



**Conseil économique
et social**

Distr.
GÉNÉRALE

OPA/AC.33/3
24 mai 2002

FRANÇAIS
Original: ANGLAIS

COMMISSION ÉCONOMIQUE POUR L'EUROPE

UNITÉ DE COORDINATION DES ACTIVITÉS
OPÉRATIONNELLES

PREMIER FORUM RÉGIONAL SUR LA JEUNESSE:
«SÉCURITÉ, OPPORTUNITÉS ET PROSPÉRITÉ»

Genève, 26-28 août 2002

**L'entrepreneuriat des jeunes dans les États membres de
la CEE-ONU: politiques et programmes**

(Note du secrétariat)

Comment l'entrepreneuriat des jeunes est perçu

Bien des jeunes croient qu'une fois pourvus de ressources suffisantes ils pourraient facilement créer et exploiter avec succès une entreprise: à leurs yeux, c'est avant tout le manque de financement qui leur barre la route de l'entrepreneuriat. S'il est vrai que le manque de «répondant» empêche beaucoup de jeunes de démarrer leur propre affaire, l'expérience prouve cependant que ce n'est là qu'un aspect du problème. Ce que l'idée d'une activité ou d'une affaire recèle comme possibilités, sur le plan de la demande actuelle et future de produits ou de services, est aussi d'une grande importance.

L'idée elle-même compte bel et bien. Cela dit, les opinions sont très variées sur le point de savoir quelle est, entre toutes les idées d'affaire, l'unique qui soit sûre. Certains jeunes pensent qu'elle devrait représenter une innovation de haute technologie, d'autres qu'elle devrait correspondre à une sorte de vision stratégique, et d'autres encore qu'elle devrait être d'une extraordinaire originalité. En réalité, beaucoup d'idées d'entreprise qui ont porté leurs fruits, rapportant une fortune à leur auteur, étaient très simples, mais elles avaient toutes pour point commun de répondre à un besoin ou à un problème d'une communauté en lui offrant un service ou un produit nouveau.

On retrouve la même diversité d'opinions sur la question des caractéristiques qui sont les attributs du véritable entrepreneur. Ce qui est intéressant dans cette question, c'est qu'il n'y a pas de caractéristique ou de formule unique qui explique un entrepreneur. Il existe toutes sortes d'entrepreneurs différents, parmi lesquels on pourrait distinguer les types suivants:

Les amateurs de technique

Ils ont un goût très vif pour la technique. Ils adorent inventer des choses et développer des idées de produits nouveaux. Leur but est généralement de créer des marchés nouveaux, et même des branches d'industrie nouvelles. La création d'une entreprise n'est pour eux qu'un moyen d'atteindre leur but, ce n'est pas une fin en soi. Ce sont des gens comme Henry Ford ou Herbert Edwin Land, l'inventeur des feuilles de plastique et des filtres pour appareil photographique polarisés et le fondateur de la société Polaroid.

Les organisateurs

Certains entrepreneurs démarrent leur propre affaire parce qu'ils aiment bâtir des organisations. Ces organisateurs ont le talent de mettre en place gens, systèmes et structures. Ce sont des gens comme Lee Iacocca, qui a sauvé Chrysler de l'effondrement dans les années 80, ou Ray Croc, qui a créé la chaîne de franchise des McDonalds, la plus vaste du monde.

Les brasseurs d'affaires

Ce qu'ils aiment, c'est conclure l'opération initiale permettant de lancer une nouvelle entreprise et souvent aussi tâter de quelques activités de démarrage. En revanche, à la différence des bâtisseurs d'organisations, ils détestent avoir à gérer une organisation et à s'engager envers elle durablement. Ce sont des gens qui s'occupent habituellement de transactions financières ou commerciales.

En dehors de l'idée de départ, l'entrepreneur doit posséder des compétences et connaissances précises pour pouvoir exploiter son entreprise au quotidien. Les jeunes ont tendance à ignorer cet aspect de l'activité entrepreneuriale. L'entrepreneuriat est un processus dynamique, qui exige certaines compétences et certaines connaissances. C'est à la fois une science et un art. La science ne peut s'acquérir que par une formation, mais la gestion d'une entreprise est un art, qui peut s'apprendre, au moins partiellement, par la pratique. Les jeunes qui aspirent à devenir entrepreneurs doivent être formés à la gestion des affaires, au marketing, à la finance et à la comptabilité, à la gestion des ressources humaines et aux technologies de l'information. Ils ont aussi besoin de s'initier aux aspects juridiques et fiscaux de l'entreprise.

Enfin, il importe que les entrepreneurs en puissance apprennent à bien connaître non seulement les profits qu'ils peuvent escompter, mais encore les risques auxquels ils pourraient être exposés et les arbitrages qu'ils devront faire. Apparemment, ce n'est pas au démarrage de leur activité que les entrepreneurs sont exposés au plus gros risque, mais plus tard, après que l'entreprise s'est fait sa place et qu'il faut la développer. C'est d'ailleurs un aspect dont les organisations qui fournissent des services aux jeunes entrepreneurs doivent aussi tenir compte. La CEE-ONU a mis au point un guide destiné à aider les jeunes pousses et les entrepreneurs avertis à comprendre et maîtriser les risques du métier (voir la documentation de la CEE-ONU: <http://www.unece.org/indust/sme/ece-sme.htm>).

Politiques et programmes

Durant la dernière décennie, les politiques et les programmes en faveur de l'entrepreneuriat des jeunes se sont passablement répandus. Cela tient aux taux élevés de chômage observés chez les jeunes dans la quasi-totalité des pays de la région, mais aussi à un certain nombre de tendances qui donnaient à craindre pour l'offre d'emplois dans l'avenir.

En effet, il y a eu un redéploiement de la main-d'œuvre, jusque-là très concentrée dans la production industrielle à grande échelle, en direction des services et de la production à petite échelle. De plus, les relations professionnelles ont été progressivement réaménagées, passant de formes d'emploi assez sûres à d'autres plus précaires, avec la généralisation des arrangements contractuels de courte durée ou de durée déterminée, bien souvent sans assurance médicale, retraite ni autres prestations sociales. Enfin, les opérations de compression de personnel et de rationalisation des grandes entreprises ou leur relocalisation dans des pays à main-d'œuvre abondante et bon marché ont entraîné une importante diminution de l'offre d'emplois de ce compartiment du secteur des entreprises.

Ces tendances se sont accompagnées d'une prolifération d'entrepreneurs individuels et de petites et moyennes entreprises qui, en France ou aux États-Unis par exemple, sont devenus un véritable moteur de la croissance et/ou de la création d'emplois. Dans certains autres pays, en revanche, les PME sont nées du chômage et de la pénurie d'emplois nouveaux, leur création correspondant surtout à une stratégie de survie des ménages. Dans ce groupe de pays, les PME ne font qu'absorber la main-d'œuvre libérée par les entreprises en cours de restructuration, sans apporter de contribution tant soit peu sensible à la formation du PIB.

Dans la plupart des pays de la Communauté d'États indépendants (CEI), une assez forte proportion de la main-d'œuvre ainsi libérée est passée dans le secteur informel (la zone grise ou le marché noir), où les conditions de travail sont encore plus aléatoires que dans les compartiments du marché du travail où se pratiquent les engagements de courte durée et de durée déterminée.

Fait important à noter, le problème de la viabilité à long terme des PME se pose avec beaucoup d'acuité dans bien des pays de la région, et le taux de mortalité (ou de sortie) est parmi elles assez élevé. De son côté, la disparité des taux d'entrée selon les pays est révélatrice d'un autre problème caractéristique du secteur des PME, à savoir la présence de sérieux obstacles à l'établissement d'entreprises et les difficultés éprouvées par les intéressés à mobiliser le capital de départ, difficulté qui, dans la plupart des cas, se résume à des obstacles administratifs et à la réticence du secteur bancaire à accorder des prêts aux petits entrepreneurs.

Par surcroît, l'éventail des possibilités («opportunités») d'activité entrepreneuriale varie d'un pays à l'autre, selon la structure de la demande locale, mais celui qui s'offre au niveau local aux candidats à la création d'entreprises peut aussi changer très vite, à mesure que certains pays s'intègrent plus profondément à l'Union européenne ou à l'économie mondiale. Il importe que les décideurs de ces pays définissent en matière d'entrepreneuriat des jeunes des politiques qui tiennent compte de ces perspectives et encouragent les activités qui peuvent tirer profit de l'élargissement des marchés.

Il ressort des considérations qui précèdent que le potentiel et les possibilités de création d'entreprises des jeunes doivent être replacés dans le contexte des réalités économiques nationales pour éviter des attentes irréalistes ou de mauvais choix. L'échange de données d'expérience nationales pourrait livrer quelques indications, mais, en fin de compte, il faudrait que les politiques et les programmes soient adaptés aux conditions locales et à la situation du pays considéré. Les enseignements à tirer des exemples offerts par de nombreux pays seraient les suivants:

- L'entrepreneuriat des jeunes ne doit pas être considéré comme un remède magique au chômage des jeunes.
- Les politiques et programmes en faveur de l'entrepreneuriat des jeunes devraient venir compléter les stratégies et politiques plus générales d'emploi des jeunes.
- Une faible proportion seulement de jeunes adultes pourraient devenir de véritables entrepreneurs.
- L'âge et, par voie de conséquence, l'expérience de la vie et du travail comptent effectivement. Ce sont les programmes d'entrepreneuriat des jeunes et les dispositifs conçus en fonction des caractéristiques spécifiques de chaque catégorie de jeunes définie par l'âge (adolescents et/ou jeunes adultes) qui se sont révélés les plus efficaces.

Ainsi, il est d'une importance primordiale d'élaborer des politiques et des instruments d'action qui soient suffisamment souples et sélectifs pour que la majorité des jeunes soit effectivement dotée d'un ensemble de compétences approprié et de l'expérience voulue avant l'entrée dans le monde réel de l'entreprise.

Vu la flexibilité croissante des économies nationales, la rapidité du changement technologique et la pression de la concurrence qu'engendre la mondialisation, il est de plus en plus largement reconnu que, pour éviter le risque d'une marginalisation massive, les sociétés devraient favoriser l'acquisition de compétences entrepreneuriales parmi la jeunesse. Dans bien des pays de la région, divers cours d'administration des affaires et de gestion, de résolution de problèmes, d'économie et autres ont été introduits dans les programmes scolaires pour promouvoir une culture de l'entreprise et l'idée de l'entreprise individuelle comme choix de carrière. Des efforts ont été faits pour rendre l'enseignement professionnel de la gestion des entreprises moins théorique, dans le premier cycle du supérieur en particulier, ainsi que pour le relier davantage aux besoins du secteur des entreprises et des populations locales. Des efforts analogues ont été faits pour initier les élèves du secondaire aux réalités de l'entreprise.

De nombreux pays tâchent tout particulièrement d'intégrer les groupes de jeunes marginalisés et défavorisés dans le courant général des activités économiques ordinaires par des programmes et dispositifs très ciblés en faveur de l'entrepreneuriat des jeunes. Ces programmes couvrent un champ et se situent à une échelle variables, puisqu'ils vont de la fourniture de services de formation, d'orientation et de guidance et l'octroi de prêts aux jeunes pousses à une approche intégrée plus globale (Italie, Canada, États-Unis, Irlande et Royaume-Uni).

Au-delà des particularités nationales, il semble que certaines approches et pratiques se retrouvent partout dans la région de la CEE-ONU; elles s'articulent autour des grands axes suivants:

- Promotion et instauration de l'entreprise individuelle comme possibilité de carrière
- Formation aux compétences nécessaires à l'entreprise individuelle
- Guidance assurée par des mentors
- Accès aux moyens de financement
- Accès à des locaux
- Appui à l'expansion des entreprises
- Accès aux réseaux de soutien¹.

Il est apparu que ces pratiques et ces approches avaient le maximum d'efficacité lorsque certaines conditions étaient réunies. Quant à savoir jusqu'à quel point elles sont efficaces aussi dans des économies en transition, c'est ce que diront les résultats des efforts faits pour les imiter (en Slovénie, Hongrie ou Macédoine, par exemple).

Apprendre les compétences entrepreneuriales à l'école

Parmi les réussites les plus remarquables, on retiendra deux exemples, le programme YES (Youth Enterprise Society) et le programme REAL (Rural Entrepreneurship through Action Learning), tous deux mis en place aux États-Unis. Créé par l'Université d'État de l'Ohio, le programme YES s'adresse aux jeunes scolarisés, qu'il vise à doter de compétences appropriées au monde du travail et à l'activité économique indépendante. Il fonctionne tout au long de la scolarité comme activité périscolaire. Les élèves commencent à le suivre en septième année et continuent en huitième et neuvième années. Ils sont diplômés en dixième année ou après être sortis de l'école. Dans le cadre du programme, ils acquièrent des compétences entrepreneuriales grâce à un ensemble d'activités spéciales d'apprentissage et d'expérimentation. Les enseignants, après avoir reçu à cet effet une formation spéciale, jouent le rôle de facilitateurs. Ce programme bénéficie de l'appui des entreprises locales, des municipalités, des parents et des ONG par l'intermédiaire des conseils de l'entreprise locaux, appui qui, en dehors de contributions en espèces volontaires, comprend notamment des stages dans les entreprises locales, les services d'instructeurs et des voyages d'étude.

Le programme mis en œuvre par REAL Enterprises, qui s'adresse aux élèves du deuxième cycle de l'enseignement secondaire des régions rurales des États-Unis, rattache l'éducation au développement économique rural et aide les jeunes à trouver un créneau, établir un projet d'entreprise et le lancer alors qu'ils sont encore à l'école; par la suite, le projet sera normalement converti en entreprise réelle, propriété d'un ancien élève (voir l'encadré 1).

¹ O'Higgins, Niall, *Youth Unemployment and Employment Policy: A Global Perspective*, Bureau international du Travail, Genève, 2001, p. 125.

Encadré 1. REAL Enterprises, Inc., États-Unis

Aux États-Unis, des programmes de formation à l'entrepreneuriat sont mis en place, sous l'égide tant des entreprises que des milieux éducatifs, en vue de restaurer une catégorie de ressources qui a toujours été importante en milieu rural, les écoles et établissements postsecondaires («colleges») locaux. Dispensés en milieu scolaire, ils offrent un exemple du rôle remarquable que l'école rurale peut jouer dans le développement économique local.

Parmi ces programmes, REAL Entrepreneurship est l'un des plus élaborés. Il a été conçu en Caroline du Nord, pour répondre à cette réalité peu réjouissante que les possibilités locales d'éducation et de travail laissaient beaucoup à désirer pour les jeunes ruraux. Sans solution de rechange, les campagnes courent le risque de manquer de personnes qualifiées pour exercer les fonctions qui sont capitales dans les communautés locales et les activités économiques indispensables.

North Carolina REAL Enterprises est une association à but non lucratif qui intervient en partenariat avec les établissements postsecondaires et secondaires locaux pour dispenser une formation à l'entrepreneuriat à travers des enseignements pratiques reposant sur l'expérience.

REAL Enterprises, Inc., s'est assigné quatre objectifs primordiaux:

- **Objectif institutionnel:** aider les écoles rurales à devenir de véritables pépinières de petites entreprises.
- **Objectif éducatif:** aider les élèves et les enseignants à comprendre les questions d'entrepreneuriat et de gestion/propriété des petites entreprises, à s'y intéresser et à acquérir des compétences en la matière.
- **Objectif économique:** faciliter la création de bons emplois locaux en décelant et en mettant à profit les possibilités inexploitées qu'offre l'économie locale.
- **Objectif personnel:** aider à susciter chez chacun une volonté d'autonomie, et renforcer sa capacité d'être un membre productif de la collectivité.

Reposant sur le principe que l'apprentissage actif renforce les compétences, le processus suppose une participation active des élèves et la prise de décisions de leur part. Les élèves conduisent une enquête auprès de la population locale pour déceler les besoins qui pourraient déboucher sur la création d'entreprises. Une fois ces besoins mis au jour, des projets d'entreprise sont établis, des fonds sont trouvés et une implantation est aménagée, ce qui offre aux élèves la possibilité d'apprendre les principes et les tâches de l'exploitation/propriété d'une entreprise. Les entreprises REAL vont ensuite «se détacher» de l'école pour passer entièrement aux mains des élèves qui ont participé au programme REAL et quitté l'école avec leur diplôme de fin d'études et être gérées par eux en toute indépendance. Les exemples d'entreprises ainsi créées vont d'une crèche à un centre d'entraînement/exercices.

(<http://www.ncreal.org/REALInfo/>)

Depuis 1990, plus de 5 000 jeunes et jeunes adultes ont reçu une formation intensive à l'entrepreneuriat dans le cadre du programme REAL. Il ressort d'une enquête menée en 1998 auprès de 400 diplômés REAL (des années 1992-1998) que les entreprises ainsi créées, non contentes de survivre, s'étaient en outre développées, atteignant au total 6 millions de dollars de chiffre d'affaires et créant 686 emplois. D'après une autre étude, le taux de survie

des entreprises REAL sept ans après leur création était de 91-92 %. Durant l'année scolaire 1999/2000, NC REAL desservait 64 des 100 comtés de l'État de Caroline du Nord par l'intermédiaire de leurs écoles locales et établissements postsecondaires communautaires («community colleges»)².

Ayant fait ses preuves, le programme REAL a été repris dans d'autres régions rurales d'Amérique et sa formule de la pépinière d'entreprises mise à l'essai aussi en milieu urbain. L'attrait de cette formule tient à ce qu'elle est efficace pour aligner au plus près l'offre locale sur la demande locale de qualifications, mais aussi pour assurer aux jeunes les compétences qu'exige le travail indépendant.

Dans les cadres urbains, on a mis l'accent sur les jeunes en milieu scolaire et extrascolaire, ceux qui abandonnent l'école en cours d'études et autres jeunes défavorisés. L'un des exemples les plus récents est l'Entrepreneurial Training and Merchandising Programme, réalisé à New York dans le haut de Manhattan à l'intention de jeunes de 12 à 18 ans, qui a été conçu par une association à but non lucratif, the Institute for Youth Entrepreneurship. Ce programme comprend un volet éducatif de six semestres de cours sur l'entrepreneuriat et des matières à option. De plus, il offre une expérience pratique par le truchement des «entreprises vivantes» créées et dirigées par les élèves, dont les produits sont destinés à une clientèle de touristes: T-shirts, casquettes de base-ball et grandes tasses à café. Ce sont les élèves qui s'occupent entièrement de la conception, de la fabrication, de la stratégie de commercialisation et de la vente des produits.

En Irlande, le dispositif mis en place sous le nom de Golden Vale Young Entrepreneurs Scheme, qui a pour but de stimuler l'initiative et l'activité novatrice chez les jeunes, encourage et facilite l'organisation à l'école de programmes «Jeunes entrepreneurs» (Young Entrepreneurs Schemes – YES), ouverts à tous les élèves du secondaire. Individuellement ou en groupe (de cinq au maximum), ceux-ci créent et gèrent leurs propres véritables mini-entreprises, qui vendent des produits ou services à l'école aux autres élèves ou en dehors de l'école. Les objectifs de YES sont les suivants:

- Aider les élèves à acquérir des compétences entrepreneuriales, à prendre de l'assurance et à devenir autonomes;
- Aider à créer une culture d'entreprise et à stimuler l'activité entrepreneuriale;
- Permettre aux jeunes de réagir aux variations de la situation de l'emploi en encourageant l'initiative.

YES est organisé par l'Association des jeunes entrepreneurs, groupement informel de parents et d'enseignants travaillant à titre bénévole, qui assure la coordination du programme d'ensemble, prête son appui sous de multiples formes aux organisateurs locaux et met sur pied des concours régionaux et nationaux. Le premier YES remonte à 1991, et depuis lors, la formule s'est répandue très rapidement dans toute l'Irlande puisque plus de 50 000 élèves y ont participé. En 2000, ils ont été 8 000, de 271 écoles, à y prendre part.

² NC REAL Enterprises: *Developing «Homegrown» Economies in Rural North Carolina*, par Mark Sorrells (source: <http://www.ncreal.org/Publicity/>).

Préoccupés par l'aggravation du chômage chez les diplômés du premier cycle du supérieur, bon nombre de pays de la CEE-ONU s'efforcent d'élargir l'éventail de leurs possibilités de carrière en les mettant au contact des réalités des petites entreprises et en leur permettant de sonder leur propre talent potentiel pour l'entreprise individuelle. Au Royaume-Uni, par exemple, le Programme national en faveur des diplômés de l'université (Graduate Programme) s'adresse aux étudiants de dernière année dans n'importe quelle discipline, auxquels il offre toute une série d'ateliers de formation et de possibilités d'emploi dans les entreprises locales.

Dans de nombreux pays en transition, on a vu augmenter spectaculairement l'offre de diverses possibilités de formation à la gestion des entreprises, aux finances, à la comptabilité et autres, pour répondre à la demande du secteur en plein essor des entreprises. Des réformes de l'éducation ont tenté de remédier au manque de formation, à la résolution de problèmes et à l'analyse coût-avantages dans certains domaines d'étude, tout en améliorant ou en rétablissant les liens entre les établissements éducatifs et le secteur des entreprises suivant les données de la situation nouvelle.

Il est intéressant de noter que, dans beaucoup de ces pays, les entrepreneurs sont en moyenne plus jeunes que dans ceux de l'Union européenne. D'après une étude, les entreprises dirigées par des moins de 40 ans représentent plus de la moitié du total en Pologne et en Estonie, contre moins de 36 % au Royaume-Uni, en Allemagne et en Grèce³. Ce fait ne doit pas pour autant faire illusion. Cette différence procède essentiellement de la transition, et de la nouveauté de l'activité entrepreneuriale pour les anciens pays socialistes. D'autres faits évoquent les difficultés que les jeunes éprouvent à trouver un emploi et une source de revenus convenables. Dans la plupart des pays en transition de la région de la CEE-ONU, les taux de chômage des jeunes sont en moyenne plus élevés que dans les pays de l'UE, et il y a 18 millions de jeunes entre 15 et 25 ans qui ne sont ni à l'école ni sur le marché du travail. Beaucoup d'entre eux ont commencé à s'attaquer à ces problèmes par divers moyens, notamment en encourageant l'entrepreneuriat des jeunes.

Insérer les jeunes marginalisés et défavorisés

L'intégration des groupes de jeunes marginalisés et défavorisés dans les activités économiques ordinaires est l'un des plus grands défis que les pays de la région de la CEE-ONU aient à relever. Ces groupes sont aussi divers que les causes primordiales de leur condition. Selon la situation concrète et le pays considérés, ce seront les jeunes issus de familles d'immigrants, de minorités ethniques ou de la population autochtone, ceux des régions reculées ou en déclin, ou ceux dont la vie a été bouleversée par l'éclatement de la famille, la disparition des parents, un conflit suivi de déplacement, ou encore ceux qui ont connu les mauvais traitements et la violence ou qui souffrent d'une déficience ou d'un handicap.

Dans quelques pays de la région, l'effectif total de ces jeunes a augmenté, à cause des conflits ethniques et des guerres civiles, certes, mais aussi par suite de l'écroulement des familles sous le poids des difficultés économiques, du chômage et de la paupérisation. À la différence des jeunes issus de certaines minorités ethniques et des peuples autochtones, défavorisés par les

³ *Jeunes entrepreneurs, femmes entrepreneurs, entrepreneurs issus de minorités ethniques et coentrepreneurs dans l'Union européenne et en Europe centrale et de l'Est*. Rapport final à la Commission européenne, DG Entreprises, juillet 2000.

effets persistants des pratiques discriminatoires du passé, ceux d'autres groupes ethniques ont pâti de la rupture récente des dispositifs spéciaux qui avaient pour fonction d'égaliser les chances de divers groupes ethniques, au moins jusqu'à un certain point.

Dans certains pays de la région, le nombre total des jeunes marginalisés a aussi augmenté récemment par suite de l'érosion des mécanismes/circuits sociaux qui étaient chargés d'assurer sans heurt le passage des jeunes de l'école au travail. La mise en place de mécanismes de rechange a été lente, d'où une perte de contact avec beaucoup de jeunes. Sur ce point, l'exemple de ce qu'ont fait certains pays à économie de marché, et en particulier le Canada, les États-Unis ainsi que quelques pays nordiques, pour réduire la marginalité pourrait être très utile aux pays en transition qui se trouvent devant les mêmes problèmes.

Il importe, au demeurant, de faire des différences parmi les sous-groupes de jeunes marginalisés. Si différents sous-groupes peuvent fort bien manifester leur marginalité sociale sous les mêmes formes (taux élevés de toxicomanie par abus de drogues et autres substances, criminalité, suicide, chômage, abandon des études, et ainsi de suite), les causes primordiales, comme les données et les conditions de leur existence, sont très variables. Par surcroît, certains sous-groupes ethniques sont statiques alors que d'autres, comme les Roms ou certains peuples du Grand Nord, sont au contraire extrêmement mobiles. Les différences entre les groupes de jeunes marginalisés sont le produit du jeu complexe de divers facteurs (géographie, mode de vie, histoire et autres), qu'il convient de bien comprendre pour assurer le succès d'une politique et d'un programme de promotion de l'entrepreneuriat.

Il y a aussi des différences parmi les sous-groupes de jeunes marginalisés en milieu urbain. Dans certains pays où subsiste un régime de ségrégation en fonction du revenu ou de l'appartenance ethnique, ces sous-groupes de jeunes marginalisés sont aisément identifiables. Dans les pays en transition, en revanche, ils sont nés des changements récents. Certains d'entre eux sont relativement nombreux et divers et ils représentent un sous-produit du déclin économique de régions entières. Dans les grandes agglomérations urbaines, ces sous-groupes sont le plus souvent formés de fugitifs, de toxicomanes, de décrocheurs scolaires, mais aussi de jeunes issus des familles pauvres et de jeunes chômeurs découragés.

Les pays qui ont voulu insérer les jeunes marginalisés dans la société par des programmes de promotion de l'entrepreneuriat ont diversement réussi. Pour compliquer encore les choses, il y a eu la concurrence de la criminalité organisée s'efforçant de recruter au sein de ces groupes de jeunes. Ces dispositifs sont habituellement d'un coût élevé (les États-Unis ont apparemment dépensé des milliards de dollars pour financer des programmes visant les jeunes marginalisés), et leurs résultats ne sont pas correctement évalués. Le projet Phare/Hongrie d'insertion des jeunes Roms, par exemple, coûtera plus de 14 millions d'euros (voir l'encadré 2). Ce sont ces coûts élevés qui, entre autres raisons, expliquent que beaucoup de pays en transition reculent devant le problème de la marginalité des jeunes. Cela dit, il existe quelques formules efficaces pour réduire la part de l'État dans la charge financière des programmes, et en particulier les partenariats avec les populations locales, les ONG et le secteur privé.

Encadré 2. «Insertion sociale des jeunes défavorisés, en particulier de la minorité rom», Phare/Hongrie

L'Union européenne aide la Hongrie dans son processus de préparation à l'adhésion par le truchement du programme Phare. La question de la minorité rom étant en Hongrie d'ordre social autant qu'ethnique, la démarche retenue, avec l'accord de ses représentants, est de nature sociale, le but étant l'insertion sociale des jeunes défavorisés. Le programme est axé sur les notions de prévention, rattrapage et promotion. Les mesures préventives servent à réduire le taux d'abandon des études primaires parmi les groupes socialement défavorisés, et surtout les Roms; l'accent mis sur l'enseignement secondaire avec pédagogie de soutien (mise à niveau et formation professionnelle) vise à leur faire rattraper leur retard; et l'appui offert aux jeunes Roms de talent et, partant, leur présence en plus grand nombre dans l'enseignement supérieur contribueront à leur promotion sociale.

Le programme est mis en œuvre sous la responsabilité du Ministère de l'éducation en coopération avec le Ministère des affaires sociales et familiales. Il a été créé un comité directeur comprenant notamment des représentants des deux ministères, de l'Office des minorités nationales et ethniques et de l'Administration autonome nationale de la minorité rom, ainsi que la délégation de la Commission européenne, qui a le statut d'observateur permanent.

Le projet a pour objectif général d'assurer l'insertion sociale des jeunes défavorisés, et en particulier des jeunes Roms, suivant les priorités à moyen terme retenues pour les critères politiques du Partenariat pour l'adhésion, et ses objectifs immédiats sont ainsi définis: amélioration du niveau d'instruction primaire chez les membres des groupes socialement défavorisés, et surtout de la minorité rom; prévention de l'exclusion des jeunes socialement défavorisés, en particulier ceux de la communauté rom. Dans le cadre de ce projet, entre autres choses, de nouveaux espaces sont aménagés en dortoirs à l'intention des élèves roms, et le nombre des jeunes socialement défavorisés qui obtiennent une qualification professionnelle à l'issue de leurs études secondaires devrait être accru.

L'exécution du projet a débuté en mai 2000 et se termine en décembre 2002. Au total, le budget du programme se monte à 9,6 millions d'euros, dont quelque 5 millions, soit environ 48 %, fournis par les institutions et autorités hongroises.

Le Canada, par exemple, a mis en œuvre une stratégie globale pour promouvoir les activités entrepreneuriales chez les jeunes autochtones, qui fait intervenir la communauté tribale tout entière, ainsi que les administrations locales, provinciales et fédérales et leurs ressources. Les États-Unis ont essayé toute la gamme des programmes de promotion de l'entrepreneuriat pour tenter de diluer les îlots de marginalité, en faisant appel à divers instruments, dont l'Administration des petites entreprises [Small Business Administration (SBA)]. Eux aussi font intervenir divers acteurs sociaux à tous les niveaux d'exécution, et notamment des intermédiaires financiers privés pour la distribution des prêts: la formule permet de réduire le coût des programmes, tout en touchant tous ceux qui en ont besoin:

1. **Aide aux invalides:** La SBA conduit des études spéciales pour aider les anciens combattants atteints d'invalidité à réussir comme chefs d'entreprise. Elle n'a pas reçu de fonds pour les aider directement par des prêts, mais ils ont droit à tous les programmes de garanties de prêts de la SBA.

2. **Catastrophes:** Le programme de prêts de la SBA a pour but d'offrir une aide financière aux gens qui veulent reconstruire leur maison ou leur entreprise à la suite d'une catastrophe. Par ces prêts à faible taux d'intérêt, la SBA soutient les efforts de relèvement à long terme. Elle fera le maximum pour répondre aux besoins des gens qui autrement seraient incapables de refaire leur vie.
3. **Zones défavorisées dites de tout temps sous-exploitées (zones HUB):** Le Programme de promotion des zones HUB par l'accès aux marchés publics offre aux petites entreprises qualifiées implantées dans ces zones défavorisées des possibilités d'accès aux marchés publics fédéraux (voir l'encadré 3).
4. **Minorités:** Le volet le plus connu du Programme de développement de l'entreprise au sein des minorités (MED) est le «Programme 8 a)», ainsi nommé par référence à l'article 8 a) de la loi sur les petites entreprises, qui assure aux petites entreprises participantes l'accès à divers services, dont la possibilité de se voir attribuer des marchés publics fédéraux, de gré à gré ou par une mise en concurrence limitée aux entreprises participantes. Dans le cadre du Programme 8 a), la SBA conclut le contrat principal avec les agences et ministères fédéraux et sous-traite l'exécution du marché aux petites entreprises défavorisées certifiées participant au programme. Par ailleurs, le programme Préqualification fait appel à des intermédiaires pour aider les entreprises des minorités qui veulent emprunter à établir des dossiers de demande de prêt solides et à obtenir des prêts. Enfin, le Programme dit d'aide pour les ventes de ressources naturelles est destiné à
a) faire en sorte que les petites entreprises obtiennent leur juste part des ventes/baux de biens de l'État, au besoin en leur en réservant des portions, et b) dispenser des conseils et autres formes d'aide aux petites entreprises sur toutes les questions se rapportant à ces ventes/baux de l'État.

Tous ces programmes de la SBA ont été étendus, bien qu'ils ne soient pas précisément ciblés sur les jeunes défavorisés, aux jeunes adultes à la recherche de financements pour démarrer leur propre entreprise. C'est ainsi que le programme en faveur des zones HUB a servi à appuyer le programme d'entrepreneuriat des jeunes de Harlem évoqué dans la section précédente.

**Encadré 3. Programme en faveur des zones défavorisées (zones HUB),
États-Unis – Administration des petites entreprises (SBA)**

HISTORIQUE

Le Programme d'accès aux marchés publics pour la promotion des zones HUB a été intégré à la loi de 1997 portant reconduction de la loi sur les petites entreprises. Ce programme, qui relève de l'agence fédérale des petites entreprises (la SBA), encourage le développement économique dans les «zones HUB» par le biais des préférences qu'il instaure en leur faveur.

TYPES DE MARCHÉS ADJUGÉS AU PROFIT DES ZONES HUB

Un marché zone HUB peut être adjugé par voie d'appel à la concurrence si le responsable du marché peut raisonnablement compter qu'au moins deux petites entreprises qualifiées de zone HUB soumettront des offres et que le marché pourra être conclu à un juste prix. Un tel marché pourra être passé de gré à gré si le responsable du marché ne peut pas raisonnablement

compter voir au moins deux petites entreprises qualifiées de zone HUB soumettre des offres, détermine que telle petite entreprise qualifiée est sérieuse et que le marché peut être conclu à un juste prix. L'estimation de l'administration ne peut pas dépasser 5 millions de dollars pour les besoins de produits manufacturés et 3 millions pour tous les autres besoins.

Enfin, un marché peut être adjugé sur appel d'offres public, moyennant une marge de préférence dans l'évaluation du prix. L'offre d'une petite entreprise de zone HUB sera considérée comme mieux disante que celle d'une autre entreprise ou petite entreprise à condition qu'elle ne lui soit pas supérieure de plus de 10 %.

Le Programme prévoit des possibilités d'obtenir des marchés publics fédéraux pour les petites entreprises qualifiées implantées dans des secteurs sinistrés. En favorisant l'expansion de ces fournisseurs de l'État fédéral comme entreprises viables, pour le long terme, il aide les populations locales à se prendre en mains, à créer des emplois et à attirer des investissements privés.

COMMENT FONCTIONNE LE PROGRAMME EN FAVEUR DES ZONES HUB

C'est l'agence fédérale dénommée Administration des petites entreprises (US Small Business Administration – SBA) qui réglemente et met en œuvre le programme et qui décide quelles sont les entreprises qui peuvent prétendre à l'attribution de marchés à ce titre, tient une liste des petites entreprises qualifiées des zones HUB que les organismes fédéraux peuvent utiliser pour localiser des fournisseurs, se prononce sur les réclamations et recours relatifs au droit de se voir attribuer des marchés au titre du programme, et fait rapport au Congrès sur les conséquences effectives du programme pour l'emploi et l'investissement dans les zones HUB.

QUALIFICATION

Pour être admise à bénéficier du Programme en faveur des zones HUB, une petite entreprise doit satisfaire à tous les critères suivants:

- Elle doit être implantée dans une «zone économique de tout temps sous-exploitée» ou zone HUB;
- Elle doit obligatoirement être la propriété ou sous le contrôle d'un ou plusieurs citoyens américains et employer au moins 35 % de personnes résidant dans une zone HUB.

LA «ZONE HUB»

Une «zone HUB» se définit par sa localisation dans un ou plusieurs des territoires suivants:

- Un «secteur de dépouillement qualifié» (au sens de l'article 42 d) 5) C) i) D) du Code des impôts de 1986);
- Un «comté non métropolitain» qualifié (au sens de l'article 143 k) 2) B) du Code des impôts de 1986), où le revenu médian des ménages est inférieur à 80 % du revenu médian des ménages de l'État, ou dont le taux de chômage n'est pas inférieur à 140 % du taux moyen pour l'ensemble de l'État, d'après des données récentes du Département du travail;
- Des terres situées dans les limites de réserves indiennes reconnues par l'État fédéral.

Il est à noter que, dans la plupart des cas, les programmes d'entrepreneuriat des jeunes, qui avaient été précédés de recherches approfondies sur un groupe cible (voir l'encadré 4)

et procédaient d'une démarche intégrée englobant tous les volets «rattrapage» (chacun visant un ensemble particulier de désavantages), se sont révélés plus efficaces que les autres. Les volets en question étaient d'ordinaire les suivants: promotion de l'entreprise individuelle comme possibilité de carrière; formation aux compétences nécessaires à l'entreprise individuelle; services d'appui, y compris la guidance; accès à des moyens de financement, des locaux et des réseaux; soutien de l'expansion des entreprises. Les meilleurs de ces programmes comprenaient tous ces volets.

Encadré 4. Actions en faveur des jeunes défavorisés – Public Welfare Foundation (États-Unis)

Emploi, formation et éducation de remplacement – Ce sont des programmes qui offrent une éducation de qualité, des services de préparation à l'emploi avec placement et d'autres formes d'aide aux jeunes qui ont abandonné l'école en cours de scolarité, connaissent un chômage chronique et ne possèdent dans le meilleur des cas que des aptitudes professionnelles minimales, pour qu'ils puissent assurer seuls leur subsistance et celle de leur famille.

Intervention précoce – Ces programmes favorisent l'épanouissement des jeunes par des services destinés à prévenir l'échec scolaire, la délinquance, les retards de développement, la mauvaise santé ou le délaissement. Ces services comprennent aussi une aide aux enfants dont les parents sont encore adolescents, infectés par le VIH/sida, toxicomanes ou incarcérés.

Autonomisation et développement des qualités de chef des jeunes – Il s'agit de programmes offrant aux jeunes des possibilités de se former aux fonctions de commandement et direction en liaison avec le développement économique et civique de leur communauté.

Prévention de la violence – Services de prévention primaires visant à réduire la violence dans les quartiers et les familles, surtout lorsqu'elle se manifeste à cause de la possibilité de disposer d'armes à feu et autres.

Sensibilisation et mobilisation des pouvoirs publics – Ces programmes incitent les pouvoirs publics à tous les niveaux du système – administrations fédérales, des États et locales – à se montrer réceptifs aux besoins des jeunes à faible revenu dans leurs politiques et leurs pratiques.

Parmi les jeunes marginalisés, ceux qui sont handicapés forment un groupe très spécial, dont les désavantages demandent à être traités suivant une démarche globale. Dans certains pays de la région de la CEE-ONU, ils ont augmenté en nombre par suite de conflits armés (Tadjikistan, Fédération de Russie, certains des pays de l'Europe du Sud-Est, Azerbaïdjan, Géorgie et Arménie). L'un des exemples d'idée globale pour mieux assurer l'insertion de ce groupe défavorisé, la récente «**Initiative pour une liberté nouvelle**», lancée en 2001 aux États-Unis, s'articule autour des grands axes suivants:

- Accroître l'accès aux technologies d'assistance et de conception universelle:
 1. Investissement de l'État fédéral dans la recherche-développement en matière de technologies d'assistance. Le Gouvernement va accroître considérablement le budget des centres de recherches techniques sur la réadaptation au profit des technologies d'assistance, créer un fonds spécial pour assurer leur mise sur le marché et mieux coordonner les actions de l'État fédéral pour déterminer

les besoins prioritaires immédiats de technologies d'assistance et de conception universelle des handicapés.

2. Accès aux technologies d'assistance. Ces technologies sont souvent d'un coût prohibitif. Pour les rendre financièrement plus accessibles, les fonds affectés aux programmes de prêts à faible taux d'intérêt pour l'achat de ces technologies seront notablement accrus.
- Développer les possibilités d'éducation offertes aux Américains handicapés:
 1. Accroître les fonds disponibles pour l'application de la loi sur l'éducation des personnes handicapées. Les États qui participeront à un nouveau système de flexibilité et responsabilité de l'emploi des fonds fédéraux affectés à l'éducation bénéficieront d'un relèvement des moyens financiers mis à leur disposition au titre de cette loi pour l'éducation des jeunes handicapés au niveau local et d'une aide pour répondre à leurs besoins spéciaux.
 2. Priorité à la lecture dans les petites classes. Les États qui mettent en place un programme général de lecture, pour les enfants handicapés compris, depuis le préscolaire jusqu'à la fin de la deuxième année de scolarité, pourront prétendre à des subventions au titre des initiatives «La lecture d'abord» et «La lecture d'abord dès le plus jeune âge» du Président Bush.
 - Insérer les Américains handicapés dans le monde du travail:
 1. Développer le télétravail. Le Gouvernement fournira aux États des fonds fédéraux de contrepartie en garantie de leurs prêts à faible taux d'intérêt aux personnes handicapées pour l'achat d'ordinateurs et autres matériels nécessaires au télétravail à la maison. De plus, un projet de loi sera élaboré pour que la disposition d'un ordinateur et l'accès à l'Internet offerts par une société à ses salariés handicapés chez eux constituent un avantage exonéré d'impôt.
 2. Assurer rapidement la mise en application des «billets pour le travail». Le Président Bush s'est engagé à signer un décret ordonnant à l'organisme fédéral compétent de mettre rapidement en application la loi qui offre aux Américains handicapés la possibilité de choisir eux-mêmes leurs services de soutien et de conserver leurs prestations de santé lorsqu'ils se remettent à travailler.
 3. Faire pleinement appliquer la loi sur les Américains handicapés. Une assistance technique sera fournie pour favoriser le respect de cette loi et aider les petites entreprises à engager davantage de personnes handicapées.
 4. Le Gouvernement va aussi promouvoir le Crédit d'impôt pour l'accès des handicapés, programme d'incitations mis en place en 1990 pour aider les petites entreprises à se conformer à la loi.

- Des solutions novatrices en matière de transport. Le manque de moyens de transport accessibles peut constituer un obstacle particulièrement difficile à franchir pour les Américains handicapés faisant leur entrée dans la vie active. Des fonds seront fournis pour 10 programmes pilotes faisant appel à des formules novatrices pour élaborer des plans de transport au service des personnes handicapées. Le Gouvernement va aussi mettre en place un programme de subventions de contrepartie accordées sur appel à la concurrence pour promouvoir l'accès à des méthodes de transport différentes par l'intermédiaire d'associations et entreprises locales et d'autres prestataires.
- Promouvoir le plein accès à la vie locale:
 1. Promouvoir la propriété du logement pour les personnes handicapées. Le Congrès a voté la loi de 2000 sur la propriété du logement et les chances économiques qui permettra aux bénéficiaires handicapés d'utiliser la valeur d'une année de bons pour financer l'apport personnel à verser à l'achat d'un logement. Le Gouvernement s'emploiera à assurer rapidement la mise en application de la loi récemment promulguée.
 2. Assurer rapidement la mise en application de l'arrêt Olmstead. Le Président Bush s'est engagé à signer un décret en faveur des environnements locaux les mieux intégrés pour les personnes handicapées, conformément à l'arrêt Olmstead.
- Commission nationale de la santé mentale. Le Président Bush s'est engagé à créer une commission nationale de la santé mentale, qui étudiera le système américain de prestations de services de santé mentale et fera des recommandations sur les moyens de l'améliorer, notamment en diffusant les technologies et traitements nouveaux destinés aux personnes souffrant de troubles psychiques graves et en les mettant à leur service⁴.

Encadré 5. Programmes DO-IT, États-Unis

DO-IT (Disabilities, Opportunies, Internet working and Technologies) rassemble des programmes à l'intention des élèves handicapés du deuxième cycle du secondaire et du premier cycle du supérieur, ainsi que des personnes et associations qui les défendent et des éducateurs et administrateurs qui s'occupent d'eux.

DO-IT Spécialistes – élèves handicapés du deuxième cycle du secondaire qui veulent faire des études universitaires et une carrière de spécialistes.

DO-IT Ambassadeurs – quand ils passent de l'école secondaire aux études postsecondaires, les spécialistes DO-IT deviennent ambassadeurs et guident les jeunes spécialistes.

⁴ U.S. Department of Health and Human Services. Delivering on the Promise. Preliminary Report of Federal Agencies' Actions to Eliminate Barriers and Promote Community Integration. Presentation to the President of the United States, 21 décembre 2001.

DO-IT Copains – communauté électronique d'élèves handicapés qui prévoient de faire des études supérieures et une carrière de spécialistes.

DO-IT «Campeurs» – formation à l'Internet dans des camps pour enfants et jeunes handicapés.

DO-IT Mentors et bénévoles – ils prêtent leur concours aux spécialistes, copains et campeurs.

DO-IT Carrières – les élèves handicapés participent à des formules d'apprentissage professionnel.

DO-IT 2 à 4 – les élèves handicapés apprennent à passer avec succès d'un établissement postsecondaire où les études durent deux ans à un autre où elles durent quatre ans.

DO-IT Montrer et raconter – les étudiants handicapés du premier cycle du supérieur font la démonstration des technologies, de l'accès à l'information et des compétences pratiques nécessaires pour être autonomes dans la vie aux élèves de première année.

DO-IT Prof – il s'agit d'aider le corps enseignant et les administrateurs des établissements postsecondaires à travailler utilement avec des étudiants handicapés.

Access IT (Accès aux technologies de l'information) – centre national qui a pour mission de répandre l'utilisation des technologies de l'information accessibles dans les établissements éducatifs.

Les programmes en faveur de l'entrepreneuriat des jeunes ont été mis en œuvre différemment selon les pays en ce qui concerne les modalités d'organisation et l'agent d'exécution. Les États-Unis et le Canada par exemple, ont eu recours à une série de formules variées: pépinières d'entreprises, conseils de la jeunesse, centres d'information de la jeunesse, installations et financements spéciaux pour les jeunes, ONG, administrations centrales (ministères de l'éducation, des ressources humaines, de l'industrie, du commerce, et ainsi de suite), commissions mixtes et organismes spéciaux (SBA aux États-Unis ou fondation Entreprises autochtones au Canada), entre autres. Cette multiplicité entraîne inévitablement un problème de coordination et des complications dans le contrôle de l'exécution et dans l'évaluation des programmes. De ce fait, il y a très peu d'études consacrées aux programmes d'entrepreneuriat des jeunes. Il faut en faire d'autres, ainsi que des évaluations d'impact, pour établir quelles sont les stratégies qui ont réussi et celles qui ont échoué et pourquoi.

Partenariats pour la promotion de l'entrepreneuriat des jeunes

La formule du partenariat connaît un grand succès de nos jours, y compris comme moyen de promouvoir l'entrepreneuriat des jeunes. Jusqu'à un certain point, c'est là un signe de maturité de société civile dans les pays de la CEE-ONU, où diverses alliances rassemblant les représentants de différents groupes sociaux autour d'intérêts ou d'objectifs communs sont devenues un instrument d'interaction sociale. Mais cela dit aussi combien les sociétés comprennent que les problèmes des jeunes risquent, si l'on ne s'y attaque pas aujourd'hui, de se solder demain par des coûts sociaux beaucoup plus lourds.

Chaque acteur social a son intérêt propre à défendre en soutenant les activités entrepreneuriales chez les jeunes. Pour le secteur privé, la principale raison d'intervenir est que son appui à l'entrepreneuriat des jeunes et autres programmes en leur faveur serait porteur d'un avenir plus sûr mais aussi de progrès sur le plan de la santé, des compétences et de l'esprit d'entreprise de la population active. Pour les gouvernements, les programmes d'entrepreneuriat des jeunes offrent l'avantage, entre autres, i) d'élargir la base des recettes, ii) de réduire les dépenses publiques consacrées aux prestations sociales et à la répression et iii) d'inculquer aux jeunes des modes de comportement coopératifs et constructifs. Pour de nombreux groupes de la société civile, leur engagement dans les affaires de la jeunesse est source de satisfaction morale, mais c'est aussi le gage d'un avenir meilleur et plus sûr. Enfin, pour la communauté internationale en général, promouvoir l'entrepreneuriat et l'emploi des jeunes signifie atténuer les risques de conflit, souvent ancrés dans la marginalité sociale et les espérances déçues des marginalisés.

Divers types de partenariat sont pratiqués dans toute la région de la CEE-ONU. Ils vont de la petite entreprise, de boulangerie par exemple, enseignant aux jeunes défavorisés les secrets du métier, aux grands programmes très connus qui ont permis de tendre une main secourable aux pays en transition, tels Junior Chamber International et Rotary International ou Livewire (au Royaume-Uni), ou Achievers International et le Programme de REAL Entreprises (aux États-Unis). De plus, le mécénat d'entreprise et personnel, et notamment les fondations, Soros, Ford, Mott et Microsoft, mais aussi de grandes sociétés comme Lotus, Hewlett-Packard et IKEA, entre bien d'autres, ont déployé une grande activité dans ce domaine.

Dans les pays en transition, le secteur privé local n'intervient pas encore dans les affaires publiques et a besoin pour le faire d'encouragements et d'un cadre. Il faut éliminer les obstacles à la mise en place de ces partenariats. Comme dans le cas des autres acteurs sociaux, il existe certaines contraintes, auxquelles il faut s'attaquer de concert pour bâtir un consensus social. Dans certains pays, les principales sont le manque de ressources, de capacités d'organisation et de chefs, mais dans quelques autres, elles se trouvent aggravées encore par des problèmes plus profonds comme le manque de compassion et de solidarité et l'apathie générale. Dans ces conditions, il est d'une importance cruciale que la communauté internationale prête son appui aux rares personnes qui dans ces pays osent parler au nom des jeunes de leurs besoins et se montrent prêtes à mobiliser les énergies pour une action sociale visant à améliorer l'éventail des chances et les perspectives d'avenir des jeunes de leur pays. C'est d'autant plus urgent qu'il y a des cas où la situation des jeunes évolue depuis quelque temps dans le sens d'une montée de la haine et d'une ascension des mouvements militants qui la prônent, d'une progression de la criminalité, d'une prolifération des drogues et d'une propagation de l'infection par le VIH/sida.

Qui plus est, la plupart des pays en transition ont une base de ressources très restreinte et des priorités contradictoires. Néanmoins, les problèmes de la jeunesse ne sauraient être inscrits sur une liste d'attente jusqu'à ce que la situation économique s'améliore. Il devrait être entendu que les programmes d'entrepreneuriat des jeunes permettent de relâcher la pression sur le marché du travail et de stimuler de nouveaux bouquets d'activités économiques, contribuant ainsi à la reprise de la croissance. La conception de ces programmes devrait reposer sur une évaluation sérieuse des qualifications des jeunes et de la demande locale de produits et de services. Pépinières d'entreprises ou technoparcs seraient de bons outils pour promouvoir l'entrepreneuriat des jeunes mais pourraient aussi offrir formations, espaces de travail, moyens

financiers, guidance et autres services aux entreprises. Il faudrait les doter de fonds propres suffisants pour garantir qu'ils seront capables de répondre aux attentes et à la demande.

Le financement des jeunes pousses est extrêmement important, et plusieurs options pourraient être envisagées. Pour les groupes les plus statiques, appartenant à des communautés rurales ou ethniques très soudées, où le contrôle social est relativement fort, on pourrait atténuer les risques financiers par des garanties émanant du groupe ou de la communauté. Pour les groupes urbains, plus dynamiques, on pourrait essayer de faire intervenir des intermédiaires financiers, suivant l'exemple de la SBA aux États-Unis.

Il importe aussi de ne pas restreindre et dévaloriser les initiatives des jeunes. Ainsi, il faudrait mettre en place un organisme approprié, composé de volontaires par exemple, en mobilisant scientifiques, entrepreneurs et économistes locaux pour contrôler les idées d'entreprise émanant des jeunes, et pour stimuler leur créativité, on pourrait créer des prix, locaux, régionaux et nationaux, de la meilleure idée d'entreprise.

Dans certains pays en transition, ce sont des groupes de jeunes bien précis qui risquent le plus la marginalisation. Ils doivent figurer sur la liste des priorités du Gouvernement. Dans un pays comme la Roumanie, il y a des milliers d'orphelins à l'assistance publique; dans d'autres (Azerbaïdjan, Géorgie, Arménie et certains pays de l'Europe du Sud-Est), les jeunes réfugiés devraient avoir la priorité. À la différence des plus jeunes, l'école pourrait initier aux compétences entrepreneuriales, les plus âgés, de 19 à 25 ans, devraient être motivés pour participer aux programmes d'entrepreneuriat des jeunes et se voir fournir tout l'appui nécessaire pour démarrer leur propre entreprise s'ils le souhaitent. Cela dit, l'entreprise ne devrait pas être la seule carrière ouverte aux jeunes. Si les pays en transition veulent être compétitifs sur les marchés européens mais aussi mondiaux, il faudrait qu'ils donnent à la majorité de leurs jeunes la meilleure éducation possible.

Enfin, les modèles de rôles influent puissamment sur le choix de l'orientation professionnelle des jeunes. Il importe que les médias locaux et nationaux captent leur attention en insistant sur les exemples de réussites, surtout parmi les jeunes entrepreneurs locaux.

Pour associer les entreprises locales aux programmes d'entrepreneuriat des jeunes, les gouvernements pourraient envisager de leur accorder des incitations fiscales, comme le font les États-Unis. Les ressources qu'ils apporteraient à ces programmes pour les jeunes pourraient être au moins partiellement exonérées d'impôt. Les stages en interne et les cours de formation qu'elles offriraient pourraient aussi leur valoir de pouvoir déduire de leurs dépenses des montants appropriés.
