

Impact de l'Entreprenariat sur le développement socio-économique de la population .Cas du Niger 2017-2020.

***Article publié par Pr Jean Baptiste Nizeyimana(DPHU)
en collaboration avec Dr Siraji Chaiyabou(IFAC), Dr Kamilou Halilou Mahamane(DPHU) et Dr
Modi Adamou(ETEC NIGER)***

RESUME

L'entrepreneuriat soutient la croissance et le développement économiques via les innovations sur le marché, et il existe une relation bidirectionnelle entre l'entrepreneuriat, d'une part, et la croissance et le développement économiques, de l'autre. Les deux principaux obstacles à l'entrepreneuriat sont le coût de création d'une entreprise et le dépôt d'un capital minimum obligatoire. Les femmes rencontrent encore plus d'obstacles que les hommes. De surcroît, en Afrique, la plupart des entrepreneurs sont davantage motivés par la nécessité que par des opportunités. Les pays membres régionaux (PMR) doivent donc promouvoir le développement d'un « entrepreneuriat à forte croissance » et améliorer la qualité de l'environnement entrepreneurial. Ces efforts permettraient la mise en place d'un cadre culturel et réglementaire qui encouragerait les individus à développer des idées originales, à recruter les talents appropriés et à étoffer leur activité.

1. INTRODUCTION

En Afrique, le secteur privé souffre du manque d'innovation et de productivité, ce qui contribue au faible niveau de développement économique dans nombre de PMR. L'entrepreneuriat favorise la croissance et le développement économiques grâce à l'introduction d'innovations qui apportent de la valeur ajoutée. L'innovation peut revêtir différentes formes : conception de produits ou de services nouveaux, élaboration de processus ou de moyens nouveaux qui utilisent les facteurs de production avec davantage d'efficacité, et/ou mise en œuvre de technologies conçues par d'autres mais qui ne sont pas encore introduites sur le marché local. A première vue, l'Afrique regorge

d'entrepreneurs : 90 pour cent des entités sont des micro-entreprises ou des petites entreprises, qui, pour la plupart, opèrent dans le secteur informel.

Cependant, en réalité, elles ont généralement à leur tête un « entrepreneur motivé par la nécessité », c'est-à-dire un individu qui crée une entreprise en l'absence d'autres opportunités viables d'accéder à un emploi rémunéré qui lui permettrait de survivre ou de compléter le revenu en nature tiré de l'agriculture de subsistance. L'Afrique a besoin de davantage d'entrepreneurs motivés par des opportunités », à savoir des individus qui innovent afin de mettre pleinement à profit des opportunités de marché. Les PMR doivent faire en sorte que les chefs d'entreprise et les professionnels aient un niveau d'études et une formation appropriée, mais ils doivent développer une classe d'entrepreneurs motivés par des opportunités. En même temps, l'État doit aider les entrepreneurs motivés par la nécessité qui opèrent dans l'économie informelle à devenir des travailleurs productifs dans le secteur formel.

1.1 Définir l'entrepreneuriat et le développement de l'entrepreneuriat

On peut définir l'entrepreneuriat de nombreuses manières, en soulignant la diversité des attributs, des contextes, des motivations, des rôles et des contributions des entrepreneurs au sein de la société. La définition de référence d'un entrepreneur est attribuée à Schumpeter, selon lequel l'innovation se manifeste sous l'une des cinq formes suivantes : produits nouveaux, processus de production nouveaux, marchés nouveaux, facteurs de production nouveaux ou réorganisation d'un secteur d'activité. L'entrepreneur au sens schumpetérien induit des perturbations sur le marché, via le processus de « destruction créatrice ».

1.2 L'entrepreneuriat en Afrique

Il est difficile d'évaluer l'entrepreneuriat en Afrique, principalement à cause de l'absence de données complètes sur le volume et l'ampleur des activités entrepreneuriales. Les ensembles de données existants qui tentent de mesurer l'entrepreneuriat et l'innovation comportent de nombreuses lacunes. Le Global Entrepreneurship Monitor est une enquête reposant sur les perceptions, qui s'intéresse aux attitudes et aux activités des entrepreneurs. Cette étude est

néanmoins très subjective et ne couvre que 6 ou 7 pays par an. Les Enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises couvrent davantage de pays et recourent à des variables plus objectives. Cependant, ces variables ne sont pas les mêmes d'une année sur l'autre, ce qui pose problème pour analyser les tendances et pour comparer différentes périodes. Ces deux types d'enquêtes donnent certes une idée des formes d'entrepreneuriat dans les PMR (entrepreneuriat motivé par la nécessité ou par des opportunités), mais ni l'une ni l'autre ne dénombre les entrepreneurs sur le continent africain.

1.3 Entrepreneuriat et croissance économique

On constate une relation bidirectionnelle entre l'entrepreneuriat et la croissance et le développement économiques. Certains affirment que l'entrepreneuriat encourage la croissance économique, tandis que d'autres estiment que le développement économique encourage l'entrepreneuriat. Impact de l'entrepreneuriat sur le développement économique En plus d'introduire sur le marché des innovations, les entrepreneurs créent aussi des opportunités qui permettront à d'autres de tirer parti de leurs découvertes et de leurs innovations. Ce processus d'innovation permanent engendre un changement technologique propice à la croissance économique. Le nombre d'entrepreneurs varie d'un pays à l'autre, et cette différence explique en partie les écarts de taux de croissance économique.

Néanmoins, les données empiriques montrant que l'entrepreneuriat mène à la croissance et au développement économiques sont contrastées. Ce n'est pas un constat étonnant, étant donné la diversité des définitions de l'entrepreneuriat et des contextes dans lequel celui-ci s'inscrit on a pu constater que les différences dans le taux d'entrepreneuriat observées entre les pays représentent entre un tiers et la moitié du taux de croissance économique dans certains pays. Si ces études concluent que l'entrepreneuriat conduit à une croissance économique vigoureuse dans les pays en transition et dans les pays à revenu élevé, d'autres avancent que l'entrepreneuriat n'a aucune incidence dans les pays à faible revenu, tels que ceux d'Afrique, et que le rôle des entrepreneurs dans les pays en développement diffère de celui qu'ils jouent dans le monde développé. Alors que, dans les pays développés, les entrepreneurs se concentrent sur l'innovation et sur les activités de

recherche et développement (R-D), dans les pays en développement, ils s'attachent avant tout à fabriquer pour le marché local, à un coût inférieur, des produits disponibles sur le marché mondial 120. On peut considérer que l'entrepreneuriat n'a pas joué jusqu'à présent un rôle fondamental dans la croissance en Afrique.

Comme l'a montré, les taux de croissance élevés que l'Afrique affiche depuis peu résultent en grande partie des réformes structurelles mises en œuvre au niveau macro, et non pas des gains de productivité au niveau micro. De plus, comme le souligne l'édition 2011 du Rapport sur la compétitivité en Afrique, seuls quatre pays africains (l'Afrique du Sud, le Kenya, le Sénégal et la Tunisie), qui obtiennent un bon score dans l'indice de l'innovation, peuvent soutenir la comparaison avec l'Italie et l'Inde dans ce domaine. Dans l'ensemble, en effet, les économies africaines restent peu diversifiées, leur part dans le commerce mondial est encore modeste et elles pâtissent d'un manque de qualifications et d'une faible capacité d'absorption des nouvelles technologies.

1.4 Impact du développement économique sur l'entrepreneuriat

Non seulement l'entrepreneuriat influe sur la croissance et le développement économiques, mais les taux d'entrepreneuriat diffèrent d'un pays à l'autre selon le niveau de développement économique. Les études font apparaître une relation en forme de U entre ces deux variables. Le taux d'activité entrepreneuriale à un stade précoce (TEA) est substantiel dans les pays présentant un niveau de développement économique faible ou élevé (mesuré par le PIB par habitant). Il est en revanche inférieur dans les pays qui en sont à un stade de développement économique intermédiaire. Il importe néanmoins de noter que le taux de TEA inclut à la fois l'entrepreneuriat motivé par la nécessité et l'entrepreneuriat motivé par des opportunités. À mesure que le niveau de développement économique s'accroît, la prévalence de l'entrepreneuriat motivé par l'opportunité ou par l'innovation augmente et le taux d'entrepreneuriat motivé par la nécessité diminue. C'est ce qui explique la relation en forme de U entre les taux d'entrepreneuriat et le niveau de développement économique dans un pays donné.

1.5 Lever les obstacles au développement de l'entrepreneuriat

Étant donné les obstacles importants identifiés plus haut, il est essentiel de faciliter l'entrée sur le marché en Afrique, afin que davantage d'entreprises puissent s'implanter dans les pays où les coûts de création d'une société sont plus faibles qu'ailleurs. Il convient d'élaborer de meilleurs dispositifs d'aide financière, de façon à permettre le développement du crédit aux entreprises, tout en accordant aux hommes et aux femmes entrepreneurs les mêmes droits économiques. Les pays d'Afrique devront aussi promouvoir les entreprises à forte croissance, c'est-à-dire les entreprises affichant une augmentation annuelle moyenne de leur effectif supérieur à 20 pour cent par an sur une période de trois ans, et comptant au moins 10 salariés au début de la période d'observation. À cette fin, et selon le stade de développement économique général de chaque pays, il pourrait être nécessaire de renforcer l'environnement entrepreneurial et d'en améliorer la qualité, notamment l'état de droit, la flexibilité des marchés du travail, l'infrastructure, l'efficacité des marchés financiers et les compétences managériales. C'est dans ces conditions que les pays pourront attirer l'investissement direct étranger, avec, à la clé, des emplois, des transferts de technologie, des exportations et des recettes fiscales.

Les pouvoirs publics doivent donc s'engager résolument en faveur de l'éducation à tous les niveaux, tant au niveau de l'enseignement secondaire que de l'enseignement tertiaire. S'ils veulent encourager l'innovation et l'entrepreneuriat, les pays africains doivent consolider leurs « fondamentaux » (institutions, infrastructure, stabilité macroéconomique, système de santé et enseignement primaire). Les mesures axées sur les entreprises doivent procurer une aide financière, apporter un appui au management, mettre en place des formations et alléger les procédures administratives. Par ailleurs, il est impératif d'instaurer un environnement culturel et réglementaire qui incite les individus à développer des idées originales, à recruter les talents appropriés et à développer leur activité.

La politique publique à destination des petites et moyennes entreprises doit notamment se recentrer sur les aspects qualitatifs, et non pas seulement sur les aspects quantitatifs, ainsi que sur les entreprises à forte croissance plutôt que sur le travail indépendant ; encourager les pôles d'activité

et les écosystèmes propices à la croissance, plutôt que des pépinières d'entreprises disséminées de façon aléatoire ; reconnaître le rôle joué par les grandes entreprises dans l'entrepreneuriat, à la fois comme matrices des pôles d'activité et comme sources de talents ; former les individus de façon à ce qu'ils contribuent à la croissance mondiale ; mettre fin à la fragmentation des marchés ; et infléchir la mentalité des entrepreneurs potentiels pour qu'ils osent prendre des risques. De surcroît, il faut améliorer les taux d'entrepreneuriat en s'attachant à promouvoir l'esprit d'initiative. Les pouvoirs publics, à tous les niveaux, doivent soutenir la création d'entreprises innovantes et viables, avec des droits de brevet qui protègent l'innovation, et ils doivent également encourager la recherche et le progrès technologique en accordant, si nécessaire, des exonérations fiscales. Il est essentiel que les PMR, les institutions de financement du développement, les universités et les autres acteurs recueillent des données et mènent des études sur les entrepreneurs et les propriétaires d'entreprises africains.

Le Programme d'indicateurs de l'entrepreneuriat en constitue un exemple. Il s'agit d'un effort coordonné, qui vise à collecter des données comparables sur l'entrepreneuriat et sur les caractéristiques démographiques des entreprises dans les pays de l'OCDE, en vue de formuler de meilleures politiques pour accompagner les entrepreneurs et les entreprises. Lorsque l'État sait précisément ce qu'il souhaite pour le secteur privé, il peut commencer à prendre des mesures qui soutiendront ce secteur. En ce qui concerne l'élaboration de la politique publique, il convient également de s'attacher à mieux définir ce que recouvre le terme « entrepreneur ». Comme indiqué plus haut, il ne suffit pas de posséder ou de gérer une entreprise pour être un chef d'entreprise, et il existe une différence entre les entrepreneurs motivés par la nécessité et les entrepreneurs motivés par des opportunités.

2. MATERIELS ET METHODES

Dans cette partie, les aspects méthodologiques en sont l'une des parties les plus importantes. Pour cette raison, le but est d'expliquer ces aspects méthodologiques de l'entreprise. Les principaux axes de ces aspects sont à savoir : les approches utilisées, les méthodes de collecte des données et les

instruments de recherche, le plan d'échantillonnage (population, techniques d'échantillonnage, taille de l'échantillon) ainsi que les méthodes de traitement des données.

2.1 Conception de l'étude

La conception de l'étude étant un cadre qui a été établi pour rechercher des réponses aux questions de recherche, elle permet d'aborder efficacement le problème de la recherche de manière logique et aussi sans ambiguïté que possible. À cet égard, la conception de cette étude est basée sur les principes fondamentaux de la recherche exploratoire où l'intention n'est pas de fournir des preuves concluantes, mais aide à avoir une meilleure compréhension du problème en explorant le sujet de recherche avec différents niveaux de profondeur (Saunders, 2012).

2.2 Stratégie de l'étude

Cette recherche se réfère aux critiques, documentations et autres matériels de lecture et les réactions de l'entretien lors de la collecte des données doivent être pris en compte. En s'adressant aux littératures écrites, cela peut aider à interpréter et à mieux comprendre la réalité complexe d'une situation donnée de manière qualitative. L'approche de cette étude est qualitative car elle explore et comprend comment formuler des stratégies pour le relèvement d'un secteur de la santé en crise car elle suppose que le sens et les connaissances sont construits dans un contexte social et cherchent à comprendre les perspectives subjectives des participants (validité sociale) pour fournir une description riche des phénomènes.

2.3 Collecte de données

En général, la collecte de données peut être utilisée grâce à diverses techniques. Il existe principalement deux manières différentes : par des données primaires et secondaires. Les données primaires sont des données qui ont été collectées spécialement à cette fin. Cela implique à la source d'origine de première main, alors que les données secondaires se réfèrent aux informations collectées par d'autres (Bryman et Bell, 2011).

2.4 Outils et méthodes de collecte de données : documentation

La recherche documentaire fait référence à la bibliothèque et à la documentation en ligne. Il se composait de livres, d'articles de synthèse, de rapports et d'autres documents écrits dans la ligne de l'étude. En outre, des données en ligne ont été collectées ; ces données complétaient celles que nous n'avons pas trouvées dans les livres.

2.5 Analyse des données

L'analyse des données est le processus de description et d'évaluation des données. Cependant, la base de la recherche réside dans l'interprétation des données et dans la description de l'expérience vécue des êtres humains (Atkinson et al 2001). Comme la nature de cette étude s'inspire des sources de données des données primaires et secondaires, leur analyse sera basée sur l'approche interprétative ou analytique qui se concentre sur la façon dont les répondants interprètent leur réalité subjective et y attachent un sens. Comme cette étude est qualitative, il n'y a pas de manière unique d'analyser les données qualitatives (Powell et Renner, 2003 : 1), nous ne nous sentons pas obligés de séparer une partie de l'analyse des données. Pourtant, nous aurons des résultats directs de la documentation et les relierons à ce qui a été dit par les observateurs dans leurs littératures et obtiendrons l'analyse des données en utilisant le prisme des cadres théoriques et conceptuels conçus pour cette étude.

3. RESULTATS

3.1 Vigilance au profit et croissance économique

La figure la plus générale de l'entrepreneur a été théorisée par Kirzner (1973, 2005). En définissant l'entrepreneur comme l'individu qui adopte une posture de vigilance aux opportunités de profit (*alertness*), Kirzner construit une théorie sur laquelle on peut organiser les autres théories de l'entrepreneur présentes dans la théorie économique et plus particulièrement la théorie de l'entrepreneur innovateur. L'autre conséquence de cette définition est qu'elle conduit à soutenir que la croissance s'explique par la découverte d'échanges mutuellement avantageux par les

entrepreneurs. Leur travail de découverte favorise les échanges, la division du travail, la spécialisation et les gains de productivité. L'entrepreneur soutient la croissance de la production parce qu'il révèle de nouveaux usages et/ou informe des mauvais usages des ressources existantes.

Avant de répondre à la question de savoir pourquoi les entrepreneurs sont à l'origine de la croissance, il est très important de distinguer soigneusement la croissance économique du progrès économique, car la théorie de l'entrepreneur est construite davantage pour expliquer le progrès économique que la croissance quantitative de la production. La croissance de l'Union soviétique nous rappelle, en effet, que l'entrepreneur n'est pas une condition nécessaire à la croissance de la production. En revanche, il est possible de penser qu'il est nécessaire au progrès économique. Comme Holcombe (1999, p. 397) le soutient, le progrès économique ne rime pas avec plus de biens, mais avec des biens de meilleure qualité, d'une plus grande variété et produits avec des techniques de production plus performantes.

Ainsi, lorsque l'on compare les niveaux de vie en 1900 et en 2007, la plus grande différence n'est pas dans les volumes de biens consommés, mais dans leur nature. Il y a, par exemple, une gamme beaucoup plus large d'automobiles, ce qui donne plus de choix aux consommateurs et de meilleures opportunités d'avoir un véhicule qui corresponde à leurs besoins. Holcombe (2004, p. 399) cite Cox et Alm (1998) sur ce point. Cox et Alm (1998, p. 12) estiment que les Américains avaient le choix entre 140 modèles d'automobiles en 1970 et qu'en 1997 ils pouvaient choisir entre 260 modèles. Ce simple exemple montre que la fonction de production $Y = f(K, L)$ où K est le facteur capital et L le facteur travail est une mesure parfaitement adaptée à la production intérieure brute, mais qu'elle est, en revanche, totalement incapable de saisir ce qu'est le progrès économique (Holcombe 2004, p. 398), car le progrès économique est beaucoup plus qualitatif que quantitatif.

La théorie de l'entrepreneur est construite initialement pour expliquer le progrès économique. Pourtant, nous avons choisi, à l'instar de nombreux travaux récents, de traiter de la relation entre entrepreneur et croissance. Ce choix limite la richesse de l'analyse car nous n'allons utiliser que les parties de la théorie de l'entrepreneur qui sont les plus compatibles avec l'économie quantitative. Ce choix se justifie, cependant, par le fait qu'en rendant compatible la théorie de

l'entrepreneur avec l'approche quantitative par le PIB, les théoriciens de l'entrepreneur construisent une passerelle entre eux et les théories quantitatives de la croissance ; ils peuvent ainsi espérer conduire un plus grand nombre d'économistes à s'intéresser à leurs travaux et, surtout, à avoir une théorie plus juste des processus de croissance et de progrès économique. C'est pour ces raisons qu'au lieu de nous interroger sur la contribution des entrepreneurs au progrès économique, nous allons examiner la part qu'ils tiennent dans la croissance.

3.2 Pourquoi les entrepreneurs sont-ils à l'origine de la croissance ?

La théorie de l'entrepreneur de Kirzner (1973, 2005) n'est pas faite pour expliquer la variable Y dans la fonction de production. Elle cherche à expliquer l'amélioration du bien-être économique de la population des pays riches, autrement dit la création de nouveaux biens et services, l'amélioration de la qualité des biens existants, l'augmentation de leur variété et la possibilité de les produire moins chers. Dans la théorie de l'entrepreneur, tous ces objectifs sont atteints grâce à la posture de vigilance au profit des entrepreneurs. C'est parce qu'ils sont vigilants au profit qu'ils sont constamment incités à mieux servir les consommateurs (innovation de produit, innovation technique, baisse des prix de vente, différenciation, etc.).

Dans la théorie de Kirzner (1973, 2005), l'entrepreneur identifie ses profits parce qu'ils existent et qu'il en a conscience. Un profit d'arbitrage est un différentiel de prix. Cela signifie que les prix de marché ne sont pas des prix d'équilibre. L'entrepreneur s'engage dans l'échange parce qu'il cherche à satisfaire ses besoins. Il propose alors aux autres d'acheter moins cher ce qu'ils auraient dû acheter plus cher si l'entrepreneur n'avait pas perçu un déséquilibre de prix. Dans le cas le plus simple en effet, une opportunité de profit inexploitée est un différentiel de prix. « *La différence entre le prix de vente et le prix d'achat est le profit de l'entrepreneur. Ce profit est le résultat d'un échec pour ceux qui vendent les biens aujourd'hui parce qu'ils n'ont pas perçu l'opportunité de vendre plus cher. La vigilance de l'entrepreneur à ces opportunités saisit ces différentiels et génère une tendance à l'élimination des profits* » (Kirzner 1971, p. 201). Les profits sont alors la

récompense pour avoir perçu et exploité correctement des opportunités disponibles. Ils sont une prime offerte à celui qui bouge le premier.

Initialement, les individus ont le choix entre l'autarcie et l'activité commerciale. Un producteur de blé sait, par exemple, qu'une heure de travail peut lui rapporter 10 euros. S'il fabrique lui-même son pain, il doit y consacrer une demi-heure. Or, cette demi-heure, s'il l'avait passée à produire du blé, lui aurait rapporté 5 euros. Son pain lui coûte donc 5 euros. Tant que les boulangers ne lui vendent pas le pain à moins de 5 euros, il n'a aucun intérêt à entrer dans l'échange. En revanche, si un entrepreneur lui propose un pain d'une quantité équivalente à 3,30 euros, il va refaire son calcul et préférer affecter vingt minutes de son temps à la production de blé plutôt qu'à la fabrication du pain. Il quitte l'autarcie et s'engage sur le marché parce que le prix du pain a baissé. Cette décision lui permet de bénéficier des effets de la division du travail, autrement dit des gains de productivité que permet la spécialisation. Tant que le boulanger ne fait pas mieux que lui, il n'a aucun intérêt à recourir à ses services.

L'entrepreneur est celui qui lui fait une offre qui le conduit à revoir son calcul parce que cela lui fait économiser des ressources et lui donne aussi la possibilité *in fine* de se spécialiser en réaffectant ses ressources en temps (une demi-heure) à la production de blé. Cela peut, alors, le conduire à proposer des prix du blé plus bas. L'entrepreneur oblige, de surcroît, les boulangers présents sur le marché à s'ajuster à son offre, car l'ensemble des consommateurs de pain qui étaient déjà entrés sur le marché vont être intéressés par une offre à 3,30 euros. Ils vont rompre leur relation d'échanges et réaffecter eux aussi les économies ainsi faites à d'autres besoins. L'entrepreneur est donc bien celui qui entretient le processus de spécialisation.

3.3 L'apport des travaux récents : l'entrepreneur est l'instrument de transmission des effets de débordement

Review University Without Borders for the Open Society (RUFSO)

ISSN: 2313-285X Volume :25, Issue : 05, June 2021
Content available at <http://www.rufso.org/publications>

Dans le modèle de Solow, la croissance est modélisée sous la forme d'une fonction de production. La théorie de la croissance endogène ajoute aux facteurs de production traditionnels que sont le travail et le capital, la connaissance. La connaissance, contrairement aux facteurs traditionnels, a pour caractéristique de provoquer des effets de débordement (*spillover effects*). Les hommes politiques et leurs experts ont alors soutenu que, pour avoir un bon niveau de croissance, il fallait investir dans la recherche et le capital humain. Les résultats d'une telle politique ont, néanmoins, été décevants. C'est ce que Audretsch, Keilbach et Lehmann (2006) appellent le paradoxe européen. Les grands pays de l'Union européenne ont des taux de croissance plutôt faibles, mais un très haut niveau d'investissement en capital humain et en recherche développement. Plus généralement, ils observent qu'il n'existe pas de relations de nécessité entre croissance et investissement en R & D. La figure 1 présente ce résultat. La R & D y est mesurée en pourcentage du PIB en parité de pouvoir d'achat 1995. La croissance figure en ordonnées.

Pour expliquer ce fait, Audretsch *et al.* (2006) soutiennent que la production de connaissance ne suffit pas. Il faut que cette dernière soit portée par des entrepreneurs. Ils présentent ainsi l'entrepreneur comme le chaînon manquant de la théorie de la croissance endogène. Dans un modèle de croissance endogène, la firme produit de la connaissance (A) dans une première période qui est utilisée comme intrant dans la période suivante.

Conclusion

Les PMR doivent mettre en œuvre des politiques encourageant les entrepreneurs informels motivés par la nécessité et peu productifs à devenir des travailleurs productifs au sein de l'économie formelle. Les pays d'Afrique doivent créer pour leur population des opportunités d'emplois viables en instaurant des politiques économiques solides et un environnement propice pour les entreprises. C'est ce qui a été montré tout au long du présent rapport. En l'absence de telles politiques, les entrepreneurs motivés par la nécessité continueront de créer des petites sociétés peu productives, qui ne contribueront que de façon limitée à la croissance économique. En ce qui concerne les entrepreneurs motivés par des opportunités, les autorités nationales, les institutions de financement du développement et les autres partenaires au développement doivent établir des systèmes

Review University Without Borders for the Open Society (RUFSO)

ISSN: 2313-285X Volume :25, Issue : 05, June 2021
Content available at <http://www.rufso.org/publications>

permettant aux entrepreneurs d'accéder à des informations sur les marchés, et faciliter les relations avec les entreprises du secteur formel, localement et à l'international, afin de développer leur savoir, leur capacité d'innovation et leur compétitivité. Il serait particulièrement utile de promouvoir l'investissement direct étranger, les pôles d'activité et les incubateurs.

REFERENCES

- Acemoglu D. (2003), « Causes profondes de la pauvreté. Une perspective historique pour évaluer le rôle des institutions dans le développement économique », *Finances & Développement*, juin.
- Acs Z.-J., Audretsch, Braunerhjelm and Carlsson (2005), « Growth and Entrepreneurship : An Empirical Assessment », Discussion Paper Series, Center for Economic Policy Research, n° 5409.
- Aimar T. (2005), « Les apports de l'école autrichienne d'économie. Subjectivisme, ignorance et coordination », Vuibert, Paris.
- Arrow K. (1962), « Economic welfare and the Allocation of resources for Invention », in Nelson R.-R. (ed.), « The Rate and Direction of Inventive Activity », Princeton University Press, Princeton.
- Audretsch D.-B., Keilbach M.-C. and Lehmann E.-E. (2006), « Entrepreneurship and Economic Growth », Oxford University Press. DOI : [10.1093/acprof:oso/9780195183511.001.0001](https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780195183511.001.0001)
- Baumol W.-J. (1968), « Entrepreneurship in Economic Theory », *American Economic Review*, 52, pp. 64-71.
- Audrestch D.-B. and Thurik A.-R. (2000), « Capitalism and democracy in the 21st century : from the managed to the entrepreneurial economy » ; *Journal of Evolutionary Economics* 10 (1), pp. 17-34.
- Boettke P.-J. and Coyne C.-J. (2003), « Entrepreneurship and Development : Cause or Consequence ? », *Advances in Austrian Economics*, 6, pp. 67-88. DOI : [10.1016/S1529-2134\(03\)06005-8](https://doi.org/10.1016/S1529-2134(03)06005-8)
- Carree M.-A. and Thurik A.-R. (2002), « The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth », in Zoltan, Acs and Audretsch (eds), « International Handbook of Entrepreneurship Research », 17, pp. 437-471.

Review University Without Borders for the Open Society (RUFSO)

ISSN: 2313-285X Volume :25, Issue : 05, June 2021
Content available at <http://www.rufso.org/publications>