

Chapitre 6 :

DÉVELOPPEMENT DE L'ENTREPRENEURIAT

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.

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 PMR¹¹⁰. 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 oeuvre de technologies conçues par d'autres mais qui ne sont pas encore introduites sur le marché local¹¹¹.

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 appropriés (chapitre 5), 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.

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 (encadré 6.1). La définition de référence d'un

¹¹⁰ Forum économique mondial, 2011 ; Gebreyesus, 2009 ; Onyeiwu, 2011 ; Yoshino, 2011.

¹¹¹ Stam et van Stel, 2009.

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, fac-

teurs de production nouveaux ou réorganisation d'un secteur d'activité¹¹². L'entrepreneur au sens schumpeterien induit des perturbations sur le marché, *via* le processus de « destruction créatrice ».

Encadré 6.1. Une typologie de l'entrepreneuriat

Entrepreneurs motivés par la nécessité et entrepreneurs innovateurs/motivés par des opportunités

L'entrepreneur motivé par la nécessité crée une entreprise parce qu'il n'existe pas d'autres opportunités d'emploi rémunéré viables. Il recourt généralement à des technologies et à des processus anciens et peu productifs, et n'a pas d'idées innovantes ni de perspectives de forte croissance. En ce sens, ce ne sont pas de véritables entrepreneurs.

L'entrepreneur motivé par des opportunités aspire au profit et à l'indépendance. Il innove et vise une forte croissance de son activité, notamment par une expansion au-delà des marchés, des produits et des services locaux.

Entrepreneurs destructeurs/non productifs

Les entrepreneurs ne sont pas tous des sources d'accroissement de la prospérité. L'entrepreneuriat non productif se caractérise par des activités qui redistribuent la richesse d'un pan de la société à l'entrepreneur. Il s'agit d'activités de recherche de rente. L'entrepreneuriat destructif fait diminuer la richesse de l'ensemble de la société et inclut des activités criminelles, telles que la contrebande, le trafic de stupéfiants, les opérations minières ou marchandes illégales ou le braconnage.

Entrepreneuriat social et entrepreneuriat corporate

Outre la création et le développement d'une entreprise, il existe deux autres catégories d'activités entrepreneuriales : l'entrepreneuriat social et l'entrepreneuriat corporate. L'entrepreneuriat social possède une visée sociale. Les organisations à but non lucratif, sous toutes leurs formes, telles que les agences publiques, ont développé une activité entrepreneuriale afin d'être compétitives pour obtenir des clients, et des ressources rares, dans l'optique de remédier à des problèmes sociaux. L'entrepreneuriat corporate, ou intrapreneuriat, par opposition à l'entrepreneuriat commercial, désigne l'activité entrepreneuriale dans le cadre d'une grande entreprise. Nombre de grandes entreprises cherchent à tirer parti du dynamisme et de l'innovation au sein des entreprises entrepreneuriales. Pour ce faire, elles créent un environnement propice à l'entrepreneuriat.

Sources : Global Entrepreneurship Monitor (GEM), diverses années ; Austin, Stevenson et Wei-Skillern 2006.

L'entrepreneur défini par Kirzner est, lui, un individu qui perçoit des opportunités de profit que d'autres ne voient pas et qui recourt à un arbitrage pour modifier l'équilibre du marché dans l'optique de réaliser un bénéfice¹¹³. Même si ces deux concepts diffèrent en ce qui concerne l'impact de

l'entrepreneur sur l'équilibre du marché, le résultat est le même : le savoir est à la fois produit et exploité dans un objectif de profit.

De son côté, Leibenstein se concentre sur les entrepreneurs dans les pays en développement, où les marchés ne sont pas bien définis et ne fonc-

112 Schumpeter 1951.

113 Kirzner 1997.

tionnent pas correctement, et où la fonction de production n'est pas connue¹¹⁴. Il considère que l'entrepreneur a alors quatre rôles principaux : il comble les lacunes, il apporte des facteurs de production, il relie différents marchés et il crée des entreprises. L'entrepreneur dans un pays en développement doit donc remédier aux inefficiences des marchés, trouver des facteurs de production et mettre en relation les marchés.

Chacune de ces définitions envisage l'entrepreneur comme un individu créatif et vigilant, qui scrute l'horizon économique et qui s'appuie sur le savoir et l'information pour dégager un bénéfice. Ces définitions englobent aussi l'activité entrepreneuriale à l'intérieur des entreprises existantes (intrapreneuriat ou *intrapreneurship*) et dans les organisations à but non lucratif (entrepreneuriat social). Le capital humain (savoir et formation) et l'accès à l'information et aux marchés sont des conditions préalables à la réussite de l'entrepreneur. Même si, dans certains cas, celui-ci dirige aussi son entreprise, c'est le plus souvent lui qui innove et crée une opportunité de marché que d'autres pourront ensuite développer.

Le développement de l'entrepreneuriat est le processus qui consiste à accroître les compétences et le savoir entrepreneuriaux grâce à des programmes de formation structurée et de renforcement des institutions. Il vise à élargir la

base entrepreneuriale afin d'accélérer la création d'entreprises. Il cible les individus qui souhaitent démarrer ou développer une activité en misant sur le potentiel de croissance et sur l'innovation.

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 (encadré 6.2). 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.

Encadré 6.2 : Le *Global Entrepreneurship Monitor*

Le *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) a été mis en place en 1999. Il s'agit d'un programme de recherche centré sur une estimation annuelle harmonisée de l'activité entrepreneuriale dans différents pays du monde. Le GEM mène actuellement des enquêtes auprès de la population adulte (18-64 ans) dans 59 pays, membres et non membres de l'OCDE, afin de décrire plus précisément « les entrepreneurs à travers le monde et leur rôle dans le développement économique ». Plus précisément, ces enquêtes rendent compte des différences dans les attitudes et l'activité à divers stades du processus entrepreneurial, ainsi que dans les aspirations. Dans chaque pays étudié, au moins 2 000 adultes sélectionnés par échantillonnage aléatoire sont interrogés. Les résultats des enquêtes nationales sont ensuite harmonisés en un ensemble de données maître.

Le GEM différencie l'entrepreneuriat motivé par des opportunités et l'entrepreneuriat motivé par la nécessité. L'enquête cherche notamment à déterminer si les répondants estiment

114 Leibenstein 1968.

avoir les connaissances et les compétences nécessaires pour créer une entreprise, s'ils perçoivent de bonnes opportunités d'activité dans leur pays, s'ils considèrent l'entrepreneuriat comme un bon choix de carrière et s'ils estiment que les entrepreneurs qui réussissent ont un bon statut social. Le GEM mesure également le taux d'entrepreneuriat naissant (c'est-à-dire le pourcentage de répondants à l'enquête qui sont en train de créer une entreprise dont ils seront, en partie, propriétaires mais qui n'ont pas commencé à procéder à des versements sous quelque forme que ce soit, tels que des salaires), ainsi que la proportion de jeunes entreprises (pourcentage de répondants qui détiennent et dirigent une entreprise qui verse des salaires et qui est établie depuis plus de trois mois mais depuis moins de 42 mois). En combinant ces deux types d'entrepreneuriat, on obtient le taux d'activité entrepreneuriale à un stade précoce (TEA) dans tous les pays étudiés.

Le GEM comporte des limites en ce qui concerne la mesure de l'entrepreneuriat en Afrique. Premièrement, sa définition de l'entrepreneuriat exclut la notion d'innovation. S'agissant de l'entrepreneuriat motivé par des opportunités, il n'établit pas de distinction entre les individus qui ont créé en entreprise parce qu'ils percevaient une opportunité et ceux qui ont créé une entreprise parce qu'ils souhaitent être financièrement indépendants. Deuxièmement, étant donné que le GEM repose sur des enquêtes, les réponses sont subjectives et il n'existe pas de moyen de les vérifier. Finalement, chaque année, le GEM n'étudie que 6 ou 7 pays d'Afrique, sur les 54 pays que compte cette région, et cet échantillon est différent d'une année sur l'autre.

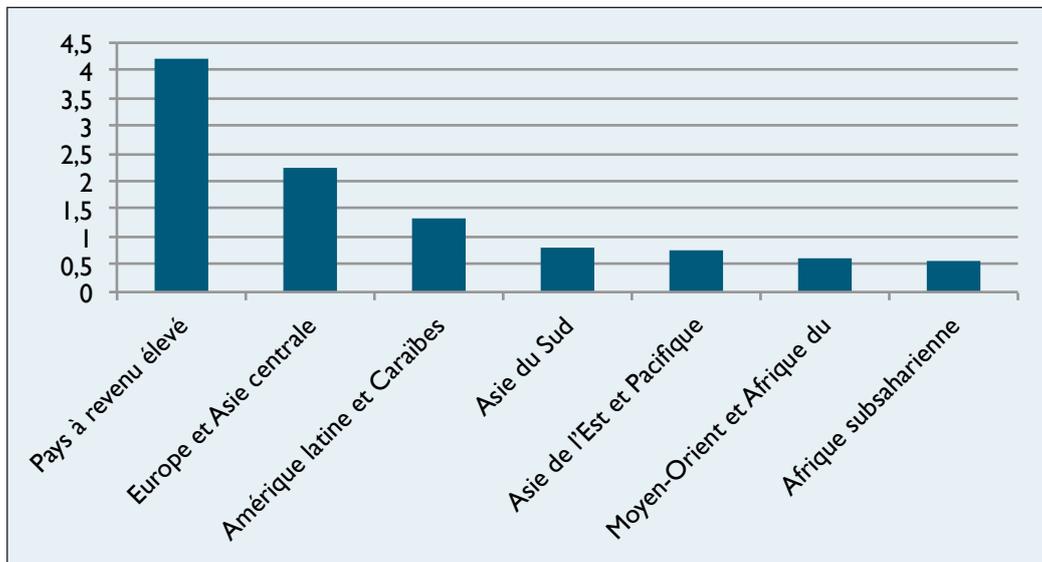
Source : Global Entrepreneurship monitor.

Un indicateur important permet d'évaluer la création d'entreprises : le taux d'entrée, c'est-à-dire le nombre de sociétés à responsabilité limitée (Sarl) nouvellement enregistrées, pour 1 000 individus en âge de travailler (15-64 ans). Comme le montre le graphique 6.1, entre 2004 et 2009, le taux d'entrée a nettement fluctué à la fois d'une région et d'un niveau de revenu à l'autre. En moyenne, pour 1 000 individus en âge de travailler, environ quatre nouvelles Sarl ont été enregistrées chaque année dans les pays industrialisés, entre une et trois dans la région Amérique latine et Caraïbes, ainsi qu'en Europe et Asie centrale, et moins d'une dans les autres régions du monde. C'est l'Afrique subsaharienne qui affiche le plus faible taux d'entrée, à 0,58. Les taux d'entrée sont *grosso modo* reflétés dans les moyennes nationales : 55 000 nouvelles Sarl sont enregistrées chaque année dans les pays industrialisés, environ 35 000 en Amérique latine, 14 000 en Asie du Sud et 9 000 en Afrique subsaharienne¹¹⁵. Le graphique 6.2 illustre la fluctuation du taux d'en-

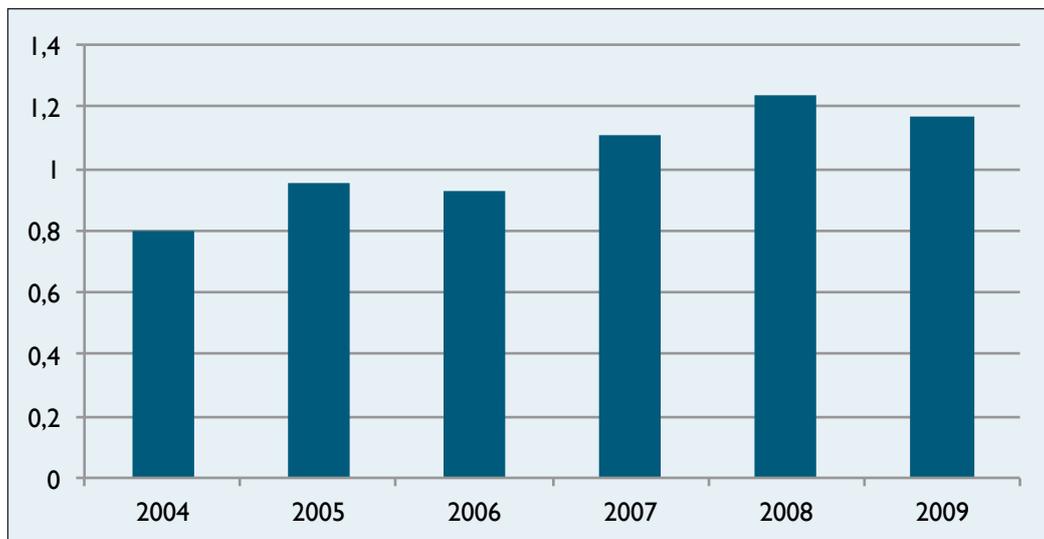
trée dans vingt pays d'Afrique, avec des données cohérentes pour la période 2004-09.

Cependant, d'après des données récemment collectées sur le terrain, l'entrepreneuriat progresse en Afrique, notamment parce qu'un certain nombre de travailleurs qualifiés reviennent dans leur pays d'origine.

À l'instar des vagues d'expatriés chinois et indiens rentrés dans leur pays au cours des années 1990 pour y créer des entreprises, lesquelles ont, à leur tour, attiré davantage de talents et de capitaux venant de l'extérieur, il existe aujourd'hui des signes montrant que la diaspora des entrepreneurs africains va contribuer à la mutation de ce continent. Plusieurs rapports indiquent qu'environ 10 000 professionnels qualifiés sont rentrés au Nigéria en 2010, et que le nombre d'Angolais instruits qui sont revenus dans leur pays et y recherchent un emploi a décuplé, passant à 1 000, sur les cinq dernières années. Ainsi, en 2005, Bartholomew Nnaji a quitté son poste de professeur à l'Université de Pittsburgh, aux États-Unis, pour revenir

Graphique 6.1 : Taux d'entrée par région, 2004-09

Source : Groupe de la Banque mondiale, Enquêtes auprès des entreprises (Enterprise Surveys).

Graphique 6.2 : Taux d'entrée moyenne dans 20 pays d'Afrique, 2004-09

Source : Groupe de la Banque mondiale, Enquêtes auprès des entreprises, 2010.

dans son pays natal, le Nigéria, afin d'y diriger Geometric Power, la première entreprise d'électricité privée en Afrique subsaharienne. La centrale de Geometric Power (400 millions de dollars EU, pour une puissance de 188 mégawatts) sera mise en service fin 2011 et constituera l'unique source d'électricité d'Abuja, une ville de 2 millions d'habitants située dans le Sud-Est du pays. De même, Afam Onyema, 30 ans, diplômé d'Harvard et de la Stanford Law School, a refusé des postes de juriste d'entreprise extrêmement bien rémunérés.

Il a préféré faire construire et diriger un hôpital privé ultramoderne (50 millions de dollars EU), qui soigne gratuitement les populations pauvres locales.

Le Nigérian Aliko Dangote est un entrepreneur qui a réussi en Afrique. Il a transformé une petite société de négoce agricole, fondée en 1977, en un conglomérat pesant plusieurs milliards de dollars EU et présent dans au moins cinq pays d'Afrique. Le groupe Dangote compte aujourd'hui parmi les principaux fournisseurs de sucre et de ciment en

Afrique de l'Ouest. Quant à Mo Ibrahim, c'est l'un des entrepreneurs africains les plus prospères dans le secteur de la haute technologie. Après quelques années d'expérience dans les télécommunications, il a créé la société Celtel, devenue par la suite un opérateur de téléphonie mobile comptant 24 millions de clients, et cédée ultérieurement pour 3,4 milliards de dollars EU.

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 ¹¹⁶.

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 ¹¹⁷.

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 ¹¹⁸. 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 développé¹¹⁹. 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 le chapitre 1, les taux de croissance élevés que l'Afrique affiche depuis peu résultent en grande partie des réformes structurelles mises en oeuvre 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 (graphique 6.3 et encadré 6.3)¹²¹. 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 ¹²².

116 Kilele 2011.

117 Baumol 1968.

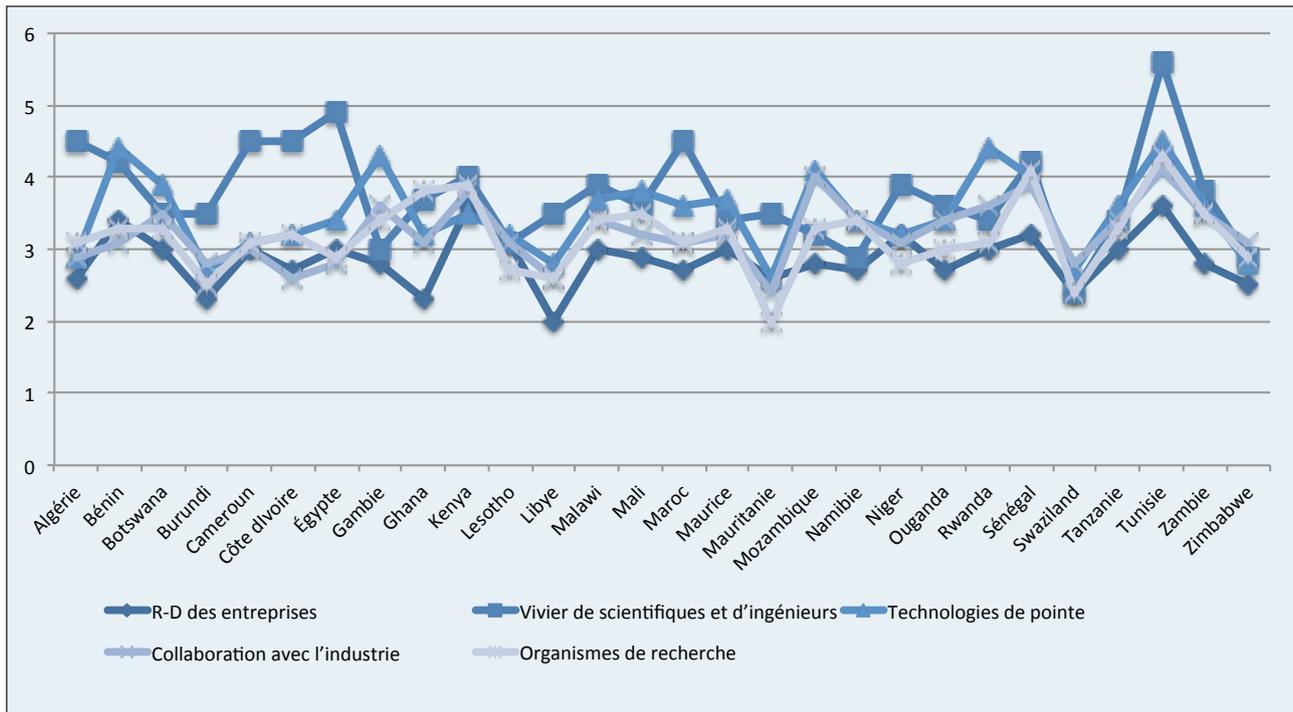
118 Reynolds et autres 1999 ; Zacharakis et autres 2000.

119 Stam et van Stel 2009.

120 Rodrik 2007.

121 Forum économique mondial et autres 2011. Le Rapport sur la compétitivité en Afrique mesure l'innovation selon des critères différents de ceux décrits ici. Son indice de l'innovation évalue la capacité d'innovation, la qualité des organismes de recherche scientifique, les dépenses de R-D des entreprises, la collaboration entre les universités et l'industrie dans la R-D, les achats publics de produits utilisant une technologie de pointe, le vivier de scientifiques et d'ingénieurs, les brevets d'utilité et la protection de la propriété intellectuelle.

122 Forum économique mondial et autres 2011.

Graphique 6.3 : L'innovation en Afrique (Echelle de 1 à 7)

Source : Forum économique mondial 2010.

Encadré 6.3 : Indice de la compétitivité dans le monde (ICM) et innovation en Afrique

Par rapport à d'autres régions et pays, l'Afrique obtient de faibles scores pour le pilier innovation (12^e pilier) de l'indice de compétitivité mondiale (ICM). L'Afrique et ses sous-régions sont à la traîne en ce qui concerne les dépenses de R-D des entreprises, le vivier de scientifiques et d'ingénieurs (sauf en Afrique du Nord), la collaboration entre les universités et l'industrie dans la R-D et la qualité de la recherche scientifique et des organismes de recherche scientifique. Ces tendances ont des répercussions sur le développement du secteur privé et sur la compétitivité des économies africaines.

Région/Pays	Scores ICM de l'innovation en Afrique et dans d'autres régions et pays (échelle de 1 à 7)				
	Dépenses de R-D des entreprises	Vivier de scientifiques et d'ingénieurs	Achats publics de produits utilisant une technologie de pointe	Collaboration universités-industrie dans la R-D	Qualité des organismes de recherche scientifique
Afrique	2,9	3,7	3,5	3,3	3,2
Afrique du Nord	2,8	4,4	3,3	3,0	3,0
Afrique de l'Est	2,9	3,6	3,5	3,4	3,2
Afrique australe	2,9	3,2	3,4	3,5	3,3
Afrique de l'Ouest	2,9	3,9	3,7	3,2	3,4
Chine	4,1	4,6	4,5	4,6	4,3
Brésil	3,8	4	3,9	4,3	4,2
Asie de l'Est	3,9	4,6	4,2	4,4	4,2

Asie du Sud	3,1	4,1	3,5	3,3	3,4
Amérique latine	3,1	3,8	3,6	3,7	3,6
Scores ICM de l'innovation en Afrique (échelle de 1 à 7)					
Catégorie de pays	Dépenses de R-D des entreprises	Vivier de scientifiques et d'ingénieurs	Achats publics de produits utilisant une technologie de pointe	Collaboration universités-industrie dans la R-D	Qualité des organismes de recherche scientifique
Pays BAD	2,9	3,9	3,4	3,3	3,3
Pays FAD	2,9	3,7	3,5	3,3	3,2
États fragiles	2,5	3,6	2,9	2,8	2,9
Pays côtiers	2,9	3,9	3,5	3,3	3,4
Pays enclavés	2,8	3,4	3,4	3,2	3,0
Pays exportateurs de pétrole	2,7	4,4	3,1	2,8	3,0
Pays importateurs de pétrole	2,9	3,6	3,6	3,4	3,3

Source : Forum économique mondial 2011.

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 économique¹²³. Les études font apparaître une relation en forme de U entre ces deux variables (graphique 6.4). 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 intermédiaire¹²⁴.

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 (graphique 6.5)¹²⁵ et le taux d'entrepreneuriat motivé par la nécessité diminue (graphique 6.6)¹²⁶. 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 donné¹²⁷.

123 Wenekers et Thurik 1999 ; Wenekers et autres 2005.

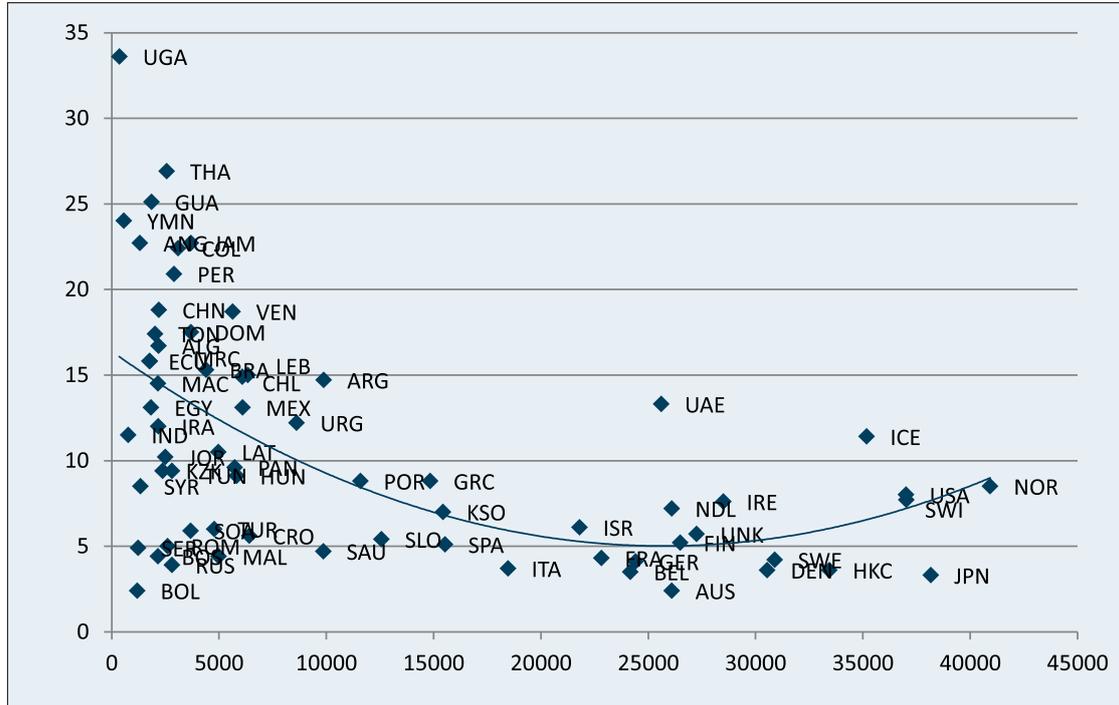
124 Le coefficient de corrélation est de -0,49, signe d'une relation négative modérée entre le taux d'activité entrepreneuriale à un stade précoce et le niveau de développement économique.

125 Le coefficient de corrélation est de 0,582, signe d'une relation modérée et positive entre le taux d'entrepreneuriat motivé par l'opportunité et le niveau de développement économique.

126 Le coefficient de corrélation est de -0,62, signe d'une relation négative entre le taux d'entrepreneuriat motivé par la nécessité et le niveau de développement économique.

127 Même s'il existe une relation entre ces deux variables, des recherches et des analyses supplémentaires seront nécessaires pour déterminer le lien de cause à effet.

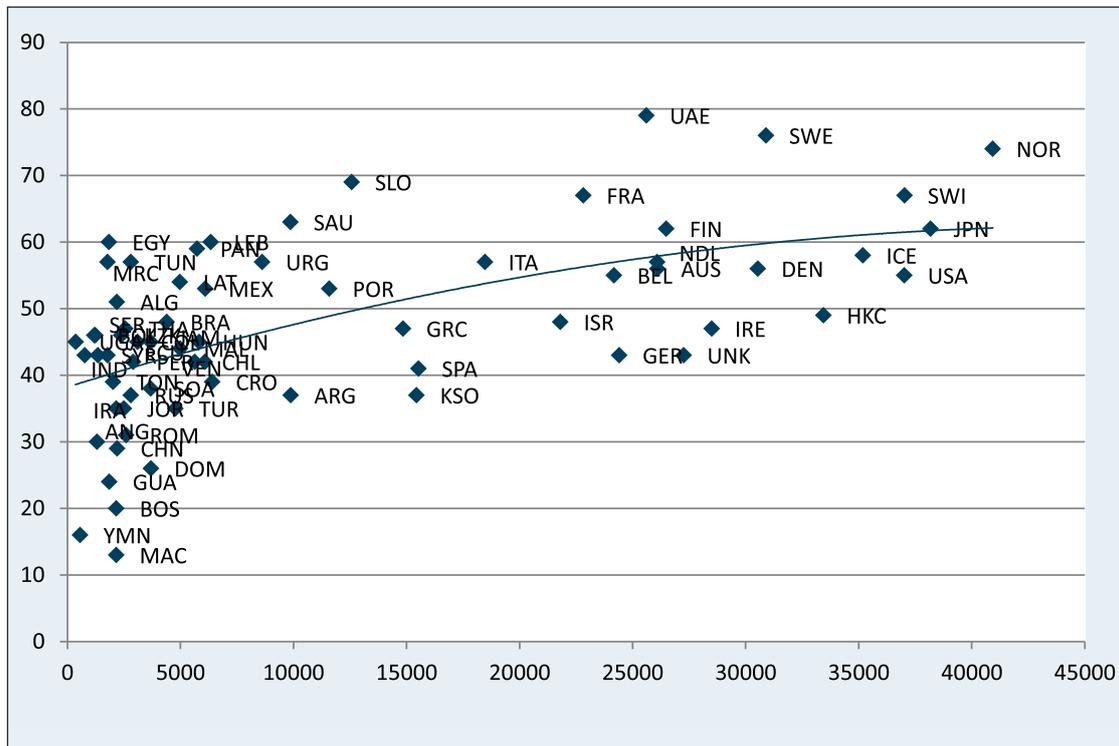
Graphique 6.4 : Taux d'activité entrepreneuriale à un stade précoce (TEA) et PIB par habitant, 2010



Note : La Bolivie et le Vanuatu ne sont pas représentés, car leur taux de TEA est une valeur atypique.

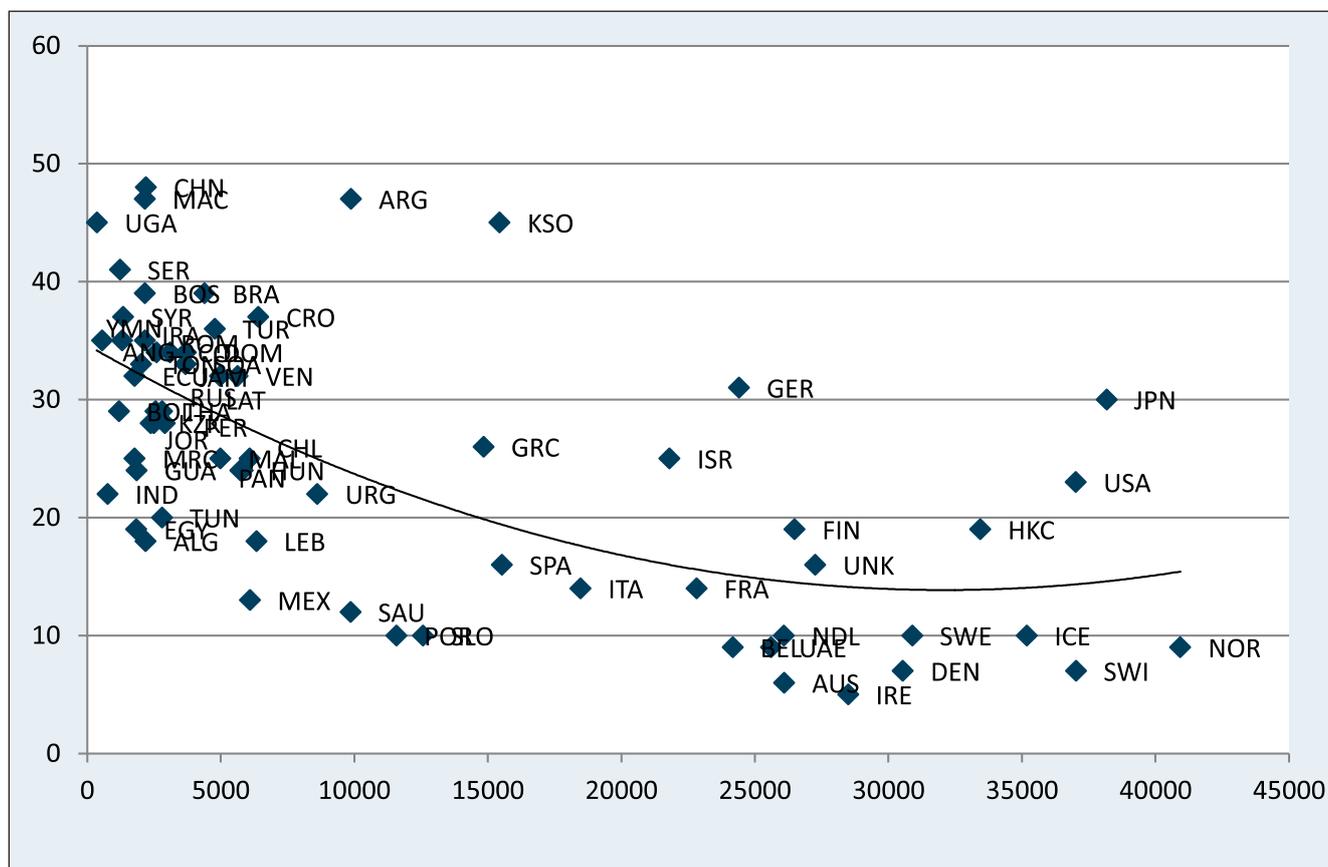
Sources : GEM, Adult Population Survey (APS, enquête sur la population adulte), et FMI, base de données des Perspectives de l'économie mondiale.

Graphique 6.5 : Taux d'entrepreneuriat motivé par l'opportunité et PIB par habitant dans 67 pays, 2007-09



Source : GEM, Adult Population Survey (APS, enquête sur la population adulte), et FMI, base de données des Perspectives de l'économie mondiale.

Graphique 6.6 : Taux d'entrepreneuriat motivé par la nécessité et PIB par habitant dans 67 pays, 2007-09



Sources : GEM, Adult Population Survey (APS, enquête sur la population adulte), et FMI, base de données des Perspectives de l'économie mondiale.

Les obstacles

Les indicateurs de la création d'entreprises qui sont présentés dans le rapport *Doing Business* rendent compte des effets exercés par l'environnement économique et par les obstacles à l'entrée sur l'enregistrement des nouvelles entreprises dans les pays étudiés. Le tableau 6.1 compare ces obstacles pour l'Afrique et pour la moyenne mondiale, sur la période 2004-11 et sur la seule année 2011. Il montre que, même si les formalités sont plus lourdes et plus longues en Afrique que pour la moyenne mondiale, il existe dans cette région deux principaux obstacles à la création d'entreprises. Le premier est le coût de démarrage (ensemble des taxes officielles et des honoraires des juristes et autres professionnels qui interviennent dans l'enregistrement d'une société, en pourcentage du revenu national brut par habitant). Entre

2004 et 2011, la moyenne en Afrique était de 194, contre une moyenne mondiale de seulement 72. Le second grand obstacle est le dépôt d'un capital minimum obligatoire, exprimé en pourcentage du revenu par habitant : sur la période 2004-11, la moyenne correspondante ressort à 202 pour l'Afrique, contre seulement 126 pour le monde. De surcroît, les femmes entrepreneurs rencontrent encore plus d'obstacles que les hommes. Ainsi, une récente enquête consacrée par le Groupe de la Banque mondiale aux femmes, à l'entreprise et au droit dans 28 pays d'Afrique subsaharienne montre que tous ces pays, sauf le Botswana, n'appliquent pas les mêmes règles aux femmes et aux hommes dans au moins l'un des domaines suivants : accès aux institutions, utilisation des droits de propriété, obtention d'un emploi ou fiscalité.

Tableau 6.1 : Obstacles à la création d'entreprises

	Procédures (nombre)	Délai (en jours)	Coût (en pourcentage du revenu par habitant)	Capital minimum obligatoire (en pourcentage du revenu par habitant)
2004-11				
Afrique	10	54	194	202
Monde	9	43	72	126
2011 uniquement				
Afrique	9	45	100	138
Monde	8	36	43	63

Source : Banque mondiale, Enquêtes Doing Business.

Parmi les autres grands obstacles au développement de l'entrepreneuriat en Afrique on trouve notamment (i) le faible niveau d'études et de formation aux compétences entrepreneuriales et (ii) le manque d'accès aux informations particulièrement pertinentes pour les activités entrepreneuriales. En Afrique, les propriétaires-gérants ont besoin d'être davantage formés aux principes de la création et de la conduite d'une entreprise.

Lors d'une expérience de formation au management qui s'est déroulée dans des pôles d'activité industrielle au Ghana et au Kenya, les responsables de cette formation ont constaté que les propriétaires des entreprises implantées dans ces zones ne participaient pas à la tenue des comptes, à l'organisation des dossiers de l'entreprise, au marketing ou à d'autres activités managériales essentielles¹²⁸. Ce manque de savoir-faire compromet fortement la croissance des entreprises et, par conséquent, celle du secteur privé en Afrique.

L'accès à l'information constitue aussi un problème pour les propriétaires-gérants d'entreprises en Afrique et dans d'autres régions en développement¹²⁹. Il arrive, par exemple, que des propriétaires potentiels ne connaissent pas toutes les démarches nécessaires pour créer une entreprise¹³⁰, ou ne savent pas quelles sont les autorités compétentes. En Afrique, il se pourrait également que certains propriétaires-gérants ne sachent pas non plus qu'il existe des programmes publics qui peuvent les aider à améliorer la productivité de leur entreprise.

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 supérieure 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.

128 Yoshino 2011.

129 Leibenstejn 1968 ; Drine et Grach 2010.

130 Fadahunsi et Rosa 2002.

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 *viabiles*, 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 ¹³¹. 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.

Conclusion

Les PMR doivent mettre en oeuvre 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 *viabiles* 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 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 incubateurs¹³².

131 OCDE.

132 Yoshino 2011 ; Semih Akcomak 2009.