

حوافز اليقظة المقاوالتية في الجزائر

Motivations for entrepreneurial awakening in Algeria

زاهية حساين

جامعة وهران 2 (الجزائر)، zahia.hassaine@hotmail.fr

تاريخ النشر: 2023-12-30

تاريخ القبول: 2023-12-30

تاريخ الاستلام: 2023-06-05

ملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى تحديد الحوافز المولدة لليقظة المقاوالتية من خلال اعتماد المقاربة الكيفية ونموذج السيرورة في التحليل ومعالجة "المحارك" باستخدام تقنيتين: "الاختيار العقلاني" و"كرة الثلج" لاختيار الحالات التي استقرت علي 10 مقاولين بمدينة واهرن منهم 06 (مرحلة التوجه الاشتراكي) و04 (مرحلة الاقتصاد السوق)، أجرينا معهم مقابلات من نوعين: المقابلة الموجهة ونصف موجهة وخلصت الدراسة إلى: - وجود فرق في طبيعة الحوافز بينهم، الحالات الأولى اتسمت بالتنوع و الثراء. والثانية كشفت عن أحادية الحافز.

كلمات مفتاحية: الحوافز، الجاذب المالي، الحاجة إلى تحقيق الذات، اليقظة المقاوالتية، المقاول.

Abstract:

This study aims to identify the incentives generating entrepreneurial vigilance through the adoption of the qualitative approach and the process model in the analysis and treatment of "motivators" using two techniques: "rational choice" and "snowball" to select cases that settled on 10 contractors in the city of Oran, including 06 (socialist orientation stage) and 04 (market economy stage), we conducted interviews with them of two types: directed interview and semi-directed and the study concluded that: There is a difference in the nature of the incentives between them, the first cases were characterized by diversity and richness. The second revealed monocatalytic.

Key words: Incentives, Financial attraction, Need for self-realization, Entrepreneurial, vigilance, Entrepreneur.

مقدمة:

ميلاد الحوافز داخل الفرد تكتسب من "المعاش" والأوساط المختلفة التي عايشها والتي غرف منها وأثرت في بناء شخصيته وخلقت فيه طاقات متعددة حفزته ودفعته وتدفعه دوماً لتحقيق إنجازات عديدة مرتبطة بسيرورة حياته وبالتالي تصبح نابعة من داخله مع الإقرار بصعوبة إقامة حدود فاصلة بين ما هو خارجي وداخلي نابع من باطنه ومتفاعل في سياق ما يعرف بالعملية التفاعلية لحلقات من التأثير والتأثر المتواصل للعملية التحفيزية التي تولد اليقظة المقاولاتية.

والمقال جاء نتيجة تحقيق أجري على 10 مقاولين: 06 منهم أنشأوا مؤسساتهم سابقا في سياق التوجه الاشتراكي و04 في سياق اقتصاد السوق بعد الاستفادة مما منحتة الدولة من مزايا دعم ومرافقة للمشاريع المقاولاتية.

أما الإشكالية فجاءت تبحث في ماهية الحوافز الأساسية المولدة لليقظة المقاولاتية والمرتبطة بمرحلة ما قبل الإنشاء في سيرورة إنشاء مؤسسة؟ ومن أجل الكشف عن هذه الحوافز نستدعي ماضي المبحوث (أي استحضار الفترة التي لم يكن فيها مقاولا منشئا، لم يكن بعد قد اكتسب مثل هذه المكانة).

هذا الطرح الإشكالي يحيلنا إلى ضرورة اعتماد مسارات مختلفة سابقة مكونة لمحرك المبحوث الذي يمر حتما بمراحل زمنية و يتأثر بالأدوار التي تقوم بها الأوساط المختلفة التي عايشها وربما ولدت في داخله حوافز أساسية حركته ودفعت به إلى إنشاء مؤسسته؟ فما هي طبيعة هذه البواعث والأسباب التي جعلته يقدم علي ذلك؟ وترك العمل المأجور مثلا أو أي وضع آخر مهني مستقر وآمن واختيار التورط في الفعل المقاولاتي المتضمن للمخاطرة كبر أو صغر حجمها؟ وهل هناك فروقات بين حوافز مقاولي المرحلة السابقة مرحلة (الاقتصاد الموجه) وحوافز مقاولي المرحلة الآنية؟ 00.

أساس افتراض وجود مرحلة سابقة في سيرورة فعل إنشاء مؤسسة نابع من عدة نماذج دراسية فمثلا يري "بريات" (Bruyat, 1993) أن السيرورة تسجل في إطار بناء محرك « construction d'une trajectoire » وتتأثر بقوة بالمسارات التي تكونها وتتفاعل وتتداخل فيما بينها مع الفاعل المركزي (المنشئ) أو المقاول لإنتاج فعل الإنشاء. و(C. Borges, 2006) يعطينا إطار تصوري خطي مرحلي يميز فيه "وجود مراحل سابقة عن انطلاقة فعل إنشاء مؤسسة". ومن أقدم النماذج هو ما اقترحه

"شابيرو", (Albert chapéro cité par C, 1993) (Albert chapéro, 2008) الذي ينطوي علي قوي مفسرة لفعل إنشاء مؤسسة مستمدة من داخله وفي نفس الوقت من محيطه المتضمن لمختلف الأوساط التي عايشها والمرتبطة بالمتغيرات البسيكولوجية مثل استعداداته وميوله نحو الفعل، وأيضا بالمتغيرات السوسيولوجية مثل الوسط وما يوفره من موارد ضرورية لإنجاز الفعل. دون أن ننسى "ألان فايول" (Fayolle, 1999, p. 141) الذي يقر بوجود مرحلة اليقظة المقاوالتية وتنمية الطاقة المقاوالتية المحكومة في نظره بعدة عوامل قد تكون مسرعة أو معرقله أو مثيرة.

أما افتراضات الدراسة الميدانية جاءت مرتبطة بالمنظور المتعدد وبأنماط مختلفة من الحوافز:

- الحاجة إلي الاستقلالية المهنية ورفض سلطة الآخر كسبيل للتخلص من التبعية.
- البطالة والمواقف السلبية مثل الطرد والفقر والحاجة... الخ حوافز قوية تولد اليقظة.
- الحافز المالي يمثل قوة جاذبة تؤثر علي الفرد وتورطه في المقاوالتية.
- وحوافز أخرى مثل: تحقيق الذات والاعتراف الاجتماعي... الخ تحرك وتولد التوجه المقاوالتية.

أهمية الدراسة:

الموضوع يكتسي أهمية متنامية في البلاد فالحكومة اختارت منذ التسعينات اقتصاد السوق كنموذج تنموي معول عليه من أجل إحداث الطفرة وانجاز التقدم والنمو الاقتصادي والاجتماعي، ما يفرض ضرورة معالجة طبيعة الحوافز المولدة لليقظة المقاوالتية والموجهة للفرد نحو السيرورة المقاوالتية وإنشاء مؤسسته المحتملة، فالمسألة مرتبطة بأهمية هذه الحوافز المنتجة لليقظة في داخله ضمن سياق سيروراتي يبدأ قبل فعل الإنشاء، لهذا تعتبر لحظة ميلاد اليقظة بمثابة حتمية عند الافراد من أجل إنتاج سيرورتهم المقاوالتية وإنشاء المؤسسات.

أهداف الدراسة:

تسعي الدراسة إلي بوصلة العمل في ضوء الأهداف التالية:

- الكشف عنما ينطوي عليه المقاول من حوافز أساسية ولدت في داخله اليقظة المقاوالتية .
- التعرف علي طبيعة هذه الحوافز و التعمق في حيثيتها و تفاعلها.
- إن كان هناك فروقات بين ما يحفز مقاولي مرحلة التوجه الاشتراكي و مرحلة اقتصاد السوق.
- لفت الانتباه إلي حتمية العلاقة بين حوافز اليقظة المقاوالتية وفعل إنشاء المؤسسات.

الاختيار المنهجي وتحديد الحالات المبحوثة:

اعتماد المقاربة الكيفية واختيار حالات تستجيب لمواصفات محددة بالاعتماد على تقنيتين: "الاختيار العقلاني" و"كرة الثلج" وإن كانت تعتبر أقل بناء وأقل نظامية بالمقارنة مع التقليدية إلا أن هذا لا ينقص من سوسيولوجيتها في شيء فقد حددت مثل هذه التقنيات من طرف "ف. دبلطو" (Matalon, Ghilione, Candat Cités par) واستخدمت أيضا من طرف "نيكول برتي" (Berthie, 2000, p. 254) الذي يجعل منها أدوات سوسيولوجية يمكن الاعتماد عليها فهو يري أن التبرير و البرهنة بهذه الطريقة ليس إحصائيا لكنه يبقى سوسيولوجيا على حد تعبيره:

« La justification de cette méthode (...) n'est pas statistique, mais sociologique. » (Métho, 2000, p. 122)

وإذا كانت هذه التقنية غير مدافع عنها من المنظور الإحصائي إلا أن لديها من القرائن الميدانية

وأحيانا السوسيولوجية الخاصة بها" وهذا ما يتحدث عنه في المقتبس التالي:

« Si la méthode boule de neige n'est pas défendable d'un point de vue statistique, elle a pour elle des arguments pratiques ou quelquefois sociologiques » (Berthie, 2000, p. 122).

"الاختيار العقلاني" كتقنية تصلح للبحث عن أشخاص يملكون صفات نادرة تستجيب لمقاييس محددة أما تقنية "كرة الثلج" تتمثل في طلب ممن تتوفر فيهم الصفات المطلوبة إرشادنا عن حالات أخرى هكذا استقرت عملية الاختيار على 10 مقاولين بمدينة وهران تنطبق عليهم صفة "إنشاء مؤسسات" موطنه بالمناطق الصناعية بالسانيا وأخرى بحاسي عامر 06 من المرحلة السابقة و04 من المرحلة الآنية. والتقييد بهذا العدد جاء مقصودا من أجل التدقيق في تفاصيل الحالات المختارة لأن الخيار العقلاني المستخدم للمقابلة الموجهة ونصف الموجهة يعتمد على أدق التفاصيل ولا يتطلب استجواب عدد كبير لأنه يصعب الاستفادة المنهجية والنظامية (R. Moreau, 2004).

والاختيار خضع لمبدأ التنوع واستجاب لعدة مقاييس: - كأن يكون المقاول هو المنشئ الأصلي للمؤسسة التي لم تكن موجودة من قبل" (T.Akrouf, Suidi, & Ferfera, 2000). - أن يكون سن هذه "المنشآت" يعادل الخمس سنوات فما فوق. - مقياس تنوع تواريخ الإنشاء وقطاعات النشاط والحجم في انتقاء الحالات.

1. الإطار المفاهيمي والنظري المعالج للحوافز الأساسية للمقاولاتية:

المقاربة المعتمدة في تحليل الحوافز يسير في اتجاه تأثير العوامل الخارجية المرتبطة "بمعاش" المبحوث في خلق هذه الحوافز الداخلية التي تخلق لديه الطاقة الضرورية التي تحركه نحو التوجه المقاولاتي وهناك العديد من القرائن تأتي لتدعم هذا المنحى في التحليل والتي نحاول أن نجسدها في عرض بعض التعريفات التي تزداد تنوعا وغالبا اختلافا حسب الباحثة "إمنا بكارى" (baccari, 2006)، فهناك من يعتبرها كإحدى القوى الداخلية (غرائز، رغبة، إرادة) والبعض يفضل استحضار صفات الثبات والإصرار (مثل الرغبة في النجاح) أو حتى ربطها باستجابات سلوكية للمثير «stimulant»، والمنظور الإدراكي «cognitive» المعاصر يشير إلى تأثير الأفكار، المعتقدات و واطف الفرد على الحوافز حسب نفس الباحثة التي اهتمت بدراسة الحوافز المقاولاتية عند الشباب التونسي وانتهت بوجود نمطين: حوافز داخلية وحوافز خارجية، الداخلية هي التي تأتي من داخلنا، ليس لنا ما نقوم به من أجل خلقها، بما أنها تولد معنا فهي جزء من الطبيعة الإنسانية للفرد ولا يوجد أحد يمكن أن يعمل أي شيء من أجل خلق هذه الحوافز أو تعديلها، أما الحوافز الخارجية فهي نتيجة تأثير عوامل خارجية تدير سلوكنا، فمثلا لا يوجد من جاء إلى هذه الدنيا وهو يحمل مثلا في ذاته الغريزية حب النقود، فالمال هو انجذاب أو اندفاع خارجي، حافز مكتسب أو حافز تم تعلمه حسب التعبير الحرفي للباحثة «l'argent est une motivation acquise ou apprise» وبالتالي فإن الحافز ينبثق في ذات الفرد بتأثير من عوامل خارجية مرتبطة بأوساط مختلفة من معاشه.

- معجم التربية (1993) يعرف الحوافز كمجموعة من الرغبات والإرادة التي تدفع الشخص إلى القيام بمهمة أو بتصويب هدف يتناسب مع حاجة ومعجم علم النفس (1989) يصفها بمجمل العوامل الديناميكية التي تحدد سلوك الفرد.

- سنوات 20 إلى 40 رأت بروز نمط جديد من المختصين الملتفين حول "إلتون مايو" « Mayo » 1949، "مارينو" « Marino » 1965 و"كيرت ليفين" « Kurt-levin » 1964 وهم "السيكو- سوسيولوجيين" الذين عملوا على توضيح "أن الفرد لا يستجيب للمواقف كما هي وإنما كما يدركها"، هذا الإدراك يتأثر بما سمي بـ"الانفعالية"، لكن أيضا بالمعايير المجتمعية أو قوي ومناخ الجماعة المنتهي إليها، وهذا الاتجاه دعم بأعمال « Mc Grégor » 1974، « Herzberg » 1971 و« Maslow » 1943 التي بينت ما لدي الفرد من حوافز ومصادر رفض معقدة (F.Petit & Dubois, 1998, pp. 1, 2)، مع التذكير

بالاتجاه المعاصر لذي يعرف الإنسان كفاعل معقد ومستقل كالجماعة تماما لا يستسلم سلبيا للمحددات الاقتصادية أو السيكولوجية أو الاجتماعية بل قادر على إثبات ذكائه وعقلانيته المحدودة حسب مفهوم "ميشال كروزي".

ولا بأس أن نستحضر النظرية الهرمية للحاجات الأساسية لـ"ماسلو" المركزة على العلاقات الشخصية فالفرد يملك هرمية للحاجات، فهناك الحاجات الأكثر إلحاحا وأولوية التي يجب أن تشبع وتلي قبل الحاجات التي تليها والتي تأتي في مستوى أكثر ارتفاعا والتي تصبح "عملياتية" أي تصبح عنصرا محفزا للسلوك ونحن نعلم ان الحاجة المشبعة لا تحفز لأن دورها في التحفيز ينتهي بمجرد تلبيتها وبالتالي لا يمكن أن تؤثر على السلوك الفردي بشكل مباشر والتصنيف المقترح من طرف "ماسلو" يتضمن خمس مستويات: الحاجات الفيزيولوجية، الأمان، الانتماء، العرفان والتقدير، وحاجات تحقيق الذات (Mamlouk, 1995) وفي دراسة أخرى يشير المؤلف إلى مستوى سادس وهو حاجات المعرفة والفهم (Baccari, 2006) وإن كنا لجأنا إلى هذه "الهرمية للحاجات الأساسية" فذلك من أجل توضيح أن الفرد بصورة عامة هو محرك و محفز بحاجات يبحث عن تلبيتها.

ويعرف كل من « Thill et valerrant » التحفيز كبناء افتراضي يستخدم من أجل وصف القوى الداخلية وأو الخارجية المنتجة لإطلاق الإصرار والمثابرة على السلوك" (Baccari, 2006) وقد استخرج من هذا التعريف أربع (04) عناصر مهمة ومتراصة تميز مصطلح التحفيز (Pascale Fabers, p. 234): أولا واقع الإطلاق « déclenchement » الذي يترجم الانتقال من الحالة الستاتيكية إلى الحالة الديناميكية ، ثانيا واقع إدارة « direction »، فهنا التحفيز يوجه السلوك في وجهة معينة، ثالثا واقع الشدة أو الحدة « intensité » لأن هناك عدة "ريتمات" « rythmes » تميز الديناميكية التحفيزية فهي تتنوع بين النشاط المفرط في الحماسية إلى الضعيف أو المنعدم ورابعا واقع المثابرة أو الإصرار « persistance » وهنا التورط في نشاط معين هو ترجمة لمؤشر التحفيز والتورط « engagement » يمكن أن يتوقف لأسباب متعددة مثل الإنهاك أو بروز حافز آخر أو الرضي...الخ.

ويستخلص من كل هذه الأدبيات أن المقاول يبقى المحرك المركزي للبنية التي أنشأها حتى وإن كان المحيط يلعب دورا مهما لإطلاق الفعل المقاولاتي فهو الفاعل الأساسي في سيرورة تحويل الموارد المعبئة التي غالبا ما تعتبر خارجية وتحتاج إلى من يكتشفها ويجمعها في منظمة وحتى تعطي هذه الباحثة « Pascale Faber » الأهمية القصوى لداخل الفرد ترى "أن الأمر لا يتعلق فقط بالرأسمال

المالي أو المعرفي أو حتى الاجتماعي وإنما هناك رأسمال خاص يوازي طاقة داخلية، يملكها الفرد، يجب أن يتوجه نحوها ويغترف منها ويستنفذها، فهي التي ستسمح له بالمثابرة والإصرار على سلوكياته و إنجاز أهدافه وأفعاله" وهذا ما يعبر عنه حرفيا :

« (...) il ne s'agit ici de considérer son capital financier, son capital de connaissance ou encore son capital social mais de prendre en compte un capital pouvant être qualifié d'énergie(...) (Pascale Fabers, p. 223)

مع بقاء التركيز علي حتمية الطاقة الداخلية التي يحملها الفرد في ميلاد اليقظة وإحداث التوجه المقاولاتي مما يستوجب الانشغال بالموارد المرتبطة بداخل وباطن المقاول فهو الذي يهندس العملية التركيبية لمختلف الموارد الداخلية والخارجية التي يملكها ويقودها، وفي داخله تحدث العملية التفاعلية لهذه العوامل. ونستحضر هذه المرة الدراسة الجماعية (T.Akrouf, Suidi , & Ferfera, 2000) التي اهتمت بـ "المقاول الجزائري" ولقد سبق الإشارة إليهما، والتي تؤكد أن "قرار الاستثمار هو قرار شخصي لكنه يتأثر بالعوامل المحيطة به" أي مختلف الأوساط التي عايشها المقاول مما يجعل دافع إنشاء مؤسسة يعبر أكثر عن عملية تنسيقية بين المعاش الشخصي العائلي والتربوي والمهني للمقاول، ويؤكد الباحثون المشاركون في هذه الدراسة وعلى رأسهم "م. ي. فرفرة" أن هناك دائما عامل محدد في بداية الفعل المقاولاتي، مرتبط بشخصية الفرد المنشئ، لكن لا يجب أن ننسى أيضا أن هذه الشخصية إنما تكونت من خلال تأثير عدة عوامل مرتبطة بمعاشه ومحيطه، لهذا لا يمكن أن يوجد سببا واحدا وإنما هناك دائما "رزانمة" علي حد تعبير الباحث "فرفرة" أو حزمة من الأسباب والدوافع و البواعث المتفاعلة التي تؤدي إلى اختراق الحدود بين الفكرة (الميل) والفعل المقاولاتي (الاستثمار)، فالأمر لا يتلخص في واقع معزول ولكن مرتبط بسلسلة من الفرص والعوامل التي تتناسق وتتفاعل وتراكم فيما بينها لتعطي في النهاية الشجاعة في أخذ القرار والإقدام على فعل الإنشاء للمؤسسات.

ويعرف "جون كلود إتنجر" (Jean. Claud, 1983) الحوافز المقاولاتية على أنها "مستخلص مكونات شخصية ومواقفية تتراكم وتتفاعل بشكل مختلف حسب الأفراد"، وتبعا للنظام المفهوماتي للباحث يوجد نمطين من المقاولين المنشئين: واحد محرك بإرادة السلطة وهو قابل أن يساهم بقوة في التنمية الاقتصادية بينما الآخر هو محفز عن طريق الحاجة إلي الاستقلالية والذي يقصي كل نمو للمؤسسة حسب رأيه.

طبعاً لا يزال الكثير من الدراسات المهمة بالحواضر المقاولاتية خاصة منها التي عالجت "المقاول الجزائري" والتي نفضل تركها إلى حين الشروع في تحليل الحواضر الأساسية التي أفرزتها النتائج المتوصل إليها في هذه الدراسة، لهذا نحن نكتفي بهذا القدر لأننا نعتقد أننا قدمنا عرض ملائم لفهم الحواضر المقاولاتية.

2. عرض النتائج الميدانية المحددة للحواضر الأساسية للفعل المقاولاتي:

خلصت النتائج إلى : أولاً/ وجود فرق بين طبيعة الحواضر لليقظة المقاولاتية عند مقاولين المرحلة الانتقالية إلى اقتصاد السوق (04) ومقاولي مرحلة التوجه الاشتراكي السابقة (06). ثانياً/ تنوع كبير في الحواضر الأساسية المولدة لليقظة بالنسبة لمقاولي المرحلة السابقة بالمقارنة مع مقاولي مرحلة اقتصاد السوق المحفزين فقط بالفرصة :

1.2. المقاولين الذين أنشأوا مؤسساتهم في سياق اقتصاد السوق:

جميع الحالات (4/4) التي تنتمي إلى المرحلة الآنية حركتهم الفرصة، فرصة الأعمال في إثارة التوجه المقاولاتي، فقد صرحت بكل وضوح أن نقطة البداية في إنشاء المؤسسات كانت في اغتنام الفرص التي منحها الدولة من خلال الهيئات الحكومية التي أنشأتها من أجل دعم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والاستثمار الخاص في سياق المرحلة الانتقالية إلى اقتصاد السوق ما شجعهم على دخول مغامرة المال والأعمال خاصة بالمقارنة مع مرحلة الاقتصاد الموجه السابقة المشددة الخناق على القطاع الخاص. ونحن نعتقد أن عنصر الفرصة هو ضمني في كل محاولة مقاولاتية فجميع الحالات في نظرنا معنية باغتنام والاستفادة من الفرص التي يتيحها الوسط المعاش سواء ارتبط بالمحيط العائلي، المهني أو السياسي... إلخ، فمثلاً المبحوث رقم 02 "لا يشير صراحة إلى هذا البعد التحفيزي"، لكن الأكيد أنه وجد في مدينة وهران من الحواضر والمقومات المساعدة على دخول المغامرة المقاولاتية وإلا لكان بقي بقسنطينة، ونفس المنحى ينطبق على المبحوث رقم 03 الذي يقينا حسب اعتقادنا قد وجد في والد زوجته الحامل لشهادة التقني سامي في البحرية والحامل لجزء من رؤوس الأموال فرصة في حد ذاتها يجب اغتنامها بالنسبة إليه فحضور جزء من الأموال والخبرة التقنية يوحى بأهمية الفرصة التي لا يجب أن تضيع، و يمكن أن نشير إلى أهمية الفرصة التي وجدها المبحوث رقم 04 في حضور الخبير التقني المختص في صناعة "التون والساردين" والتي لم يكن ليضيعها. وهنا نؤكد أن

هذه الفئة لم تشر إلي أي حافز آخر قوي وحتي واكتفت بحافز الفرصة وما تمنحه الحكومة من مزايا ودعم.

2.2. المقاولين الذين أنشأوا مؤسساتهم في سياق مرحلة التوجه الاشتراكي السابقة:

للحالات المخضمة (ست حالات) التي أنشأت مؤسساتها في سياق المرحلة الاشتراكية نجدها تتميز بالثراء والتعدد حسب ما تؤكد إجابات الباحثين، فليس هناك دافع واحد، فالجميع (6/6) يصرح بوجود عدة دوافع وحوافز تفاعلت وتراكبت وتناسقت في داخله، في ذاته وأنتجت في لحظة معينة من سيرورة هذا الفعل الإفصاح عن نية الإقدام عليه وحتى تتمكن من تحديد هذه الحوافز والتعليق عليها وعرضها للنقاش نوردها عليكم ملخصة كالتالي:

1.2.2. الجاذب المالي:

هناك من يعطي أهمية قصوى للجاذب المالي « *Attrait financier* » لما يمارسه من تأثير علي الأفراد، فهو يبقي ينطوي علي قدر من السحر و الجاذبية، وهنا نستحضر منظور "جون كلود إتنجر" الذي يري في ذلك ارتباط بالأساطير المهمة بالمقاول الذي جاء من أصول اجتماعية متواضعة، وصنع نفسه بنفسه بفضل عصاميته (Jean. Claud, 1983) أي خرجت حسب تعبيره من الوحل، من الحضيض الأسفل و ارتقي في حركيته التصاعدية الاجتماعية نحو أعلى مستويات السلم الاجتماعي، محركا بالرغبة في الحصول على قمم الثروة والقوة المالية، ويرى الباحث أن هذا العرض الميتولوجي الحامل لمثل هذه الرؤية يجب أن يجابه مع الحقائق الملموسة التي يفرزها الواقع المتباين، وبالتالي فإن "إتنجر" لا يدعم الحافز المالي كقوة جاذبة ومحددة للفعل الإنشائي للمؤسسات، وإن كان لا يجب أن نكر حضوره في التوجهات المقاولاتية، فالمال يبقي يمارس تأثيره بشكل مختلف حسب الأفراد، لكنه ليس محددًا لأنه لا يتعدي كونه وسيلة تساهم في تحقيق حاجات أو إنجازات أخرى ترتبط بحوافز أساسية أكثر تحفيزًا و تحريكا للمقاول من المال في حد ذاته، هذا ما يمثل الانطباع العام المستخلص من النتائج المرتبطة بهذا الحافز المنطوية علي عدة تفسيرات:

- الجاذب المالي بمعناه المحض، بمعنى الانبهار ببريق الثروة وسحر المال وجاذبيته من خلال الرغبة في الثراء وجمع المال والحصول على القوة المالية يتسم بالغياب التام فجميع الباحثين (6/6) يؤكدون في

تصريحاتهم على أن هذا العنصر لم يحركهم على الإطلاق ولم يشكل الغاية التي حفزتهم في الإقدام على فعل إنشاء مؤسساتهم.

- تشكل الرغبة في تأمين حياة مريحة للمنشئ المبحوث وعائلته حافزا أساسيا محركا ودافعا بقوة نحو الفعل المقاوالتية بالنسبة لجميع المبحوثين (6/6).

- نفس المعنى ينطبق على تأمين دخل عائلي فهذه الحاجة هي الأخرى تشكل حافزا محركا نحو فعل إنشاء مؤسسة حسب جميع المبحوثين (6/6).

- حالة واحدة فقط من خمس (6/1) تشير إلى حافز استغلال الثروة العائلية كمحرك ودافع نحو الفعل المقاوالتية لكن كحافز إضافي يضاف إلى حافز تأمين حياة مريحة ودخل عائلي منتظم و هذا ينطبق على المبحوث رقم 02.

- غياب عنصر الفقر كحافز محرك ودافع للإقدام على فعل إنشاء مؤسسة والدخول في المغامرة المقاوالتية، هذا ما كشفت عنه المقابلة الموجهة لكن عند الغوص أكثر والتعمق في الحديث المسجل مع المبحوث رقم 01 من خلال المقابلة "نصف الموجهة" كشف لنا عن أسرار أخرى مرتبطة بمرحلة طفولته المبكرة جدا وماضيه البعيد أين اتضح أن هذا المبحوث إنما عاني ظروف خاصة تميزت بالفقر والعوز والحاجة عندما كان صغيرا حيث كان مضطرا للعمل وممارسة البيع "لكل ما هو متاح للبيع" وهو لا يزال طفلا لم يتجاوز 6 سنوات وقد أشرنا سابقا إلى كل التفاصيل المرتبطة بهذه الظروف، وعموما إن كنا لجأنا إلى التذكير بمثل هذا التفصيل، فأولا لتبيان ما يمكن أن يتضمنه "دليل المقابلة الموجهة" من قصور من خلال الاعتماد فقط على ما هو "موجه من الأسئلة" لكن عندما يترك المجال للحديث الحر فهذا قد يقودنا إلى الماضي البعيد للمبحوث الذي قد يكون نسيه، أو لا يريد تذكره. ثانيا التأكيد على حضور عامل الفقر والحاجة في هذه الدراسة وليس غيابه وعلى أهميته كمحرك يدفع يقينا الفرد نحو تغيير مصيره والبحث عن حياة أكثر راحة تستجيب لمتطلباته ومتطلبات عائلته، فقد يكون هذا العامل هو الذي خلق في المبحوث رقم 01 الطاقة الداخلية التي حركته نحو ضرورة الخروج من حلقة الفقر والإصرار على انجاز النجاح الاجتماعي وتحقيق الذات من خلال التوجه المقاوالتية سواء بوعي أو بغير وعي منه.

طبعا نحن لا نستطيع الجزم باتجاه هذه النتيجة التي تعبر عن ضعف حضور هذا الحافز الذي لا ينطبق سوى علي حالة واحدة من ستة (6/1) عانت الفقر والاحتياج لكن ومع ذلك فعامل البطالة يبقى مغيبا تماما حيث لم نجد ولا حالة عانت من البطالة والسبب في نظرنا مرتبط أكثر بمحدودية العينة المعتمد عليها في هذه الدراسة ومن المرجح جدا أن هذا العنصر التحفيزي قد يتواجد على مستوى العينات الواسعة وينسب تمثيلية قوية خاصة بين المنشئين الشباب.

ولا بأس أن نشير في هذا السياق إلى بعض الأبحاث التي ثمنت دور الفقر والمعاناة الاجتماعية كحوافز محرّكة نحو الإقدام على الفعل المقاولاتي فمثلا الباحثة « E. Baccari » تحصلت على إجابات متجانسة بالنسبة للحالات الست (6) المبحوثة على مستوى عينتها وهي "أن يكون غنيا و يقطع مع الفقر" (baccari, 2006, p. 11) وهذه العبارة تؤكد على أهمية هذا الحافز "الفقر" في تحريك الشباب التونسي وتوريطه في الفعل المقاولاتي. وهناك أيضا الباحث الجزائري "محمد مدوي" الذي أجرى دراسة عن المقاولين المنحدرين من الهجرة المغربية (Madoui) و توصل إلى أن الحافز الأساسي الذي حرك هؤلاء المقاولين للتورط في الفعل المقاولاتي المحفوف بالمخاطر، إنما يكمن في رغبتهم في التخلص من الحياة المزرية والخروج من الصورة الموصومة « image sigmatisante » ومن حالة المنعوتين « étiquetés » والبطالين، بإنشاء المؤسسة يمثل بالنسبة لهم المنفذ أو الوسيلة الوحيدة لتحقيق الحركية الاجتماعية الصاعدة، فلا المدرسة واللا-الإيجارة قادرتين على ضمان الصعود الاجتماعي والترقية الاجتماعية، التي لا يمكن أن تتحقق بالنسبة لهم إلا من خلال المؤسسة الفردية أو العائلية، ويشير أن كل العائلة وليس الفرد لوحده يحمل مشروع إنشاء مؤسسة، فهي أي العائلة تعبئ كل ما يتوفر لديها من موارد لتحقيق ذلك، فالمؤسسة هنا تصبح المكان المفضل للتضامن العائلي والمجموعاتي حسب رأيه.

و أيضا يشير الباحث "م. ي. فرفرة" (T.Akrouf, Suidi , & Ferfera, 2000) إلى أن الفقر يمكن أن يشكل مثيرا غير مستهان به في صيرورة الإنشاء، فبالنسبة إليه البحث عن حياة أفضل والابتعاد عن الفقر وتأمين وظائف مرموقة بالنسبة للأبناء والأحفاد هي عناصر محرّكة للتوجه نحو إنشاء مؤسسة، عبرت عنها نتائج الدراسة حاملة الرغبة في التخلص والخروج من حالة الفقر والاحتياج الذي يطرح في هذه الدراسة كعنصر تحفيزي مفسر ومحرك للسلوكيات المقاولاتية بالرغم من حضوره الضعيف لكن يبقى مهما على مستوى التحفيز المقاولاتي. طبعا نحن لا نريد الابتعاد عن

تحليل الحافز المالي ودوره في تحريك الفعل المقاولاتي وإن كنا نوقفنا قليلا عند الفقر فهذا لأهميته كمحرك مفسر للسلوكيات المقاولاتية عند الكثير من الباحثين بالرغم من حضوره الضعيف في هذه الدراسة.

وتكملة لما أكدته النتائج الميدانية المتوصل إليها والتي تحمل دلالات ومعاني تعبر على أن كسب المال لا يمثل سوى الوسيلة التي من خلالها يطمح جميع المبحوثين (6/6) إلى تأمين حياة مريحة وتأمين دخل عائلي وهنا يبدو الأمر و كأنهم يطمحون إلى الحصول على المال وعلى كسبه من أجل تحقيق أهداف وحاجات أخرى لا يمكن إنجازها إلا بواسطة هذا المال، أي أنهم ليسوا محركين بالمال في حد ذاته، فالغاية ليست الثراء وتعدد وتكديس الأموال والثروات وإنما الغاية تكمن في "تأمين الحياة المريحة" و"الدخل العائلي المنتظم" والدائم المحقق لذلك بالإضافة إلى تأمين حاجات أخرى مثل "الحياة المهنية المستقلة" و"تحقيق الذات" و"خلق مناصب شغل"... الخ، فهي كلها حوافز أساسية محرّكة للسلوك المقاولاتي ومفسرة له وبالتالي سحر المال وجاذبيته ينمحي كلياً أمام هذه الحوافز ويمكن أن نستذكر بالعديد من الإفادات العلمية الأخرى غير ما سلف ذكره في هذا السياق والتي تصب في نفس المعنى و تدعم هذا الاتجاه التحليلي والتي لا تولي أي أهمية للمال المكتسب إلا بقدر ما يمكن أن يحققه من أهداف وإنجازات والتي نوجز بعضها في الآتي:

"ألان فايول" يرى: "أن الحافز المالي ليس مسيطراً كمفسر للسلوكيات المقاولاتية عند المهندسين الفرنسيين" (Fayolle, 1999, p. 124) و"بريات" يقول: "أن البحث عن الإثراء الشخصي حتى وإن لم يكن غائبا فهو ليس بالحافز الرئيسي الدافع للمقاولين إلى إنشاء مؤسساتهم، ففي البداية يظهر الأمر وكأنه رغبة في أن يستقل، أن يحقق شيئا ما من خلال نفسه... الخ وهذا ما يعبر عنه حرفيا من أطروحاته (Bruyat, 1993, p. 124) :

« La recherche de l'enrichissement personnel, même si elle n'est pas absent, n'est pas la motivation principale poussant les entrepreneurs à créer leur entreprise: ce qui apparait en premier, c'est le désir d'être indépendant, de réaliser quelque chose par soi-même (...).

وقد أشرنا سابقا إلى الباحثة « E. Baccari » التي توصلت أن من بين أبرز الحوافز الأساسية المحركة للشباب التونسي هو رغبة جميع مبحوثيها (6/6) في "القطع مع الفقر و إنجاز الغني" فههدف هؤلاء مرتبط أكثر بتحسين ظروف معاشهم وتأمين نمط من الحياة الرغدة من خلال الحصول على

المكافآت المالية المهمة، وبالتالي فالمال يبدو الوسيلة فقط التي من خلالها يتم تحقيق ذلك وهذا ما استنتج من نص الباحثة (baccari, 2006) التالي:

« Avoir des récompenses financières importantes (l'argent), assurer un certain mode de vie plus aisé, (...), être riche et rompre avec la pauvreté ».

أما الباحث « J. C. Ettinger » فيدعم بقوة هذا الاتجاه، فقد توصل من خلال نتائج دراسته (Jean. Claud, 1983) أن أغلبية مبحوثيه لم تحركهم الرغبة في تكوين الثروة، فالمال يمثل في أعينهم فقط الوسيلة التي ستسمح لهم بتأمين مستوى من الحياة المريحة و إن كان المقاول حسب رأيه يطمح في أن تكون مؤسسته مكسبة للمال، فذلك يكون من أجل إقناع نفسه على أنه قادرا على "كسب المال" وهنا نشير أن الأمر مرتبط أكثر بالرغبة في "تحقيق الذات" وليس "جمع المال والثروة" كغاية في حد ذاتها والأمر الثاني هو الكشف عن حضور قوي لحوافز رئيسية محرّكة ودافعة للفعل المقاولاتي ومفسرة لسلوكياته لا يمكن بأي حال من الأحوال أن يصمد أمامها الحافز المالي و بالتالي فإن الباحث يميل إلى تقزيم دوره وحجمه فهو يعتقد بقوة في أنه لا يمثل سوى حافزا صغيرا في الصيرورة المقاولاتية. عموما نكتفي بهذا القدر من الدلالات والمعاني التي عبرت عنها هذه الشهادات النظرية لمختلف الباحثين التي تدعم نفس المنحى الذي أبرزته النتائج الميدانية المرتبطة بالحافز المالي والذي يبقى موجودا لكن بشكل ضمني داخل حوافز أخرى تحتاج إلى المال كوسيلة من أجل تحقيقها مثل: "الرغبة في تأمين حياة مريحة"، "الرغبة في الحصول على تأمين دخل عائلي"، خلق مناصب شغل لأفراد العائلة... أما الثراء وتكديس الأموال كغاية في حد ذاتها انتفي كلياً، فالمال يبدو مجرد وسيلة لتحقيق حاجات أخرى أكثر أهمية.

2.2.2. الحاجة إلى تحقيق الذات:

الحاجة إلى "تحقيق الذات" من العوامل الإيجابية المحركة للمقاولين غالبا ما نجدها تتراكم وتتفاعل مع "العرفان" و"التقدير للذات" و"البحث عن النجاح الاجتماعي"، لهذا من الصعب إقامة الحدود الفاصلة بينها حسب ما تشير نظريا هرمية "ماسلو" للحاجات الأساسية المحركة للأفراد. بالنسبة لنا كل ما يحقق ذاتية الفرد يمكن أن يحدث بطرق مختلفة من خلال هذا العنصر أو ذاك أو بالتفاعل والتراكم بين عنصرين أو أكثر فكل العناصر يمكن أن تكون عوامل محرّكة بشكل فردي أو جماعي ولا أحد منا يستطيع أن يحدد في لحظة ما من سيرورة الفعل الإنشائي للمؤسسات، ما هي

الحواضر التي تمثل الغاية وما هي الحواضر الوسيطة التي تمثل الوسيلة؟ لا أحد نعتقد في أنه يملك الأدوات الدقيقة للفصل القطعي في ذلك لكن بدهيا النجاح الاجتماعي، التحدي الشخصي، تحقيق مكانة المقاول والاعتراف الاجتماعي... الخ من العناصر المرتبطة بقوة بحاجة تحقيق الذات ويمكن لها أن تتراكم وتناسق وتتفاعل وتدفع باتجاه الفعل المقاولاتي.

ويمكن إبراز دور "الحاجة إلى تحقيق الذات" كمحرك فاعل في إحداث التوجه المقاولاتي والذي يتضح من خلال مساهمة « David Maclelland » الذي حاول فهم نظام الحواضر والقيم عند المقاولين وكشف عن وجود محددتين للسلوك المقاولاتي هما: "الحاجة إلى تحقيق الذات" و"الحاجة إلى القوة" ويشير إلى أن الأولى يمكن أن تجد جذورها في الإطار العائلي، فالدور المؤدي من طرف الأب أو الأم أو أي قريب آخر يمكن أن يثير بالتأكيد هذه الحاجة. ويذهب « étinger » إلى اعتبار "الرغبة في تحقيق الذات" معطى مهم ومفسر للسلوك المقاولاتي. وبالنسبة لـ « Michel Palma » "فإن الفرد المحرك بالحاجة إلى "تحقيق الذات" يتصف بتفضيله المهام الصعبة المتطلبة للمخاطرة والقوة الفكرية"، عموما لا نود أن نسهب في هذه الإيضاحات النظرية عن "حاجة تحقيق الذات" في تحريك السلوك المقاولاتي وننتقل مباشرة لمعرفة أهمية هذا الحافز على مستوى النتائج الميدانية المتضمنة لحقيقتين:

الأولى/ السيطرة الواضحة لحافزين: الرغبة في "النجاح الاجتماعي" والرغبة في الوصول إلى "مكانة المقاول" فهذين الحافزين يشكلان محددتين للتوجه المقاولاتي وإنشاء المؤسسات بالنسبة لجميع المبحوثين (6/6) في هذه الدراسة.

وقد أشرنا سابقا إلى أهمية هذه العناصر وارتباطها في نظرنا ارتباطا وثيقا بالحاجة إلى "تحقيق الذات" خاصة النجاح الذي يبقى معيار داخلي مرتبط بهذه الحاجة (تحقيق الذات) التي يسعى الفرد إليها، ولهذا السبب بالضبط اعتمدت كمكونات لحاجة تحقيق الذات.

الثانية/ وجود ثلاث حالات من ست (6/3) ممثلة في رقم (03، 04، 05) حركتهم الرغبة في الاعتراف الاجتماعي، فهو إذن يظهر كمحدد للسلوك المقاولاتي بالنسبة لمبحوثي هذه الحالات.

الثالثة/ وجود ثلاث حالات من ست (6/3) حركتهم الرغبة في "تنفيذ المعارف والخبرات المتراكمة" المكتسبة خلال المسارات المهنية، فهذا الشعور يبدو هو الآخر كمحدد رئيسي دفع بمبحوثي هذه الحالات إلى التوجه المقاولاتي وهو ينطبق أصلا على من يملك تجربة مهنية طويلة مع القطاع العام

والمؤسسات الكبيرة الحجم، والتي كان لهم فيها نصيب قوى من المناصب الحساسة ذات أهمية تراتبية هرمية، والتي مكنتهم من الحصول علي مخزون قوى من المعارف والخبرات المتراكمة حركتهم بقوة لخلق و إنشاء مشروعاتهم الخاصة وهذا نجده ممثلا في رقم 01 الذي كان إطارا مسؤولا بشركة سوناطراك ورقم 03 الذي كان إطارا ماليا بالشركة الوطنية لمواد البناء « SNMC » ورقم 05 الذي اشتغل مع العديد من الشركات الوطنية والأجنبية على حد سواء، فكلهم أحسوا في لحظة ما أنهم يملكون ما يكفي من المعارف المتراكمة التي تسمح لهم بإنشاء مشاريعهم الخاصة بهم.

الرابعة/ مبحوث واحد فقط من ستة (6/1) ممثلا في رقم 01، حركته الرغبة في التحدي الشخصي ودفعته نحو التوجه المقاولاتي وإنشاء مؤسسته.

إذن كل هذه الحقائق تشير إلى حضور أربع (04) أنماط من الحوافز المرتبطة بالحاجة إلى "تحقيق الذات" وهي "الرغبة في النجاح الاجتماعي" وفي الوصول إلى "مكانة المقاول" بسيطرة واضحة تمس جميع الحالات (6/6)، أما الرغبة في "الاعتراف الاجتماعي" و"الشعور بامتلاك المعارف المتراكمة" فمست ثلاث حالات من ست (6/3)، مما يشير إلى أهميتها كمكونات لحافز "حاجة تحقيق الذات" في بروز السلوكيات المقاولاتية، ومع ذلك وبالتوازي مع هذه الرغبة البارزة والجامحة في تحقيق الذات والمتجسدة بشكل قوي في حوافز "النجاح الاجتماعي" والوصول إلى "مكانة المقاول" (جميع الحالات) و"الاعتراف الاجتماعي" و"الشعور بامتلاك المعارف والخبرات المتراكمة" (ثلاث حالات)، إلا أن هذا الحضور القوي لا يجعل منه "تحقيق الذات" المفسر الوحيد، فقد لاحظنا أن المبحوثين محركين أيضا و بقوة بالحاجة إلى "تحقيق الاستقلالية المهنية" مع عدم نفي إمكانية أن يكون ذلك أيضا مرتبطا بالحاجة إلى تحقيق الذات.

3.2.2. الحاجة إلى الاستقلالية والسلطة:

ننتقل من مبدأ التمييز بين مفهومي الاستقلالية والسلطة المعتمد من طرف أغلبية المختصين في مجال القيادة ونظرية الفاعل، فالاستقلالية هي خاصية للأفراد في حين أن السلطة لا يمكن أن تمارس و لا يمكن تصورهما إلا في إطار علاقة مع الآخر، مما يحيلنا إلى التحليل الإستراتيجي للسلطة مع "ميشال كروزوي" في "الفاعل والنظام" (Crozier, 1977) والذي يفرق بين الاستقلالية التي يعتبرها خاصية و

السلطة كعلاقة تمارس مع طرف آخر و علاقة قوة يحاول كل واحد أن يستفيد أكثر من الآخر و لا يوجد أبدا من هو مجردا من هذه القوة في مواجهة الآخر" فالكل يتمتع بذلك ويتوفر علي نصيب منها.

وهذا يتضح أكثر مع طبيعة العلاقات الإستراتيجية للسلطة التي تنسج من طرف الفاعلين من خلال مراقبة "مناطق الشك" المتروكة من طرف التنظيم والمتيحة لـ "هامش من الحرية المنقوص جدا ولكن يمكن الاستفادة منه لتحقيق الأهداف الشخصية.

والحقيقة الجوهرية التي يمكن أن نستخلصها من قراءة المعطيات المجسدة في هذا الجدول تشير إلى السيطرة الواضحة لحافز "الاستقلالية" على حساب حافز "السلطة"، فالجميع (6/6) يصح بأن الرغبة في الحصول علي "الاستقلالية المهنية" شكلت بالنسبة لهم الحافز المحرك والدافع الرئيسي نحو التوجه المقاولاتي و إنشاء مؤسساتهم، و "الاستقلالية" هنا تشير إلى اللابعية، إلى من يرفض أن يكون تابعا للآخر في اتخاذ قراراته فهو محرك بالرغبة في أن "يكون سيد نفسه" ينجز أفعاله ويقررها ذاتيا دون اللجوء إلى الآخر.

أما التطلع والبحث عن "السلطة" بمعناها الموضح أعلاه، فقد انتفى كليا في هذه الدراسة، فالجميع يرغب في تحقيق "الاستقلالية" وضمنيا نفترض أن الجميع يرفض هذه "السلطة"، فليس هناك من بين المبحوثين على الإطلاق من أشار أنه محركا بدافع "السلطة" بل بالعكس تشير النتائج إلى وجود حالتين من ستة (6/2) هم بالأحري محفزين و محركين بدافع رفض "سلطة الآخر" وهذا نجده ينطبق على رقم 01 و رقم 02 وهما يمثلان في الواقع إطارات عليا كانت موظفة على مستوى المؤسسات الوطنية الكبيرة الحجم التابعة للقطاع العام، فالمبحوث رقم 01 كان إطارا بشركة "سوناطراك" والمبحوث رقم 03 كان إطارا بالشركة الوطنية لمواد البناء، مما يشير أن هذه الإطارات عايشت بكل تأكيد علاقة السلطة وخضعت لمختلف الضغوطات التي يفرضها النظام داخل أي منظمة أو مؤسسة، ولهذا لم تعد تحتل وأصبحت ترفض بشكل عام الخضوع والإكراهات التنظيمائية الضاغطة التي عايشتها في إطار هذه العلاقة من السلطة خلال عملها المهني بهذه المؤسسات، فهي تشير بوضوح أن رفض سلطة الآخر ورفض التبعية التراتبية الهرمية والتطلع إلى تحقيق استقلالية مهنية يشكل بالنسبة لها المحرك الأساسي نحو التوجه المقاولاتي والإقدام علي إنشاء مؤسساتها.

وفي الواقع نحن نعتقد ضمنيا أن حافز "رفض سلطة الآخر" حاضرا بالنسبة لباقي المبحوثين أي بالنسبة للحالات الثلاث المتبقية وإن كان لم يشار إليها صراحة، خاصة بالنسبة للمبحوث رقم 06 حيث نعتقد أنه هو الآخر تورط بشكل أو بآخر في هذا النوع من علاقات السلطة، نظرا لتقلده عدة مناصب حساسة خلال عمله مع الشركات الوطنية والأجنبية إلا أنه لم يفصح صراحة عن ذلك، أما المبحوثان رقم 02 ورقم 04، فربما الأمر بالنسبة لهما راجع لكونهما أصلا مستقلين في الحياة المهنية عن القطاع العام ولم يجربا طبيعة الإكراهات التنظيمائية وعلاقة السلطة التي يمكن أن يعايشها الفرد الأجير على مستوى الشركات الكبيرة الحجم، وربما لكونهما أكثر ارتباطا بالعائلة ولكن حتى في هذا السياق يمكن أن نستحضر الرغبة في الاستقلالية والانفصال عن العائلة بعد سن معين و التطلع إلى تحقيق شيء ما شخصي، وبالتالي التميز عن الشركة العائلية بطريقة أو بأخرى التي تعبر عموما عن نوع من الإكراه المقيد للفعل الحر وهذا ما نجده فعلا ينطبق على المبحوث رقم 02 الذي جاء من قسنطينة وفضل إنشاء مشروعه الخاص بوهان والانفصال عن والده حتى وإن لم يقل ذلك صراحة. أما المبحوث رقم 04 فهو تاجر وكان دوما يمارس هذه المهنة بشكل مستقل مما يجعله ضمنيا يرفض سلطة الآخر، دون أن ننسى أن الجميع (6/6) أشاروا إلى الرغبة في تحقيق "حياة مهنية مستقلة" كحافز محرك دفعهم بقوة نحو التوجه المقاوالاتي وإنشاء مؤسساتهم ونفس الدلالات نجدها تنطبق وتتجسد علي مستوى سلوكيات المبحوثين أنفسهم اتجاه أبنائهم حيث نجد ثلاثة منهم ممثلين في رقم (02، 04، 06)، قاموا بإنشاء مؤسسات ووضعوا على رأسها أبنائهم في حركة انفصالية عنهم وعن الشركة العائلية الأم أو الأصل (حتى وإن كانت أحيانا شكلية فقط)، فهم يفضلون إنشاء وحدات إنتاجية متماثلة ومتشابهة إلى حد ما، كتأمين للمستقبل وتفضيل منحي الاستقلالية النسبية للأبناء من خلال الدفع بهم إلى تحمل المسؤولية والالتكال علي القدرات الذاتية خاصة مع رغبتهم في تكوين "مجموعات صناعية" تحمل اسم العائلة. إذن الواضح أن حافز الاستقلالية أو اللا-تبعية هو المحرك المسيطر سيطرة واضحة في الدفع والتحفيز نحو فعل الإنشاء في هذه الدراسة.

وفي الواقع هذه النتيجة نجد لها تأكيدا وتدعيما على مستوى الأبحاث والدراسات المطلع عليها والتي سبق الإشارة إليها ويمكن التذكير ببعض الشواهد: فمثلا "م. ي. فرفرة" يؤكد في الدراسة الجماعية التي أجريت عن المقاول الجزائري بمنطقة "بورغي" ب "تيزيوزو" أن هذه الرغبة حركت أكثر من 73% من مبحوثي عينته، خاصة منهم الموظفين القدماء للقطاع العام ويشير إلى أن أحد الأهداف المهنية الأكثر انتشارا هو البحث عن اللا-تبعية التي تعبر ضمنيا عن الاستقلالية. وتوصلت E. «

« Baccari إلى قوة حضور حافز تحقيق "الاستقلالية" كمحرك ودافع قوي لفعل إنشاء مؤسسة عند الشباب التونسي الذي أفصح عن رغبته في اللا-تبعية وأن "يكون سيد نفسه" وأن يكون حرا و لا يتلقى الأوامر من أي رئيس هرمي وقد تم الإشارة من قبل الباحثة (baccari, 2006, p. 8) إلى العديد من الشهادات التي نسمح لأنفسنا باقتطاع واقتباس البعض منها ونوردها عليكم من أجل تدعيم نفس المعنى : حيث يرى «Stevenons» (1987): " (...), أن دوافع الشباب المقاول إنما يكمن في اللا-تبعية والهروب من الأوامر العليا والحاجة إلى تحقيق الذات (...).» وحسب « Guillaume » (1998): فإن الدافع الأول للمقاولين الشباب هو "أن يكون سيد نفسه" وحسب « Cray et coll » (1995): فإن الاستقلالية تعد من الدوافع الأساسية المحركة لسيرورة إنشاء المؤسسات بأمريكا الشمالية وأروبا واليابان، فالمقاول المحتمل يرغب دوما في "أن يكون سيد نفسه وعمله وحياته (...).» وهناك تقرير OCDE (2001): الذي يعتبر "الشباب المقاولين في المملكة المتحدة هم محركين أساسا بالرغبة في اللا-تبعية و ليس بالضرورة بالنقود".

إذن كل هذه الإشارات تعبر بقوة عن حضور حافز الاستقلالية واللا-تبعية كمحرك و دافع رئيسي للتوجه المقاولاتي على حساب حافز السلطة الذي نادرا ما وجدناه حاضرا في الدراسات المهمة بمنشئي المؤسسات، وربما الإشارة المرجعية الوحيدة التي نملكها في هذا المجال هو المساهمة الجادة للباحث « étinger » في إبراز الدور المحرك لحافز السلطة في إحداث التوجه المقاولاتي وإنشاء المؤسسات والذي يتجسد في ثلاث أشكال أو مراحل زمنية ترد حسب رأيه بشكل تعاقبي تبدأ "برفض السلطة، فالتطلع إلى الاستقلالية ثم أخيرا البحث عن سلطة أكبر" والتي لا تنطبق سوى على من هم محفزين ومحركين بإرادة "السلطة" وعلى ضوء ذلك يوضح أن الحوافز المقاولاتية تتموقع على شكل خطي يسميه بالمجموعة الاتصالية « continuum » المتكونة من ثلاث عناصر من الحوافز وهي: "رفض السلطة - الاستقلالية - السلطة"، وهو بذلك يشير إلى فئة من المقاولين التي "لا تقف عند حد تحقيق الاستقلالية"، بل تطمح وتتطلع أكثر للحصول على السلطة وتعمل بقوة على إظهار مثل هذه الحاجة المرتبطة بالسلطة والتي لا يمكن أن تلي إلا من خلال تنمية المؤسسة المنشأة في تنظيم حقيقي.

وفي الواقع "إتنجر" (Ettinger, 1989) هنا يقترح علينا تصنيف للمقاولين قائم على أساس الحوافز المحركة لهم، فهو يميز بين نمطين: نمط محرك بحافز الاستقلالية ونمط محرك بحافز إرادة السلطة وهذا التصنيف هو الذي يحدد بالنسبة إليه حيوية العلاقة بين متغير إنشاء المؤسسات

ومتغير إنشاء مناصب شغل. فالتحليل المعتمد يوضح إلى أي درجة النمط المحرك بدافع السلطة هو منشئ للتنظيمات ولمناصب الشغل ويعطي الميلاد الأكيد للمؤسسات الحقيقية، الحاملة للتطور الاقتصادي والمتوفرة على قابلية أكبر لإعطاء فائض القيمة ومناصب شغل بالمقارنة مع النمط المحرك بدافع الاستقلالية وهو النمط الوحيد المجسد في هذه الدراسة.

والملاحظ أن هذه الدلالات والمعاني تنطوي عليها أغلب الدراسات والأبحاث الأخرى الواردة في هذا العرض والتي تشير إلى بروز أكبر لحافز الاستقلالية واللا-تبعية على حساب حافز السلطة الذي يكاد ينعدم، فالحاجة إلى الاستقلالية تبقى المحرك الدافع لأغلبية عينات هذه الأبحاث.

وهذا يسير في اتجاه تأكيد النتائج المتحصل عليها في هذه الدراسة والتي تشير إلى السيطرة الواضحة لهذا الحافز، فالجميع (6/6) محرك بحافز الاستقلالية واللا-تبعية و الرغبة في أن يكون المبحوث "سيد نفسه لا يخضع لأحد ولا يأخذ الأوامر من أحد ولا يعاني من الإكراهات التي تقيد حرية فعله وأخذ قراره"، فلم نجد ولا حالة واحدة حركتها الرغبة في الحصول على السلطة والذهاب بعيدا في تنمية مؤسساتها بالمعنى الذي يعطي حجم أكبر لممارسة علاقة السلطة مستقبلا على مستوى هذه المؤسسات المنشأة، التي تبقى في النهاية عبارة عن وحدات إنتاجية متماثلة ومتشابهة.

4.2.2. الحاجة إلى خلق مناصب شغل:

من الحوافز المهمة المحركة للتوجه المقاولاتي التي أظهرتها بقوة هذه الدراسة هو الحاجة إلى خلق منصب شغل فالمستخلص من النتائج نوره كالتالي : - السيطرة الواضحة للحاجة في "خلق المنصب الشخصي" و"تأمين مناصب شغل للأقارب والأبناء" مستقبلا كدوافع محركة للتوجه المقاولاتي بالنسبة لجميع المبحوثين (6/6). وما يدعم هذا المنحى هو الطابع العائلي للمؤسسات المنشأة، فهي مؤسسات عائلية تتصف بتوظيف الأقارب والأبناء بشكل مميز خاصة عند الانطلاقة. - غياب حافز البطالة كليا كمحرك للتوجه المقاولاتي في هذه الدراسة، فلم نجد إطلاقا من عانى من البطالة وشكلت بالنسبة إليه العنصر التحفيزي في خلق مؤسسته مع العلم أنه يمكن أن يكون محددًا مهما بالنسبة لحالات أخرى لم يشملها البحث وهذا ما أسفرت عنه نتائج العديد من الدراسات والأبحاث المؤكدة لأهمية هذا المحدد في خلق المؤسسات بالنسبة للشباب البطال، ونعتقد أن انتفاء

مثل هذا المحدد المهم في هذه الدراسة راجع إلى محدودية العينة المدروسة التي لا تتعدى خمس حالات ونرجح حضوره بقوة وسط العينات التمثيلية الواسعة.

خاتمة:

مستخلص النتائج يؤكد بروز العديد من الحواضر بالنسبة لمقاولي مرحلة التوجه الاشتراكي التي تتسم بالثراء والتنوع بينما يكتفي مقاولي مرحلة اقتصاد السوق بحافز واحد كمحرك ممثلا في الفرصة. كما نشير إلى حتمية العلاقة بين حواضر ميلاد اليقظة المقاوالتية ودورها الحاسم في استكمال باقي مراحل السيرورة و إنشاء المؤسسات. وما يجب الاحتفاظ به بالنسبة للفئة الأولى من المقاولين هو حقيقتين: الأولى مرتبطة بهذا الكم المتنوع من الحواضر التي منها ما تم الإجماع عليه (6/6) مثل: الحاجة إلى تأمين حياة مريحة، تأمين دخل عائلي، تأمين حياة مستقلة، النجاح الاجتماعي، الوصول إلى مكانة المقاول، خلق المنصب الشخصي، تأمين فرص عمل للأقارب، فهذه الحواضر نجد سيطرتها واضحة فهي حركت الجميع في الدفع نحو التوجه المقاوالتية ومنها ما لم يتم الإجماع عليها مثل: الاعتراف الاجتماعي، استخدام معارف متراكمة، وهناك من الحواضر ما سجل حضورا ضعيفا نسبيا حيث تجسد وجوده في حالة أو حالتين مثل: التحدي الشخصي، استغلال الثروة العائلية.

وعلى العموم منحى هذه الحقائق يصب في اتجاه تأكيد وجود تراكب وتناسق وتفاعل بين الحواضر لكل منها ثقلها وبريقها في الدفع إلى الفعل المقاوالتية، طبعا نحن لا نملك الأدوات الضرورية القادرة على قياس حجم هذا الثقل وحجم قوة كل حافز في تفاعله مع الحواضر فأى منها يمكن أن يكون قويا مسيطرا في أي لحظة من لحظات السيرورة المقاوالتية. الحقيقة الثانية أن العوامل التحفيزية المشار إليها أعلاه ليست وراثية مرتبطة بغريزة الفرد، مولودة معه بالفطرة أو باطنية بالمعنى المطلق وإنما هي مكتسبة ملقنة يتعلمها الفرد خلال مسار حياته ومراحل نموه و يتأثر بها، حتى وإن كانت تبدو أنها نابعة من ذاته مرتبطة بشخصه، فأغلبها إنما نشأ وتكون من تأثير المحددات الاجتماعية الأخرى المرتبطة أصلا بمعاش المبحوث، بوسطه العائلي والمهني والمجتمعي فهو في النهاية كائن حي في تبادل مستمر مع محيطه الخارجي يغترف منه القيم والمعايير ويتأثر به ويؤثر فيه ومن هذه العملية التفاعلية تولد مثل هذه الطاقات التي تمنحه القدرة على التكيف مع متغيرات وسطه أو قد لا تولد بالنظر إلى آثار الإعاقة أو الدعم التي يمكن أن يفرزها معاش أي فرد ووسطه.

قائمة المصادر والمراجع:

1. Berthier, N. (2000). les techniques d'enquête en sciences sociales. Méthodes et exercices corrigés, CORSUS Sociologie, Edition Armond Colin, Paris, P254.
2. Fayolle, A. (1999), L'ingénieur entrepreneur Français: contribution à la compréhension des comportements de création et de reprise d'entreprise des ingénieurs diplômés. Editions L'harmattan, Paris, P149.
3. Petit, François. Dubois, Michel. (1998). introduction à la psychologie des organisations, DUNOD, PARIS.
4. Fabers, Pascale. les motivations du chercheur entreprenant , chapitre huit dans un Ouvrage collectif. création d'entreprise par les chercheurs » dirigé par Thierry Verstraete, p 234.
5. Baccari, Emna. (2006). Les motivations entrepreneuriales des jeunes entrepreneurs Tunisiens : Etude exploratoire? 8^e Congrès international francophone en l'Entrepreneuriat et PME, Haute école de gestion (HEG) Fribourg, Suisse. (pp1-15).
6. Ben Salah, Imane. (2008). Facteurs incitatifs et barrières à la création ex-nihilo d'entreprises en Tunisie . imenbensalah05@yahoo.fr, Monastir, Tunisie. (pp1-27).
7. Bruyat, Christian. (1994). Contributions épistémologiques au domaine de l'entrepreneuriat. Revue Française de Gestion . (pp87-99).
8. Candido, Borges. Louis Jacques, Fillion. Germain, Simard, (2008). « Processus de création de nouvelles entreprises: temps, difficultés changements et performance » Cahier de recherche n°06, Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME, Louvain, Belgique..
9. Candido, Borges. Louis, Jacques, Fillion. Germain, Simard. (2006). Le parcours des créateurs d'entreprises technologiques : de l'idée d'affaires au seuil de rentabilité . Cahier de recherche n° 10, 23^{ème} colloque du CCPME/CCSBE, Trois-Rivières, Québec.
10. Ettinger, Jean. Claude. (1983). le profil psychologique du créateur d'entreprise . Revue Française de Gestion . (pp24-30).
11. Ettinger, Jean. Claude. (1989). Stimuler la création d'emplois par la création d'entreprise, Revue Française de Gestion. (pp57-61).
12. Fayolle, A. (1994). la trajectoire de l'ingénieur entrepreneur , Revue Française de Gestion, PP (113-125) .
13. Gasse, Yvon. Camion, Caty Ghamgui, Afifa. (2006). Les intentions entrepreneuriales des étudiants universitaires : une comparaison France-Tunisie-Canada. Colloque Fédérateur de l'institut CEDIMES , Université Valahia de Tagoviste, Roumanie. (pp1-27).
14. Madoui, Mohamed. (2003). Les entrepreneurs issus de l'immigration Maghrébine : trajectoires socio-professionnelles et potentiel entrepreneurial. LES CAHIERS DU CREAD N° 65 (pp53-79).
15. Suidi, R Ferfera, M,Y. Akrouf, T. (2000). les entrepreneurs; le territoire et la création d'entreprises :enquête à Boghrni . les Cahiers du CREAD n° 51. Année, 2000. (pp45-70).
16. Ghilione, Rodolphe. Matalon, Benjamin. Cités par Candalot, christel. l'identité professionnelle des formateurs à la recherche documentaire en premier cycle universitaire. Revue Université des sciences sociales. Toulouse 1.
17. Bruyat, Christian. (1993). Création d'entreprise : contributions épistémologiques et modélisation. thèse pour doctorat Université Pierre Mendès Grenoble II France.
18. Ghilione, Rodolphe. Matalon, Benjamin. Cités par R, Moreau. (2004).l'émergence organisationnelle : Le cas des Entreprises de Nouvelle Technologie . Thèse de Doctorat, Faculté des Lettres et des Sciences Sociales. Université de Nantes.