كبيرة من المخاطر فهذا المقاول أكثر حيوية لا يتردد فى التنازل عن نشاطه لو لم يبلغ محله الاستغلال لذى قد يلجأ إلى التمويل الخارجى وفتح رأسمال ماله بشرط ضمان استقلالية التسيير حيث يفضل الاستقلالية فى اتخاذ القرارات، كما ينصب اهتمامه على الحرص على البقاء الذى يكون مرتبط بمدى تحقيق مستوى جيد من الأرباح، ونمط تسييره يتجه للاندماج أكثر من التميز فهو يفضل مشاركة أعضاء المؤسسة.

4 محددات المقاوله فى الجزائر

1.4 المقاول والسلع الصينية:

الحمى الصينية رافقت انفتاح السوق الجزائرية، التجار غير الشرعيون ذهبوا بعيدا وبشكل سريع، فقد لعبوا دور الرواد وعرفونا بالمنتجات، مصادر التموين، المفاوضات المتعلقة بها. حصة الصين من الواردات الجزائرية لم تتوقف عن النمو، السوق الجزائرية أصبحت مشبعة بالبضاعة الرديئة والمغشوشة، فى فترة سابقة تمكن التجار من تضليل المستهلك، وهذا لا يعنى بالضرورة أن الصين تنتج سلع رديئة فقط، والدليل على ذلك هو أن 50 من منتجاتهم تصدر إلى فرنسا وإسبانيا والى وجهات أخرى، ومن هنا يجب التفكير فى منافسة المنتجات النهائية الصينية من النوع الرديء، اعتمادا على صناعة منتجات جديدة انطلاقا من مواد صينية جيدة (F19F19. Abdellatif Benachenehou, 2007, p31)

2.4. السوق الموازى "BIT":

توسع قطاع شعبى ينشط فى إنتاج السلع والخدمات بشكل غير رسمى، هذا التوسع غذاه النزوح الريفى إلى مدن العالم الثالث¹ F20F20، ويقصد به كافة الأنشطة المولدة للدخل التى لا تسجل

ضمن حسابات الناتج الداخلي الخام، إما لتعمد إخفائه تهربا من الالتزامات القانونية المرتبطة بالكشف عن هذه الأنشطة، وإما أن هذه الأنشطة المولدة للدخل تعد مخالفة للنظام القانوني السائد في الدولة (Nacer-Eddine hammouda,2006, p80)، F21F21 يحد من اتساع تواجد القطاع الخاص الرسمي في النشاط الاقتصادي F22F22. (بودخدخ كريم، بودخدخ مسعود، 2001، ص 8)

3.4 المؤسسة العائلية في الجزائر:

إن المؤسسة العائلية هي النواة الأبرز للنسيج الاقتصادي، لاسيما في الدول النامية، هذا ما يؤثر بشكل مباشر على هيكلها التنظيمي، ونظام التوظيف واتخاذ القرار، فالمؤسسة العائلية لا يمكن ضبطها من خلال الأنماط القانونية أو حجم المؤسسة، وإنما من خلال تفاعل الثنائية المؤسسة/العائلة فهي في أغلب الأحيان تمرر الملكية إلى الجيل الثاني. (ثريا التركي، هدي زريق، 1995، ص 89)

4.4 العناقيد الصناعية:

العناقيد الصناعية تعد داعما حقيقيا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة -بشكل خاص- من خلال وجود نوع من الارتباط والتكامل في إطار التعاون والمصالح المشتركة. ففي صناعة الأحذية الإيطالية - التي تعد رائدة في المجال- هناك العديد من الصناعات الداعمة والمرتبطة بها بشكل مباشر، مما ساعد على خلق عنقود صناعي قادر على المنافسة والتميز العالمي من خلال الفاعلين في البيئة الواسعة، تبدأ بمعاهد التصميم المختصة، مصانع الجلود، ولا تنتهي بصناعة الآلات الإنتاجية. إن الاقتصاد الجزائري قادر على تطبيق هذه الصيغة في كثير من الصناعات، كالنسيج والجلود والميكانيك، عن طريق إنشاء معاهد مختصة وإيجاد روابط منطقية بين مختلف المتعاملين الاقتصاديين في ظل طلب محلي، وبالتالي دفع هذه الصناعات لتتشكل على هيئة عنقودية تعمل على تعزيز قدرتها التنافسية F25F25 (قطاف ليلي، 2009، ص 138) فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعمل على خدمة الأسواق المتخصصة والمحدودة التي لا تغري المؤسسات الكبيرة بدخولها، كما أن حجمها صغير ومتقارب وعددها كبير، مما يصعب احتكارها للسوق إلا في ظروف استثنائية F26F26 (الطيب داودي، 2011، ص 69)

خاتمة:

لقد قمنا من خلال هذا المقال بدراسة مفاهيم حول المقاولة حيث في ظل الطفرة النفطية التي تشهدها الجزائر تأتي المقاولاتية كحل لمشكل البطالة ، حيث تبنت الدولة الجزائرية هذا الطرح من خلال استراتيجية تعتمد على مجموعة من الامتيازات الضريبية و الاقتصادية الممنوحة للمقاولين الشباب بالإضافة إلى المرافقة المالية والتقنية، وتأتي أجهزة الدعم التي أنشأتها الدولة كتطبيق لهذه الاستراتيجية على أرض الواقع ، وتستهدف هذه الأجهزة مجتمع الشباب بصفة عامة و خريجي الجامعات بصفة خاصة بوصفهم مؤهلين لإنشاء المشاريع وقادرين على المبادرة و الإبداع ، لكن في الواقع إن رهان نجاح هذه الاستراتيجية مرهون بنضج الفكر المقاولاتي لدى الشرائح المستهدفة لضمان نجاح أكثر لهذه الاستراتيجيات.

النتائج:

- يجب وضع مكتب دراسات متخصص إجباري بالنسبة للمقاولين الذين يريدون تمويل لدعم تشغيل الشباب حتى يتمكنوا من جمع المعلومات الكافية حول دراسة السوق والسير الحسن لمؤسساتهم.
- يلجأ المقاول الممول من قبل الوكالة لدعم تشغيل الشباب قبل شروعه في خلق المؤسسة إلى اتباع مراحل تمكنه من التسيير الجيد لمؤسسته.

المراجع:

1. (بركات ربيعة، 2010) «حاضنات الأعمال ودورها في تنمية المقاولات الصغيرة»، مداخلة في ملتقى دولي حول: المقاولاتية: التكوين وفرص الأعمال، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، أيام: 08/07/06 أبريل
2. (بوزيدي سعاد، 2007)، مذكرة لنيل شهادة الماجستير «المقاولة والتنمية الاقتصادية» حالة المؤسسات المتوسطة والصغيرة ولاية تلمسان
3. (بودخد كريمة، بودخد مسعود، 2001)، مداخلة ضمن الملتقى الوطني الأول حول: «القطاع الخاص في رفع التنافسية الاقتصاد الجزائري والتحضير لمرحلة ما بعد البترول»، جامعة جيجل 21/20 نوفمبر
4. (سلامي منيرة، 2008). «التوجه المقاولاتي للمرأة في الجزائر»، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة ورقلة.
5. (ماضي بلقاسم، بوضياف عبير، 2010)، «ثقافة المؤسسة والمقاولاتية»؛ مداخلة ضمن الأيام العلمية الدولية الأولى حول المقاولاتية: التكوين وفرص الأعمال، بسكرة أيام 17 و 18 أبريل
6. (حسين رحيم، 2003)، «نظم حاضنات الأعمال كآلية لدعم التجديد التكنولوجي»، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، العدد 02
7. (حساني رقية ،خوني رايح، 2010)، " الحاضنات التكنولوجية: «نحو توليد التكنولوجيات المحلية عن طريق دعم الرواد»، مداخلة ضمن الأيام العلمية الدولية الأولى حول المقاولاتية: " التكوين وفرص الأعمال، بسكرة

8. (قطاف ليلي، 2009) «أهمية الجودة في تعزيز التنافسية في المؤسسة الصناعية الجزائرية»، مجلة الاقتصاد الصناعي"، مخبر الدراسات الاقتصادية الصناعية المحلية، جامعة باتنة، العدد الأول
9. (ALAIN FAYOLLF , 2004) «Entrepreneuriat apprendre à entreprendre», dunod paris
 10. (Abdellatif Benachenehou, 2007), «Les entrepreneurs algériens», Edition, Alpha Design
 11. (Christian Bruyant,1993) « création d'entreprise, contribution Epistémologiques et modélisation », thèse de doctorat ès science de gestion (France : université Pierre Mendès ex-Grenoble II
 12. (Michel Hernández,2001) «L'entrepreneuriat : approche théorique», Edition le Harmattan, Paris,
 13. (Christian Marbach, 2003) « L'appui à la création de PME, Point de vue du créateur », Cité in : Regard sur les PME, Agence des PME, 1ère édition, N° 02, Janvier
 14. (Mohamed Bayad et Malek Bourguiba,2003)«De l'universalisme à la contingence culturelle : Réflexion sur l'intention entrepreneuriale», d'après 8ème CIFE PME
 15. (Pierre -André julien, Michel Mar Chesnay, 1996) « 1 ' Entrepreneuriat et. Economique» Paris
 16. (Nacer-Eddine hammouda,2006) « Secteur et emploi informel en Algérie » : définition, mesures et méthodes d'estimation, informatisation des économies maghrébines, Volume1, Cread , ALGER