

---

**Rôle du capital social sur les effets de l'entrepreneur sur la croissance économique des pays en développement : une analyse empirique**  
The role of social capital on entrepreneurial effects on economic growth in developing countries: an empirical analysis

Auteur 1 : GUEYE Thierno Ndao,

---

GUEYE Thierno Ndao, (<https://orcid.org/0000-0002-7769-6777>, Docteur)

Université Assane Seck de Ziguinchor / Faculté des Sciences Economiques et Gestion, Sénégal

**Déclaration de divulgation :** L'auteur n'a pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude.

**Conflit d'intérêts :** L'auteur ne signale aucun conflit d'intérêts.

**Pour citer cet article :** GUEYE .T N (2022) « Rôle du capital social sur les effets de l'entrepreneur sur la croissance économique des pays en développement : une analyse empirique », African Scientific Journal « Volume 03, Numéro 15 » pp: 112-141.

Date de soumission : Octobre 2022

Date de publication : Décembre 2022



DOI : 10.5281/zenodo.7431758  
Copyright © 2022 – ASJ



---

**Résumé**

Le développement économique des pays est étroitement lié au dynamisme et aux réseaux des entrepreneurs. La plupart des travaux consacrés à ce thème n'ont pas suffisamment insisté sur le rôle du capital social dans le renforcement des effets de l'entrepreneur sur la croissance. Cette étude tente de limiter cette insuffisance, en estimant deux modèles de régression à l'aide de la technique des données de panel dynamique afin d'analyser l'impact du capital social sur les effets de l'entrepreneur sur la croissance économique de 26 pays en développement sur la période 2007-2020. Les résultats du premier modèle indiquent que l'entrepreneur a un effet direct positif sur la croissance économique et indirect par l'intermédiaire de l'ouverture commerciale, du développement financier et du contrôle de corruption. Parallèlement, le capital social, par le biais de ses composantes, affecte la croissance. Dans le second modèle, le capital social affecte directement l'entrepreneur et contribue significativement à renforcer l'effet de celui-ci sur la croissance économique à long terme. En effet, cette étude essaie d'apporter une réponse à certaines problématiques de politique économique. Nos résultats laissent ainsi entrevoir que l'entrepreneuriat améliore la croissance à long terme dans les pays en développement. Dans ce processus, le développement des actions entrepreneuriales et les différentiels de croissance économique entre pays se justifient par le niveau de disponibilité des opportunités de gain et la densité du capital social. Les décideurs politiques devraient créer un environnement réglementaire et socio-culturel plus favorable à l'épanouissement de l'entrepreneur. En outre, ils doivent inciter les entrepreneurs informels à se formaliser pour mieux les organiser et renforcer leurs capacités à tisser des réseaux pouvant améliorer leur compétitivité.

**Mots clés :** capital social, entrepreneur, croissance économique, données de panel dynamique

---

## Abstract

The economic development of countries is closely linked to the dynamism and networks of the entrepreneur. Most of the work on this topic has not sufficiently emphasized the role of social capital in enhancing the effects of entrepreneurship on growth. This study attempts to address this shortcoming by estimating two regression models using the dynamic panel data technique to analyze the impact of social capital on entrepreneurial effects on economic growth in 26 developing countries over the period 2007-2020. The results of the first model indicate that the entrepreneur has a positive direct effect on economic growth and indirectly through trade openness, financial development, and control of corruption. At the same time, social capital, through its components, affects growth. In the second model, social capital directly affects the entrepreneur and contributes significantly to enhancing the effect of the entrepreneur on long-term economic growth. Indeed, this study attempts to provide an answer to certain economic policy issues. Our results suggest that entrepreneurship improves long-term growth in developing countries. In this process, the development of entrepreneurial actions and economic growth differentials between countries are justified by the level of availability of earning opportunities and the density of social capital. Policymakers should create a regulatory and socio-cultural environment that is more conducive to entrepreneurial development. In addition, they should encourage informal entrepreneurs to formalize in order to better organize them and strengthen their capacity to build networks that can improve their competitiveness.

**Keywords :** social capital, entrepreneur, economic growth, dynamic panel data

## Introduction

Le modèle de croissance de (Romer, 1986 ; Slow, 1957) et la théorie du capital humain chez (Lucas, 1988 ; Schultz, 1967), réconfortent la tradition ricardienne en repositionnant la production comme une fonction du capital physique, technique et humain. Dès lors, la théorie néoclassique place son objet dans les institutions du marché car l'entreprise en tant que telle n'existe pas. D'ailleurs, c'est l'une des raisons pour lesquelles, la comptabilité nationale de la croissance du PIB néglige le rôle de l'entrepreneur dans la dynamique de croissance d'un pays (Schubert, 2000). Ce sont ces incertitudes et approximations sur le résultat économique qui interpellent l'école autrichienne (Hayek, 1973) et la nouvelle économie institutionnelle (North, 1990, 1994 ; Williamson, 1986 ; Coase, 1960). Elles disqualifient la théorie néoclassique et recentrent la réflexion sur l'apport de la structure sociale à l'accumulation de capital physique, technique et humain sur le développement économique.

Aujourd'hui, le contexte économique est marqué par une économie fondée sur les connaissances stimulées par les technologies et l'évolution rapide des marchés. Ainsi, les interrelations entre le savoir, l'innovation et le développement économique repositionnent le débat et la recherche sur la théorie de l'entrepreneur. En fait, l'entrepreneur implique la création de nouvelles organisations (Gartner, 1988), de nouvelles activités économiques (Davidsson et *al.*, 2006 ; Schumpeter, 1942) et le progrès pour le gain. Il constitue un mécanisme qui permet de stimuler des flux de connaissances. En effet, c'est dans ce sens que les théoriciens de la diffusion des connaissances (Aghion et Howitt, 1992 ; Grossman et Helpman, 1991 ; Romer, 1990) considèrent l'entrepreneur comme un instrument clé de l'innovation et de la croissance économique. Plusieurs travaux scientifiques approuvent l'existence d'un lien positif et significatif entre l'activité entrepreneuriale et la croissance économique (Acs et *al.*, 2018 ; Bosma et *al.*, 2018 ; Doran et *al.*, 2018 ; Lepojevic et *al.*, 2016 ; Vallière & Peterson, 2009, Carree, & Thurik, 2005 ; Holcombe, 2000). L'accroissement du nombre d'entrepreneurs dans la population active conduit à une baisse du taux de chômage (Audretsch et Thurik 2000) et entraîne une augmentation de la croissance économique dans le long terme (Schmitz 1989). Cependant, d'autres travaux montrent que l'activité entrepreneuriale affecte négativement la croissance des pays en développement (Sautte, 2013 ; Wennekers et *al.* 2008). Par ailleurs, les risques et les incertitudes du marché font que les options et les conséquences des opportunités entrepreneuriales sont difficiles à appréhender. Pour Doh et Zolnik (2011), la relation complexe impliquant la découverte, l'évaluation et l'exploitation des opportunités entrepreneuriales, repositionne le rôle du facteur capital social chez l'entrepreneur en tant que système de relations sociales. En effet, la contribution du capital social à l'entrepreneuriat réside sur les

connaissances qui peuvent être mobilisées à travers les réseaux de relations sociales grâce à la confiance mutuelle et à la norme de réciprocité (Galbraith et al., 2007). Parallèlement, Aldrich et Martinez (2003) et Audretsch et Keilbach (2004) soutiennent que les réseaux de relations sociales constituent une ressource importante dans la dynamique entrepreneuriale. Ces réseaux de relations facilitent l'action économique et permettent aux entrepreneurs d'élargir leur champ d'action, d'économiser leurs moyens et d'accéder à des ressources et opportunités exclusives. Par contre, certains travaux empiriques considèrent que le lien positif entre le capital social et l'entrepreneur est limité à un certain seuil, c'est-à-dire trop de capital social pourrait constituer une source d'exclusion (Aldrich et Kim, 2007 ; Adler et Kwon, 2002 ; Locke, 1999). Les relations sociales peuvent créer des opportunités et des moyens destinés à nourrir des actions malfaisantes et des conflits (Pantoja, 1999, p.57). En effet, Crow (2004) considère même que le capital social pourrait affaiblir significativement l'esprit d'entrepreneur lorsque dans une même organisation, un groupe dominant empêche l'accès à ses subordonnés à certaines connaissances, informations et influences dont ils ont droit. Toutefois, une question fondamentale reste en suspens, c'est-à-dire comment le capital social affecte l'influence de l'entrepreneur sur la croissance économique ? La relation entre capital social et entrepreneuriat a stimulé certaines études dans les pays en développement. Cependant, à notre connaissance, peu d'auteurs ont analysé empiriquement le rôle du capital social sur les effets de l'entrepreneur sur la croissance économique. Ainsi, l'objectif principal de cet article est d'examiner les effets du capital social sur l'entrepreneur, étant donné ce dernier se positionne comme une condition nécessaire au développement économique. Dans notre raisonnement scientifique, nous appliquons une approche hypothético-déductive. Empiriquement, cela se traduit par l'utilisation d'une méthodologie quantitative permettant d'analyser les aspects dynamiques des relations entre l'entrepreneur, le capital social et la croissance économique d'un panel de 26 pays en développement et sur la période 2007-2020. Ce faisant, cette étude permet de mettre en évidence les comportements de long terme qui gouvernent la dynamique de l'entrepreneur entre les différents ajustements de court terme. Ainsi, en analysant le lien entre le capital social, l'entrepreneur et la croissance économique, cette étude fournit des enseignements et une grille de lecture utiles aux gouvernements sur l'efficacité de leur politique d'accompagnement de l'entrepreneur. Toutefois, la théorie de l'entrepreneur s'accommode plus aux exigences de la théorie du progrès technique et explique la croissance économique par l'intensité de l'activité entrepreneuriale sur le marché. Contrairement aux estimations de Sautte, (2013) et Wenekers et al., (2008) qui considèrent que l'activité entrepreneuriale affecte négativement la croissance des pays en développement. Nos résultats montrent que dans les pays en développement,

l'entrepreneur a un impact positif et, à la fois, direct et indirect sur la croissance économique. Cet impact robuste est beaucoup plus sensible lorsqu'on fait intervenir le capital social. Autrement dit, le capital social en affectant directement l'entrepreneur, contribue à renforcer l'effet de ce dernier sur la croissance économique.

Le reste de l'article est structuré comme suit : la revue la littérature sur les relations entre le capital, l'entrepreneur et la croissance économique et propose des hypothèses pour en déduire des conséquences logiques en première section ; la deuxième décrit les données et la méthodologie d'estimation ; la troisième traite des résultats empiriques et pose la discussion. Nous concluons par un résumé des constats et des résultats et des implications de politique économique qui s'éclairent.

## **1. Relations entre le capital social, l'entrepreneur et croissance économique : revue de la littérature et hypothèses**

### **1.1. Entrepreneur et croissance économique**

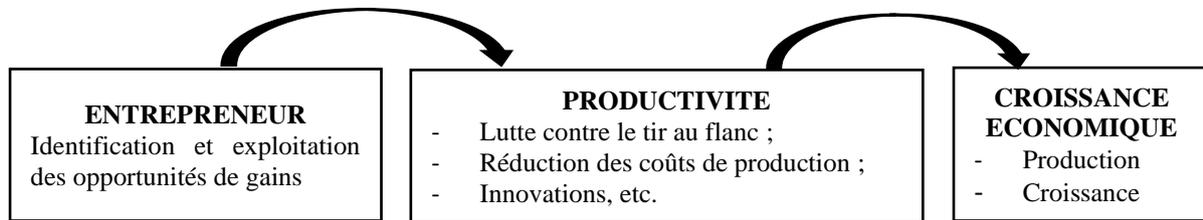
Le débat sur l'entrepreneuriat remonte de la première révolution industrielle, cependant, c'est relativement récent qu'il est considéré comme un champ de recherche académique (Boutillier, 2015). Bien qu'étant au centre de l'économie capitaliste, le mot « *entrepreneur* » est à l'intersection de la logique des analyses macroéconomiques (Quesnay, Smith, Ricardo, etc.) et celle des analyses microéconomiques (Walras, les Marginalistes, etc.). La théorie de l'entrepreneur est plus orientée sur « *l'entrepreneuriat schumpétérien* ». Pour Audretsch *et al.*, (2006) l'entrepreneuriat est une action, un processus ou une activité qui implique le démarrage et la croissance d'une nouvelle entreprise. Ainsi, l'entrepreneur est l'individu qui prend des risques (Knight, 1973), propose une innovation de produit ou de procédé (Schumpeter, 1926) et exploite les déséquilibres de prix (Kirzner, 1973). Autrement dit, l'entrepreneur est à la recherche de nouvelles opportunités de gain pouvant entraîner une augmentation de la production. Toutefois, il est important de rappeler que la théorie de l'entrepreneur est initialement construite pour expliquer le progrès technique. Alors que, la fonction de production  $Y = f(K, L)$  (où  $K$  est le facteur capital et  $L$  le facteur travail) est taillée sur mesure pour évaluer le PIB et non le progrès technique qui est plus qualitatif que quantitatif (Facchini, 2007, 2016). Par rapport à ce paradoxe, comment pourrions-nous comprendre que les travaux récents soient davantage orientés vers l'analyse de la contribution de l'entrepreneur à la croissance économique ? La raison est que les « *économistes de la transition*<sup>1</sup> » comme Marx, Schumpeter, Coase, en construisant une passerelle entre la théorie de l'entrepreneur et les

---

<sup>1</sup> Une économie de transition est un passage d'un système économique anciennement planifié et étatique vers un système capitaliste d'économie de marché.

théories quantitatives de la croissance économique, ont développé une approche théorique plus fine et plus juste du processus liant la croissance et le progrès technique (figure 01). Et ce lien entre « *innovation* », « *entrepreneur* » et « *croissance économique* » est d'autant plus vérifiable lorsque des entrepreneurs arrivent grouper dans un marché porteur (Schumpeter, 1935, p. 331).

**Figure N°1 : La place de l'entrepreneur dans la dynamique de la production**



-----  
**Source : Facchini F (2007)**

Selon Schumpeter (1979) l'entrepreneur est le moteur de l'économie. En effet, il constitue un processus « *destruction/créatrice* » car, étant donné l'innovation constitue la pièce centrale de l'entrepreneuriat, on ne peut pas parler de créer de nouvelles choses sans pour autant en détruire de vieilles. C'est dans ce processus que l'entrepreneur devient un génie de la croissance et du progrès économique (Facchini, 2007). Il est quelqu'un de très vigilant pour détecter, puis exploiter les opportunités qui peuvent se présenter. C'est cette « *vigilance entrepreneuriale* » qui fait que l'entrepreneur ne pourrait pas intégrer un marché à concurrence pure et parfaite (Kirzner, 2005). En effet, plusieurs études empiriques ont mis en évidence l'existence d'un lien direct ou indirect entre l'entrepreneur et la croissance économique. Ainsi, sur la base de cette discussion, nous émettons notre première hypothèse :

*H1 : L'entrepreneur a un impact positif et statistiquement significatif sur la croissance économique.*

En effet, en utilisant la fonction de production de Romer, Castano-Martinez et al. (2015) trouvent une corrélation positive entre l'entrepreneur et la croissance. Les résultats empiriques de (Khalilov et Yi, 2021 ; Bosma et al., 2018 ; Acs et al., 2018 ; Bosma et al., 2018 ; Doran et al., 2018 ; Lepojevic et al., 2016 ; Vallière & Peterson, 2009, Carree, & Thurik, 2005, Holcombe, 2000) montrent que l'entrepreneur a un effet positif et significatif sur la croissance économique. Contrairement aux travaux de Sautte (2013) et de Wennekers et al. (2008) qui considèrent que l'activité entrepreneuriale affecte négativement la croissance économique des pays en développement. Ces discussions nous amènent à considérer que les phénomènes d'entrepreneuriat et de croissance économique s'entretiennent mutuellement. Cela nous conduit à poser notre deuxième hypothèse :

---

*H2 : Il existe une relation bidirectionnelle et positive entre l'entrepreneur et la croissance économique.*

Pour Dejardins (2000), plus d'entrepreneurs implique plus de croissance économique, qui à son tour crée de nouvelles opportunités de profit pour les entrepreneurs. En effet, ces opportunités de profit permettent de financer la création de nouvelles entreprises. Autrement dit, la seule prise en compte de l'impact de la décision même sur les rémunérations attendues permet de lever tout équivoque sur l'endogénéité des phénomènes de croissance et d'entrepreneuriat (Wennekers et Thurik, 1999). Par conséquent, en stimulant la croissance, l'activité entrepreneuriale affecte l'économie dans son ensemble.

## **1.2. Le capital social et l'entrepreneur**

### **1.2.1. Le capital social**

Bourdieu (1980) est l'un des pionniers dans l'analyse du concept du capital social. Il considère que « *le capital social est l'ensemble des ressources actuelles ou potentielles qui sont liées à la possession d'un réseau durable de relations plus ou moins institutionnalisées d'interconnaissance et d'inter-reconnaissance* » (Bourdieu, 1980, p. 2). Cependant, il n'y a pas de consensus dans la définition du capital social, ni dans sa mesure (que ce soit d'un point de vue qualitatif ou quantitatif) ou de ses effets (Adler and Kwon, 2002; Nahapiet and Ghoshal, 1998; Portes, 1998). Toutefois, la revue de la littérature relève trois piliers essentiels du capital social : les réseaux (qui s'associe à qui), les normes (règles formelles et informelles qui guident les comportements) et les sanctions (processus qui assure que les règles sont respectées). Autrement dit, le capital social représente les réseaux, les normes, les valeurs et les ententes qui facilitent les relations entre les individus ou entre individus et organisations. Ces relations génèrent des externalités durables pouvant affecter la situation économique des individus au sein des groupes. De toute évidence, les « *relations individuelles entre agents* », sont des relations horizontales entre les individus d'un même groupe. Les agents développent des interactions sociales directes ou indirectes à l'intérieur d'une organisation donnée Barbat et (Bousquet, 2019 ; Pantoja, 1999 ; Portes et Landolt, 1998 ; Belliveau et *al.*, 1996 ; Putnam, 1993a ; Boxman et *al.*, 1991). Il existe aussi des relations verticales entre groupes d'individus ou encore d'organisations issues de divers secteurs de la société. Pour Coleman (1988, 1990), le capital social est inhérent aux organisations sociales et procure deux types de bénéfice aux acteurs : le premier permet l'amélioration de la circulation de l'information et le second cherche à établir un acte de solidarité et de coopération entre individus. C'est ainsi que le capital social est considéré comme un actif collectif (Putnam, 2000 ; Nahapiet and Ghoshal, 1998 ; Coleman, 1990). De surcroît, il regroupe un ensemble de principes de comportements (confiance, normes,

culture, etc.) partagés entre les individus (Chollet, 2005). Tout de même, les réflexions sur les réseaux inter-organisationnels sont souvent axés sur les interconnexions entre administrateurs d'entreprises (Carroll et Alexander, 1999 ; Frank et Yasumoto, 1998) et/ou sur les coopérations entre entreprises (Dumoulin et Lecocq, 2001 ; Thorelli, 1986). Parallèlement, les organisations internationales, telles que la Banque Mondiale et l'OCDE, considèrent que l'école, l'entreprise, le secteur public, le genre et l'appartenance ethnique, jouent un rôle fondamental dans la croissance du capital social (Healy et Côté, 2001). Cependant, au regard de ces terminologies, il arrive parfois, au sens large, que le capital social soit confondu au capital entrepreneurial, alors que ces deux concepts sont nettement différents.

### 1.2.2. Le rôle du capital social dans l'entrepreneuriat et la croissance

De toute évidence, le progrès technique est au cœur du processus de production des entreprises et sa diffusion ne pourrait pas être efficace sans l'impulsion des réseaux pourvoyeurs d'informations technologiques. En effet, le capital social génère des externalités qui à leur tour agissent sur la croissance économique. Ces externalités peuvent être classées en trois types : le premier est relatif à la connaissance du comportement des individus dans les marchés des biens et services, du travail, du crédit, etc. ; le second est la connaissance de l'environnement des individus ; le troisième est l'action collective. C'est ainsi que le capital social devient un facteur de compétitivité car il permet de réaliser des économies d'échelle. Cela nous amène à poser une troisième hypothèse :

*H 3 : le capital social a un impact significatif sur la croissance économique.*

Sous l'impulsion du capital social, l'entrepreneur se construit en véritable facteur de développement économique car il permet d'améliorer les techniques de production, de proposer de nouveaux biens sur le marché et/ou renouveler l'organisation des entreprises (figure 02).

**Figure N°2 : Entrepreneur et capital social**



Plusieurs études soutiennent qu'un niveau élevé de capital social contribue positivement au développement et à la croissance économique (Putnam, 1993). Les résultats empiriques de Balamoune-Lutz (2005) indiquent qu'il existe une forte influence positive du capital social sur le revenu. Cependant, certaines études montrent que la causalité peut aller de la croissance économique au capital social et par ricochet l'effet est négatif (Miguel et al., 2002 ; Cribb et Brown, 1995).

Par ailleurs, plusieurs travaux empiriques ont validé l'hypothèse selon laquelle le capital social a un effet sur l'entrepreneur (Audretsch et Keilbach, 2004 ; Aldrich et Martinez, 2003 ; Thornton et Flynn, 2003). La capacité de l'entrepreneur à développer et à mobiliser son capital social constitue un facteur essentiel de réussite ou d'échec dans le processus de création de son entreprise et de la maîtrise des risques d'investissement sur l'innovation. Dans un autre registre, Landry et al., (2002) considèrent que l'importance des réseaux sociaux génère un niveau élevé de capital social pouvant réduire les coûts de transaction entre les acteurs, les coûts de recherche et d'information, les coûts de négociation et les coûts de décision. De surcroît, les réseaux n'affectent pas seulement le processus entrepreneurial, ils créent également de nouvelles opportunités avec l'internalisation des ressources et compétences d'autres agents (Hamel, 1991 ; Kogut, 1988). Dans une étude empirique, Doh et Zolnik, (2011) montrent qu'il existe une relation positive entre le capital social et l'entrepreneur. Bosma et al. (2004) montrent qu'il existe un lien entre le capital social et la survie ou la croissance (en termes d'emploi) de l'entreprise. De surcroît, la confiance sociale (un indicateur de capital social) affecte la pérennité de l'entreprise et sa croissance (Mosek et al., 2007). Egalement, d'autres études établissent le lien entre le capital social et la performance financière de l'entreprise (Runyan et al. 2006 ; Honig et al, 2006 ; Bosma et al. 2004 ; Baron et Markmann, 2003). Selon nous, cet effet positif du capital social sur la performance est indirect dans la mesure où il affecte différentes variables intermédiaires comme l'innovation, la productivité ou les opportunités de développement stratégique. Ces discussions nous amènent à notre dernière hypothèse :

*H 4 : le capital social renforce l'effet de l'entrepreneur sur la croissance économique.*

## **2. Variables et méthodologie d'estimation**

### **2.1. Données et variables utilisées**

Notre base de données est constituée d'un panel de 26 pays en développement sur la période 2007-2020. Ces pays sont sélectionnés en fonction de la disponibilité de leurs données.

**Tableau N°1 : Variables, description et sources**

Variable	Description	Source	Moyenne	Ecartype	Mi n	Ma x
<b>Variable dépendante</b>						
<b>GPDRH</b>	Taux de croissance du PIB réel (GPD) par habitant.	WDI	0,019	0,041	- 0,1 9	0,1 4
<b>Variables indépendantes</b>						
<b>ENT</b>	Total entrepreneurial activity index (TEA). Il est défini par le pourcentage de personnes dans le pays, ayant 18 à 64 ans, qui sont activement engagés dans le démarrage ou la gestion d'une nouvelle entreprise.	GE M	0,156	0,074	0,0 1	0,4 5
<b>OPEN</b>	L'ouverture de l'économie, mesurée par le taux d'ouverture correspondant à la moitié de la somme des exportations et des importations en pourcentage du PIB (il est sous forme logarithmique), (Iyigun et Rodrik, 2004).	WDI	0,344	0,164	0,1 1	0,9 6
<b>Capital social</b>	<b>KH</b> Le capital humain est mesuré par le taux d'achèvement de l'école primaire, total (% du groupe d'âge pertinent).	WDI	0,935	0,160	0,3 5	1,1 8
	<b>QR H</b> La qualité des ressources humaines est mesurée par le taux brut de scolarisation en enseignements supérieurs, (Levie et Autio, 2008 ; Davidsson et al., 2006).	WDI	0,474	0,267	0,0 3	1,1 5
	<b>IN V</b> La formation brute de capital fixe en pourcentage du PIB. Les investissements publics génèrent des externalités pouvant créer de réelles opportunités entrepreneuriales.	WDI	0,254	0,072	0,1 3	0,4 7
<b>CIPRIV</b>	Le crédit intérieur fourni au secteur privé en pourcentage du PIB est considéré comme un proxy du développement financier. Cette variable permet d'appréhender les effets des contraintes du marché des capitaux sur les intentions entrepreneuriales des individus à faible richesse (Hurst et Lusardi 2004 ; Holtz-Eakin et al. 1994 ; Evans et Jovanovic 1989).	WDI	0,630	0,413	0,1 2	1,8 2
<b>CCOR</b>	L'indice du contrôle de la corruption est estimé suivant un intervalle spécifique allant de -2,5 (faible) à 2,5	WGI	-0,191	0,603	- 1,4 4	1,5 8

	(élevé), (Slingerland, 2019 ; Banerjee, 2016;).					
<b>Variable de contrôle</b>						
<b>INFL</b>	Le taux d'inflation (% annuel) contrôle l'influence d'autres variables sur le taux de croissance économique.	WDI	0,063	0,084	- 0,17	0,85
Note: Nombre d'observations: 364. World Bank - Word Development Indicator (WDI); Worl BanK - World Governance Indicator (WGI); Global Entrepreneurship Monitor (GEM)						

### Source : Auteur

Audretsch et al. (2006) considèrent l'entrepreneur comme le chaînon manquant de la théorie de la croissance endogène. La figure 03 en annexe montre que dans les pays en développement, la dynamique de la croissance économique est positivement liée à celle de la création de nouvelles entreprises. Dans le tableau 05 en annexe, le constat est que dans notre échantillon, les régions qui créent plus de croissance du PIB global (l'Afrique Subsaharienne (3,87%), l'Amérique Latine et Caraïbes (2,5%) et l'Asie de l'Est, Pacifique et du Sud (4,65%)) sont celles où la dynamique de création de nouvelles entreprises est plus forte (*ENT* respectifs 22,01 ; 18,01 et 15,01). En moyenne, de 2007 à 2020, la création d'entreprise séduit plus de 2 africains sur dix, près de 2 latino-américains sur dix et près de 2 asiatiques sur dix, mais seulement moins d'un européens de l'Est sur 10. Cependant, force est de constater qu'en Afrique comme en Amérique Latine et Caraïbes, la probabilité pour l'entrepreneur de maintenir son activité pendant plus de 5 ans est très faible. Par ailleurs, les régions (Europe et Asie centrale, Asie de l'Est, Pacifique et Sud et l'Amérique Latine et Caraïbes) qui ont des niveaux de développement économique plus élevés sont celles qui réalisent plus de performances en termes de capital social. En Afrique subsaharienne, certes que le nombre de personnes en âge de créer une entreprise (18 à 64 ans) est élevé, il reste cependant d'énormes progrès à faire en matières d'éducation. Bon nombre de PME en Afrique subsaharienne ont peu ou pas de possibilités de se développer. Car ces activités entrepreneuriales de subsistance sont souvent motivées par la nécessité. Elles ne créent des emplois que pour leurs propriétaires (Hurst et Pugsley, 2012 ; Reynolds, 2010).

Dans un autre registre, les coefficients de corrélation présentés dans le tableau 05 en annexe indiquent que la relation de dépendance entre la plupart des variables et la croissance du PIB réel par habitant *GPDRH* est relativement faible. Dans la première colonne, la corrélation

positive et statistiquement significative entre *GPDRH* et *INV* est beaucoup plus prononcée (0,41), suivie par celle entre *GPDRH* et *ENT* (0,31). Autrement dit, plus on crée de la croissance plus l'indice de l'activité entrepreneuriale est dynamique. Toutefois, la variable *ENT* est significativement corrélée au capital social à l'aide du taux d'achèvement de l'école primaire, total *KH* (-0,44) et du taux brut de scolarisation en enseignements supérieurs *QRH* (-0,40). Cela semble être très cohérent, car la capacité de l'entrepreneur à développer et à mobiliser son capital social constitue un facteur essentiel de réussite ou d'échec de son projet entrepreneurial. Parallèlement, nous notons l'existence d'une corrélation statistiquement significative entre *ENT* et les variables comme l'investissement total *INV*, le développement financier *CRDPRIV* et le contrôle de corruption *CCOR*.

## 2.2. Méthodologie d'estimation

Dans cette étude, nous utilisons une approche de type hypothético-déductif qui s'appuie sur des propositions hypothétiques pour en déduire des conséquences logiques. Pour atteindre cet objectif, nous utilisons un mode de raisonnement déductif nous permettant de poser nos hypothèses sur la base de la théorie existante et de les confronter avec les résultats de nos tests afin de les valider ou les réfuter. En ce sens, l'approche déductive permet d'expliquer les relations de cause à effet entre les concepts et les variables, ensuite de mesurer les concepts de manière quantitative et enfin de généraliser les résultats de recherche dans une certaine mesure. Par ailleurs, Mullen et al. (2009) ont mené une analyse sur l'application des méthodologies quantitatives dans la recherche en entrepreneuriat de 665 articles scientifiques publiés entre 2001 et 2008 dans 3 revues anglophones (*Journal of Business Venturing*, *Entrepreneurship Theory and Practice* et *Journal of Small Business Management*). Les résultats ont révélé que 72% des articles sont de nature empirique et 38% des articles ont utilisés des données secondaires. Les auteurs ont souligné également la forte croissance des études longitudinales (utilisant des données de panel) par rapport aux études transversales.

Dans cette étude, nous utilisons des données secondaires et appliquons la Méthode des Moments Généralisés en panel dynamique d'Arellano-Bond pour réaliser nos estimations. Cette méthode permet à la fois de contrôler les effets spécifiques individuels et temporels et de palier les biais d'endogénéité des variables surtout lorsqu'il existe un ou plusieurs retards de la variable dépendante figurant comme variable explicative.

En premier lieu, nous examinons les effets directs et indirects de l'entrepreneur et du capital social sur la croissance à l'aide du modèle spécifique suivant :

$$Y_{i,t} = \alpha Y_{i,t-1} + \beta X_{i,t} + \gamma Z_{i,t} + v_i + \varepsilon_{i,t} \quad (1)$$

où pour un pays  $i$  à l'instant  $t$ ,  $Y$  est le logarithme du taux de croissance du PIB réel par habitant  $GPD$ ,  $X$  est un vecteur de variables indépendantes (dont l'indice de l'activité entrepreneuriale totale  $ENT$ , l'ouverture de l'économie  $OPEN$ , le capital humain  $KH$ , la qualité des ressources humaines  $QRH$ , l'investissement  $INV$ , le crédit intérieur au secteur privé  $CIPRIV$ , le contrôle de corruption  $CCOR$ ),  $Z$  est un vecteur de variable de contrôle (l'inflation  $INF$ ), et  $\alpha$ ,  $\beta$  et  $\gamma$  sont des paramètres à estimer. Les résultats de l'estimation sont présentés dans le tableau 02.

Nous explorons ensuite les effets du capital social sur l'entrepreneur à partir de la spécification du modèle suivant :

$$ENT_{i,t} = \delta ENT_{i,t-1} + \rho X_{i,t} + v_i + \varepsilon_{i,t} \quad (2)$$

où  $ENT$  est l'indice de l'activité entrepreneuriale totale,  $X$  est un vecteur de variables indépendantes (dont  $GPD$ ,  $OPEN$ ,  $KH$ ,  $QRH$ ,  $CIPRIV$ ,  $CCOR$ ), et  $\delta$  et  $\rho$  sont des paramètres à estimer. Les résultats de l'estimation sont présentés dans le tableau 03.

Dans les modèles (1) et (2), le terme  $v_i$  représente des effets spécifiques aux pays supposés indépendants et identiquement distribués entre les pays, et  $\varepsilon_{i,t}$  le terme d'erreurs qui est également indépendant et identiquement distribué.

### 3. Résultats des estimations et discussion

#### 3.1. Les effets de l'entrepreneur et du capital social sur la croissance économique

Le tableau 02 donne les résultats des équations relatives à la croissance du PIB réel par habitant  $GPDRH$ . Les  $p$ -value des tests AR(2) des équations (1), (2) et (3) ne permettent pas de rejeter l'hypothèse d'absence d'autocorrélation de second ordre au niveau de signification de 5%. En plus, le test de Sargan est construit sur l'hypothèse selon laquelle le terme d'erreur ne doit pas être corrélé avec l'ensemble des variables exogènes si les instruments sont valides. En effet, les  $p$ -value des tests de la suridentification des restrictions des équations (1), (2) et (3) ne conduisent pas à rejeter l'hypothèse nulle de validité des instruments.

**Tableau N°2 : Estimations Arellano-Bond GMM (Variable dépendante GPDRH: taux de croissance du PIB réel par habitant)**

Variables	(1)	(2)	(3)
<i>GPDRH</i> <sub>-1</sub>	0,1472814** (0,0771252)	0,1682751** (0,0820795)	0,132755** (0,0822104)
<i>ENT</i>	0,2938625*** (0,0453146)	0,1470262** (0,0793855)	0,1977685** (0,0951659)
<i>KH</i>	-0,0679698** (0,0329465)	-0,0509328** (0,0314484)	-0,0502181** (0,0313616)
<i>QRH</i>	-0,0021729 (0,0163636)	0,0112544 (0,0146117)	-0,0020546* (0,0173404)
<i>INV</i>	0,2421973*** (0,0492005)	0,1608623*** (0,0572622)	0,2004952*** (0,0531722)
<i>OPEN</i>	0,0166564 (0,0191072)		0,0382848 (0,0371645)
<i>CIPRIV</i>	-0,0128381 (0,0101166)	-0,03795** (0,016124)	-0,0456847** (0,0185445)
<i>CCOR</i>	0,0118574 (0,0080288)		0,0173883** (0,0084463)
<i>ENT × OPEN</i>		0,0463512 (0,1018992)	0,0612021 (0,1757169)
<i>ENT × CIPRIV</i>		0,2177221** (0,1022895)	0,2248412** (0,1042888)
<i>ENT × CCOR</i>		-0,5664304** (0,2381456)	-0,6063199*** (0,2279577)
<i>INFL</i>	0,0456553 (0,0352819)		0,0299674 (0,0293273)
<i>cte</i>	-0,1548054*** (0,0325185)	-0,1038271*** (0,0372583)	-0,1018026*** (0,0416815)
<i>Obs. (pays)</i>	338 (26)	338 (26)	338 (26)
<i>Sargan (P – value)</i>	0,87	0,99	0,99
<i>AR(2) test (P – value)</i>	0,12	0,18	0,21

\* significatif à 10%, \*\* significatif à 5%, \*\*\* significatif à 1%. Les erreurs standards sont entre parenthèses.

**Source : calcul de l'auteur**

Dans les équations (1), (2) et (3), force est de constater que l'indice de l'activité entrepreneuriale totale *ENT* a un effet positif et significatif au seuil de 1% à 5% sur la croissance économique. Nos résultats sont similaires à ceux de (Acs et *al.*, 2018 ; Bosma et *al.*, 2018 ; Doran et *al.*, 2018 ; Lepojevic et *al.*, 2016 ; Vallière & Peterson, 2009 ; Balamoune-Lutz, 2007 ; Carree, & Thurik, 2005, Holcombe, 2000 ; Audretsch et Thurik, 2000 ; Schmitz, 1989). Ces auteurs considèrent que l'accroissement du nombre d'entrepreneurs dans la population active entraîne une augmentation de la croissance économique à long terme et conduit à une baisse du taux de chômage. À la recherche d'opportunités de gain, l'entrepreneur devient

incontournable dans la résolution des défaillances du marché parce qu'il se nourrit des déséquilibres de prix, des imperfections organisationnelles, des carences des produits et des attentes du consommateur (Facchini, 2007). Cependant, la significativité de *ENT* est moins prononcée lorsque nous n'incluons pas le contrôle de corruption *CCOR* et l'inflation *INFL* dans l'équation (2). Cela prouve l'importance de l'effet de la bonne gouvernance dans la relation entre l'entrepreneur et les performances économiques. En effet, la mise en disposition d'un système organisationnel règlementé est essentielle pour maintenir, améliorer et développer des activités entrepreneuriales. Dans les trois équations, l'investissement (public et privé) *INV* affiche un coefficient positif et significatif au seuil de 1%. En effet, dans les pays en développement, la réalisation des investissements intelligents et massifs dans les infrastructures, l'éducation et la bonne gouvernance permettent de mettre en place les conditions nécessaires de développement et de créer de réelles opportunités de croissance (Guéye, 2021). Parallèlement, dans les trois équations, le capital humain *KH* (approximé par le taux d'achèvement de l'école primaire, total) a un effet significatif sur *GPDRH*. Cependant, c'est uniquement dans l'équation (3) que la qualité des ressources humaines *QRH* (approximé par le taux brut de scolarisation en enseignements supérieurs) enregistre un effet statistiquement significatif sur la croissance. Cela pourrait se comprendre dans la mesure où dans les pays en développement, en particulièrement ceux de l'Afrique subsaharienne, le coût de scolarisation en enseignements supérieurs se situe parfois dix fois supérieur à celui de l'enseignement primaire (UNESCO, 2020). De ce fait, tout élève qui n'a pas les moyens financiers d'aller à l'université et qui veut réussir, peut, très tôt, être séduit par des exemples de réussites entrepreneuriales qui le propulserait dans la création d'entreprise et par la suite adhérer aux réseaux sociaux qui lui facilitent l'accès aux ressources techniques, financières, matériels et immatériels nécessaires. Ce qui fait que dans les pays pauvres, les contraintes sociales poussent les jeunes à entreprendre non pas parce que les opportunités de gain sont disponibles et facilement saisissables, mais plutôt, en premier temps, ils le font par nécessité. Les résultats de l'équation (1) indiquent aussi que l'ouverture commerciale *OPEN*, le contrôle de corruption *CCOR* et le développement financier *CIPRIV* ne sont pas significatifs. Ainsi, pour apporter des réajustements nécessaires et mieux appréhender leurs effets indirects, nous supprimons dans l'équation (2) *OPEN* et *CCOR* (en raison de leur non-significativité) et inclure les interactions entre l'entrepreneur et ouverture commerciale  $ENT \times OPEN$ , l'entrepreneur et développement financier  $ENT \times CIPRIV$ , l'entrepreneur et le contrôle de corruption  $ENT \times CCOR$ . Les résultats indiquent, d'une part que le coefficient de l'interaction  $ENT \times OPEN$  est

positif mais pas statistiquement significative. D'autre part le *CIPRIV* a un effet négatif et statistiquement significatif sur *GPDRH* alors que l'interaction  $ENT \times CIPRIV$  impacte positivement significativement la croissance. Cela se justifie par le fait que *CIPRIV* affecte, à la fois, directement et indirectement la croissance économique. Ainsi, nos résultats corroborent avec ceux de King et Levine (1993) et Balamoune et Chowdhury (2003) qui considèrent que l'impact du développement financier sur la croissance pourrait être négatif car une meilleure allocation des ressources peut entraîner une baisse de l'épargne. L'effet du développement financier sur la croissance peut dépendre du niveau de développement économique et aussi du coût du crédit du pays. Ensuite, en réintroduisant *OPEN*, *CCOR*, *INFL* et les interactions  $ENT \times OPEN$ ,  $ENT \times CIPRIV$  et  $ENT \times CCOR$  dans l'équation (3), les résultats indiquent toujours une non-significativité de l'ouverture commerciale et son interaction avec l'entrepreneur. En revanche, le contrôle de corruption a un effet direct positif sur la croissance et statistiquement significatif au seuil de 5%. Les gouvernements des pays en développement, en investissant efficacement et davantage sur le contrôle de corruption permettrait de créer un climat propice aux affaires qui pourrait promouvoir la confiance entre agents et faciliter la redynamisation de l'ensemble des secteurs d'activités économiques. Parallèlement, l'effet conjoint de la corruption et l'entrepreneur est négatif et statistiquement significatif à 1%. Dans les affaires, les pratiques de collusion et de corruption sont toujours présentes, et ce, en dépit de nombreuses mesures visant à les contrer.

En somme, la cause fondamentale de la croissance n'est pas essentiellement l'augmentation de la quantité des inputs et des outputs, mais surtout la transformation incessante de nouvelles connaissances en opportunité de profits (Facchini, 2007). Les résultats du tableau 02 montrent nettement que les composantes du capital social, en l'occurrence, le capital humain, la qualité de l'entrepreneur et l'investissement, ont un impact globalement direct robuste sur la croissance économique. Parallèlement, l'entrepreneur a un effet direct robuste sur la croissance et un impact indirect par ses interactions avec l'ouverture commerciale, le développement du secteur financier et le contrôle de corruption. Donc, nos hypothèses 01 et 03 sont vérifiées, l'entrepreneur et le capital social ont un impact positif et significatif sur la croissance économique. Cependant, ces preuves sont insuffisantes car elles ne nous donnent pas assez d'informations sur la contribution du capital social sur les effets de l'entrepreneur sur la croissance. Car avoir un capital social performant sans entrepreneur ne ferait que nourrir la croissance des autres.

### **3.2. L'impact du capital social sur les effets de l'entrepreneur sur la croissance**

Le tableau 03 donne les résultats des équations relatives à l'indice de l'activité entrepreneuriale totale *ENT*. Les *p-value* des tests de AR(2) et de Sargan ne permettent pas de rejeter, respectivement, l'hypothèse d'absence d'autocorrélation se second ordre et l'hypothèse nulle de validité des instruments au niveau de signification de 5%.

**Tableau N°3 : Estimations Arellano-Bond GMM (Variable dépendante ENT: Total entrepreneurial activity index (TEA))**

	(1)	(2)	(3)
<i>ENT</i> <sub>-1</sub>	0,0115079* (0,073845)	-0,0549762 (0,0710999)	0,0084475* (0,0268257)
<i>GPDRH</i>		0,611909*** (0,0992416)	0,1269177*** (0,0497099)
<i>KH</i>	-0,1368073** (0,0640214)	-0,155977** (0,0776104)	-0,0347729 (0,0339713)
<i>QRH</i>	-0,0636259* (0,0343972)	-0,0561062* (0,0337043)	-0,0230507** (0,0096987)
<i>OPEN</i>		0,0271498 (0,0530418)	-0,1999092*** (0,0502032)
<i>CIPRIV</i>		-0,0202204 (0,023236)	-0,0805231*** (0,0263249)
<i>CCOR</i>		0,0040743 (0,0223609)	0,058127*** (0,020569)
<i>ENT</i> × <i>OPEN</i>			1,005268*** (0,3376428)
<i>ENT</i> × <i>CIPRIV</i>			0,5762334*** (0,2037256)
<i>ENT</i> × <i>CCOR</i>			-0,3491075*** (0,1338751)
<i>cte</i>		0,3285555*** (0,0658603)	0,2048243*** (0,0342369)
<i>Obs. (pays)</i>	338 (26)	338 (26)	338 (26)
<i>Sargan test (P – value)</i>	0,11	0,13	0,21
<i>AR(2) test (P – value)</i>	0,42	0,47	0,46

\* significatif à 10%, \*\* significatif à 5%, \*\*\* significatif à 1%. Les erreurs standards sont entre parenthèses.

**Source : calcul de l'auteur**

Dans l'équation (1) *KH* et *QRH*, ont un effet statistiquement significatif sur l'accroissement du nombre d'entrepreneurs. Il est intéressant d'observer que les coefficients de *KH* et *QRH* sont négatifs : cela montre que le capital humain et la qualité des ressources humaines se transforment au même titre que la transformation de l'*input* travail pour produire du capital social. Ainsi, un individu ayant un haut niveau de capital social est plus susceptible d'être entrepreneur que celui ayant un niveau plus faible. Ces résultats réconfortent les positions empiriques de (Landry et al., 2002 ; Putnam, 1995, 2000 ; Hamel, 1991 ; Kogut, 1988).

L'équation (2) indique que la croissance économique à une effet positif et statistiquement significatif au seuil de risque de 1% sur *ENT*. Plus il y'a de la croissance économique plus les opportunités d'affaires se créent et plus les agents sont tentés par la création d'entreprises. En effet, l'effet bidirectionnel entre l'entrepreneur et la croissance se vérifie dans les équations (2) et (3). Toujours, dans l'équation (2), de prime à bord, nous constatons que les variables *OPEN*, *CIPRIV*, *CCOR* et *INFL*, n'ont pas d'effets directs et significatifs sur l'accroissement du nombres d'entreprises créées dans les pays en développement. Cependant, lorsqu'on intègre les interactions  $ENT \times OPEN$  et  $ENT \times CIPRIV$  et  $ENT \times CCOR$  dans l'équation (3) les résultats deviennent beaucoup plus probants. Dans un premier temps, l'interaction  $ENT \times OPEN$  a un effet positif et significatif à 1% sur *ENT*. En effet, l'ouverture commerciale crée des opportunités internationales qui stimulent les intentions de l'entrepreneur à créer ou à redynamiser des activités de production pour mieux exporter. Parallèlement, l'interaction  $ENT \times CIPRIV$  affecte positivement et significativement *ENT*. Dans les pays en développement, l'offre de financement destinée à l'innovation est parfois mal définie du fait de la complexité de l'environnement des entreprises, particulièrement des PME, et du niveau élevé des risques (risque d'affaires, risque lié à l'entrepreneur, risque financier, etc.). Mais lorsque les conditions du marché du crédit sont favorables, les intentions d'entreprendre peuvent s'éclorre facilement. Enfin, l'interaction  $ENT \times CCOR$  a un coefficient négatif et statistiquement significatif à 1% sur *ENT*. En effet, la lutte contre la corruption, particulièrement la bonne gouvernance, joue un rôle fondamental dans la performance économique et dans l'accroissement de l'activité entrepreneuriale (Anokhin et Schulze, 2009). Étant donné la notion de « confiance » est cruciale dans le cadre de la consolidation des relations entre différents agents économiques, tout manque de confiance envers les institutions découragerait les futurs entrepreneurs à lancer une activité entrepreneuriale.

En résumé, les résultats du tableau 02 et 03 montrent qu'il existe une relation bidirectionnelle entre l'entrepreneur et la croissance économique, ce qui confirme l'hypothèse 02. Les résultats du tableau 02 indiquent que le capital social a un impact direct robuste sur l'entrepreneur. Ainsi, le capital social renforce l'effet de l'entrepreneur sur la croissance économique, l'hypothèse 04 est vérifiée. Mais aussi, les interactions entre l'entrepreneur et l'ouverture commerciale, le développement du secteur financier et le contrôle de corruption affectent indirectement l'activité entrepreneuriale.

---

## Conclusion

Cette étude s'est attachée à explorer les liens empiriques qui existent entre le capital social, l'entrepreneur et la croissance. Nous avons choisi d'étudier, d'une part les effets directs du capital social et de l'entrepreneur sur la croissance tout en mettant en lumière les impacts des interactions entre l'entrepreneur et l'ouverture commerciale, le développement financier et le contrôle de corruption et, d'autre part les effets directs du capital social sur l'entrepreneur. Toutefois, nous avons estimé les régressions à l'aide de l'estimateur de la Méthode des Moments Généralisés d'Arellano-Bond d'un panel de 26 pays en développement sur la période 2007-2020.

La théorie de l'entrepreneur explique la croissance économique par l'intensité de l'activité entrepreneuriale sur le marché. Dans ce sens, elle s'adapte mieux à la théorie du progrès économique que la théorie de la croissance quantitative de la production. En effet, la théorie de l'entrepreneur considère que l'entrepreneur profite des défaillances du marché pour se créer des opportunités de gain. Ce gain peut être un gain d'innovation, d'arbitrage ou de spéculation. C'est pourquoi les différences de croissance entre pays s'expliquent par les opportunités de gains de l'entrepreneur (Reynolds et *al.*, 1999). Dans cette optique, il devient intéressant de revisiter empiriquement les relations entre le capital social, l'entrepreneur et la croissance économique. Les résultats du premier modèle d'estimation indiquent que l'entrepreneur affecte positivement et, à la fois, directement et indirectement la croissance économique. Parallèlement, le capital social, par le biais de ses composantes, a un impact direct sur la croissance. Dans le second modèle, le capital social a un effet direct sur l'entrepreneur et contribue significativement à renforcer l'effet de ce dernier sur la croissance économique.

Partant de là, nous considérons que le rôle important de l'entrepreneur dans le lissage des déséquilibres des marchés nous conduit à revisiter, d'une part les politiques de croissance et, d'autre part les actions politiques des pouvoirs publics des pays en développement pour faire progresser leurs économies. C'est révolu maintenant de penser que le modèle de croissance par le haut des pays riches soutenu par l'innovation constitue la seule issue pour se développer. Les pouvoirs publics des pays en développement, particulièrement du continent africain, ont intérêt à soutenir et à faire confiance à leurs entrepreneurs et à construire des modèles de développement qui sont en adéquation avec leurs contextes économiques, culturels et sociétaux et qui sont capables de tirer profit des technologies des pays riches. Toutefois, le capital social permet le développement des réseaux de relations sociales facilitant l'accès aux transferts de technologies. L'acquisition de ces technologies va permettre à ces pays de créer à long terme

des terreaux fertiles à l'innovation favorisant ainsi l'accumulation du capital et la multiplication des unités de production.

À la lumière du débat actuel sur le rôle essentiel de l'entrepreneur sur les performances économiques des pays en développement et compte tenu des implications économiques de cette étude, des recherches plus approfondies sur les relations entre les motivations (opportunité ou nécessité) de l'entrepreneur, la qualité des institutions et la croissance sont nécessaires.

---

## Bibliographie

- Acs Z. J., Estrin S., Mickiewicz T. & Szerb L. (2018). Entrepreneurship, institutional economics, and economic growth: an ecosystem perspective. *Small Business Economics*, 51(2), 501–514. <http://dx.doi.org/10.1007/s11187-018-0013-9>
- Adler P. S. & Kwon S. W. (2002). Social capital: Prospects for a new concept. *Acad. Manage. Rev.*, 27, 17–40.
- Aghion P. & Howitt P. (1992). A model of Growth through creative Destruction. *Econometrica*, 60, 323-351.
- Aldrich H. E. & Kim P. H. (2007). Small worlds, infinite possibilities? How social networks affect entrepreneurial team formation and search. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 1, 147–165.
- Aldrich H. E. & Martinez M. (2003). Entrepreneurship as social construction: A multi-level evolutionary approach. In Acs Z. J. & Audretsch D. B. (Eds.), *Handbook of Entrepreneurship Research: An Interdisciplinary Survey and Introduction*. London, U.K.: Kluwer, 359-399.
- Adler P. S. & Kwon S. W. (2002). Social capital: Prospects for a new concept. *Academy of Management Review*, 27, 17–40.
- Audretsch D. B., Keilbach M. C. & Lehmann E. E. (2006). *Entrepreneurship and Economic Growth*. Oxford, U.K.: Oxford University Press.
- Audretsch D. B. & Keilbach M. C. (2004). Does entrepreneurship capital matter? *Entrepr. Theory Pract.*, 28, 419–429.
- Audretsch D. B. and Thurik A. R. (2000), Capitalisms and democracy in the 21<sup>st</sup> Century: from the managed to the entrepreneurial economy, *Journal of Evolutionary Economics*, 10, 17-30.
- Balamoune-Lutz M. (2005). Institutions, social capital, and economic development in Africa: an empirical study. International Centre for Economic Research (ICER). Working Paper n° 18.
- Balamoune-Lutz M. (2007). Entrepreneurship, Reforms, and Development: Empirical Evidence. ICER Working Paper n° 38.
- Banerjee R. (2016). Corruption, norm violation and decay in social capital. *Journal of Public Economics*, 137, 14-27.
- Barbat V. et Bousquet F. (2019). Le capital social dans les réseaux de mécénat de compétences. *Revue Française de Gestion*. 45(279), 113 – 127.

- Baron R. A. & Markman G. D. (2003). Beyond social capital: The role of entrepreneurs' social competence in their financial success. *Journal of Business Venturing*, 18(1), 41–60.
- Belliveau M. A., O'Reilly C. A. & Wade J. B. (1996). Social capital at the top: Effects of social similarity and status on CEO compensation. *Acad. Manage. J.*, 39, 1568–1593.
- Bosma N., Content J., Sanders M. & Stam E. (2018). Institutions, Entrepreneurship, and Economic Growth in Europe. *Small Business Economics*, 51, 483-499.
- Bosma N., Van Praag M., Thurik R. & De Wit G. (2004). The value of human and social capital investments for the business performance of startups. *Small Business Economics*, 23(3), 227–236.
- Boutillier S. (2015). L'entrepreneur et la dynamique du changement dans la théorie économique. *Marché et organisations*. 2(23), 145-170.
- Bourdieu, P. (1980). Le capital social, notes provisoires. *Actes de la recherche en sciences sociales*, 31(31), 2-3.
- Boxman E. A. W., De Graaf P. M. & Flap H. D. (1991). The impact of social and human capital on the income attainment of Dutch managers. *Soc. Netw.*, 13, 51–73.
- Castano-Martinez M. S., Mendez-Picazo M. T. & Galindo-Martin M. A. (2015). Policies to Promote Entrepreneurial Activity and Economic Performance. *Management Decision*, 53(9), 2073-2087. <https://doi.org/10.1108/MD-06-2014-0393>
- Coase R. (1960). *The Journal of Law & Economics*. 3, 1-44.
- Coleman J. S. (1990). *Foundation of Social Theory*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Coleman, J. S. (1988). « Social capital in the creation of human capital », *American Journal of Sociology*, n/94 (supplement).
- Cribb R. & Colin B. (1995). *Modern Indonesia: A History since 1945*. Longman Press: London.
- Crow G. (2004). Social networks and social exclusion: An overview of the debate. In C. Phillipson, G. Allan, & D. Morgan (Eds.), *Social networks and social exclusion* (pp. 7–19). Aldershot, U.K.: Ashgate.
- Davidsson P., Delmar F. & Wiklund J. (2006). Entrepreneurship as growth: Growth as entrepreneurship. In P. Davidsson, F. Delmar, & J. Wiklund (Eds.), *Entrepreneurship and the Growth of Firms*. Cheltenham, U.K.: Edward Elgar Publisher, 21–38.

- Davidsson P., Sapienza H. J. & Zahra S. A. (2006). Entrepreneurship and Dynamic Capabilities: A Review, Model and Research Agenda. *Journal of Management Studies* 43(4), 917-955.
- Dejardin M. (2000). *Entrepreneurship And Economic Growth: An Obvious Conjunction?* Institute for Development Strategies.
- Doh S. & Zolnik E. J. (2011). « Social capital and entrepreneurship: An exploratory analysis ». *African Journal of Business Management* Vol. 5(12), 4961-4975.
- Doran J., McCarthy N. & O'Connor M. (2018). The role of entrepreneurship in stimulating economic growth in developed and developing countries. *Cogent Economics & Finance*, 6 (1), DOI: 10.1080/23322039.2018.1442093
- Evans S. & Jovanovic B. (1989). An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints. *Journal of Political Economy*, 97, 808-27.
- Facchini F. (2016). *Entrepreneur et développement économique. La Découverte*, « Regards croisés sur l'économie. 2(19), 41-53.
- Facchini F. (2007). *Entrepreneur et croissance économique : développements récents. Revue d'économie industrielle*, Éd. Techniques et économiques ; De Boeck Université, 55-84.
- Galbraith C. S., Rodriguez C. L. & Stiles C. H. (2007). Social capital as a club good: The case of ethnic communities and entrepreneurship. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 1(1), 38–53.
- Gartner W. B. (1988). Who is an entrepreneur? Is the wrong question. *Am. J. Small Bus.*, 12, 11–32.
- Grossman G. & Helpman E. (1991). Quality ladders in the theory of Growth. *Review of Economic Studies*, 58, 43-61.
- Guéye T. N. (2021). Effets des dépenses publiques d'éducation, la fiscalité et la corruption sur la croissance économique en Afrique de l'ouest : une analyse empirique sur données de panel. *European Scientific Journal*, 17(38), 160-180.
- Hamel G. (1991). Competition for competence and interpartner learning within international strategic alliances. *Strat. Manage. J.*, 12, 83–103.
- Hayek F. (1973), *Law, Legislation and Liberty*, vol.1, rules and order. Chicago: University of Chicago Press.
- Holcombe R. G. (2000). Entrepreneurship and economic growth. *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, 1(2), 45–62.

- Holtz-Eakin D., Joulfarian D. & Rosen H. S. (1994). Entrepreneurial Decisions and Liquidity Constraints. *Rand Journal of Economics* 25, 334-47.
- Hurst E., & Pugsley B. W. (2012). What do small businesses do? *Brookings Papers on Economic Activity*, 42(2), 73–142.
- Hurst E. & Lusardi A. (2004). Liquidity Constraints, Household Wealth, and Entrepreneurship. *Journal of Political Economy* 112(2), 319-347.
- Iyigun M. & Rodrik D. (2004). On the Efficacy of Reforms: Policy Tinkering, Institutional Change, and Entrepreneurship. NBER working paper n° 10455. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Khalilov L. & Yi C. D. (2021). Institutions and entrepreneurship: Empirical evidence for OECD countries. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 9(2), 119-134. <https://doi.org/10.15678/EBER.2021.090208>
- Kirzner I. M. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Knight F. (1971). *Risk, Uncertainty and Profit*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Kogut B. (1988). Joint ventures: Theoretical and empirical perspectives. *Strat. Manage. J.*, 9, 319–332.
- Lepojevic V., Djukic M. I. & Mladenovic J. (2016). Entrepreneurship and economic development: A comparative analysis of developed and developing countries. *Facta Universitatis, Series: Economics and Organization*, 13(1), 17–29
- Levie J. & Autio E. (2008). A theoretical grounding and test of the GEM model. *Small Business Economics*, 31(3), 235-263.
- Locke E. A. (1999). Some reservations about social capital. *The Academy of Management Review*, 24, 8–9
- Lucas R. Jr. (1988). On the mechanics of economic development. *J. Monetary Econ.*, 22, 3–42.
- Miguel E., Gertler P. & Levine D. I. (2002). “Did Industrialization Destroy Social Capital in Indonesia?” U.C. Berkeley, Unpublished Manuscript.
- Mosek L., Gillin M., & Katzenstein L. (2007). Evaluating the donor: enterprise relationship in a not-for-profit social entrepreneurship venture. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 4(5), 586.

- Mullen M. R., Budeva D. G. & Donay P. M. (2009), « Research Methods in the Leading Small Business-Entrepreneurship Journals : A Critical Review with Recommendations for future Research », *Journal of Small Business Management*, 47(3),287-307.
- Napahiet J. & Ghoshal S. (1998). Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. *Acad. Manage. Rev.*, 23, 242–266.
- North D. C. (1994), Economic performance through time, *American Economic Review*, 84, 359-368.
- North D. C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Political Economy of Institutions and Decisions, Cambridge University Press, Cambridge.
- Pantoja E. (1999). Exploring the concept of social capital and its relevance for community-based development, Social capital initiative, working paper n°18, The world Bank, Washington.
- Portes A. (1998). Social capital: Its origins and applications in modern sociology. *Ann. Rev. Sociol.*, 24, 1–24.
- Portes A. & Landolt P. (1996). The Downside of Social Capital. *Am. Prospect.*, 26, 18–21.
- Putnam R. D. (2000). *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York, NY: Simon & Schuster.
- Putnam R. D. (1993a). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Putnam R. D. (1993b). The prosperous community: Social capital and public life. *Am. Prospect.*, 13, 35–42.
- Reynolds P. D. (2010). New firm creation: A global assessment of national, contextual, and individual factors. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 6(5–6), 315–496.
- Reynolds P. D., Hay, M. H. and camp S. M. (1999), *Global Entrepreneurship Monitor*, Kansas City: Kaufman Center for Entrepreneurial Leadership.
- Romer P. M. (1986). Increasing returns and long-run growth. *J. Polit. Econ.*, 94, 1002–1037.
- Romer P. M. (1990). Endogenous technological change. *Journal of Political Economy*, 98(5), 71-102.
- Runyan, R. C., Huddleston, P., & Swinney, J. (2006). Entrepreneurial orientation and social capital as small firm strategies: A study of gender differences from a resource-based view. *The International Entrepreneurship and Management Journal*, 2(4), 455–477.

- Sautet F. (2013). Local and systemic entrepreneurship: Solving the puzzle of entrepreneurship and economic development. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 37(2), 387–402.
- Shane S. A. (2004). *A General Theory of Entrepreneurship: The Individual-opportunity Nexus*. Cheltenham, U.K.: Edward Elgar.
- Schmitz J. A. (1989), Imitation, Entrepreneurship, and Long-run Growth, *Journal of Political Economy*, 97(3), 721–739.
- Schubert K. (2000). La croissance, dans *Analyse macroéconomique*, Tome 1, Chapitre 11, Paris, La découverte. Manuels Repères.
- Schumpeter J. A. (1935). *Théorie de l'évolution économique*, Paris, Dalloz-Sirey, édition originale 1911, 368 pages.
- Schumpeter J. A. (1979). *Capitalisme, Socialisme et démocratie*, Paris, Payot, édition originale 1942, 414 pages.
- Schultz T. W. (1967). *The Economic Value of Education*. New York, NY: Columbia University Press.
- Shane S. A. (2004). *A General Theory of Entrepreneurship: The Individual-opportunity Nexus*. Cheltenham, U.K.: Edward Elgar.
- Slingerland W. S. (2019). *Network Corruption: When Social Capital Becomes Corrupted*. Eleven. First Edition.
- Solow R. M. (1957). Technical change and the aggregate production function. *Rev. Econ. Stat.*, 39, 312–320.
- Thornton P. H. & Flynn K. H. (2003). Entrepreneurship, networks, and geographies. In Acs Z. J. and Audretsch D. B. (Eds.), *Handbook of Entrepreneurship Research: An Interdisciplinary Survey and Introduction*. London, U.K.: Kluwer, 21–34.
- UNESCO (2020). *Inclusion et éducation : tous, sans exception. Rapport mondial de suivi de l'éducation*.
- Valliere D. & Peterson R. (2009). Entrepreneurship and economic growth: Evidence from emerging and developed countries. *Entrepreneurship & Regional Development*, 21(5), 459–480.
- Van Stel, A. Carree M. & Thurik R. (2005). The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. *Small Business Economics*, 24(3), 311–321.

- Wennekers S., Van Wennekers A., Thurik R., & Reynolds P. (2008). Nascent entrepreneurship and the level of economic development. *Small business economics*, 24(3), 293–309.
- Wennekers S. & Thurik R. (1999). Linking entrepreneurship and economic growth. *Small Business Economics*, 13(1), 27-55.
- Williamson, A. O. (1986). *Economic Organization: Firms, Markets and Policy Control*, Wheatsheaf Books, New York.

## Annexes

**Tableau N°4 : Liste des pays**

<b>Pays</b>	<b>Groupe de Région</b>	<b>revenu</b>	<b>Pays</b>	<b>Groupe de Région</b>	<b>revenu</b>
Croatie	EAC	1	Uruguay	ALC	2
Lettonie	EAC	1	Chine	AEP	2
Roumanie	EAC	2	Corée du Sud	AEP	2
Russie	EAC	2	Malaisie	AEP	2
Turquie	EAC	2	Thaïlande	AEP	2
Argentine	ALC	2	Inde	AS	3
Brésil	ALC	2	Egypte	ANMO	3
Chili	ALC	2	Maroc	ANMO	3
Colombie	ALC	2	Tunisie	ANMO	3
Equateur	ALC	2	Afrique du Sud	ASUB	3
Mexique	ALC	2	Angola	ASUB	3
Panama	ALC	2	Burkina Faso	ASUB	4
Pérou	ALC	2	Ouganda	ASUB	4

EAC : Europe et Asie centrale ; ALC : Amérique latine et Caraïbes ; AEP : Asie de l'Est et Pacifique ;  
AS : Asie du sud ; ANMO : Afrique du Nord et Moyen-Orient ; ASUB : Afrique subsaharienne.  
1 : Revenu élevé ; 2 : Revenu moyen supérieur ; 3 : Revenu moyen inférieur ; 4 : Revenu faible

**Source : Auteur**

**Tableau N°5 : Description régionale de variables liées à la croissance, l'entrepreneur et le capital social.**

Variables	Observations	Moyenne	Ecartype	Min	Max
<b>Afrique du Nord et Moyen-Orient</b>					
<i>GPD</i>	42	0,0301521	0,030342	-0,0860031	
<i>GPDRH</i>	0,0715628				
<i>ENT</i>	42	0,0150999	0,0288115	-0,1013443	
<i>KH</i>	0,0563755				
<i>QRH</i>	42	0,1128871	0,0282839	0,0456	
	0,15841				
	42	0,9620167	0,059473	0,8134089	
	1,064673				
	42	0,3058113	0,0760826	0,1197267	
	0,4178665				
<b>Afrique subsaharienne</b>					
<i>GPD</i>	56	0,0387111	0,0370355	-0,069596	
<i>GPDRH</i>	0,1401002				
<i>ENT</i>	56	0,0095818	0,0336653	-0,0839624	
<i>KH</i>	0,0989005				
<i>QRH</i>	56	0,2201636	0,0944996	0,059	
	0,446				
	56	0,6236311	0,1821269	0,3497427	
	0,9565492				
	56	0,094999	0,0676323	0,0261219	
	0,2386656				
<b>Amérique Latine et Caraïbes</b>					
<i>GPD</i>	126	0,0250082	0,0453178	-0,1794933	
<i>GPDRH</i>	0,1198399				
<i>ENT</i>	126	0,0133727	0,0448648	-0,1924428	
<i>KH</i>	0,0997372				
<i>QRH</i>	126	0,1801665	0,0640801	0,0645	
	0,364				

	126 1,178619	1,022548	0,0568446	0,860754
	126 1,02645	0,5556839	0,1868504	0,2542106
<b>Asie de l'Est, Pacifique et Sud</b>				
<i>GPD</i>	70	0,046513	0,0370198	-0,0796461
<i>GPDRH</i>	0,1423086			
<i>ENT</i>	70	0,0380523	0,0361286	-0,0816489
<i>KH</i>	0,1363582			
<i>QRH</i>	70	0,1533263	0,0513838	0,044
	0,26198			
	70	0,9765775	0,0527508	0,8489218
	1,096998			
	70	0,4983289	0,268538	0,1312668
	1,042781			
<b>Europe et Asie centrale</b>				
<i>GPD</i>	70	0,019792	0,0463745	-1,1425972
<i>GPDRH</i>	0,1120011			
<i>ENT</i>	70	0,0211127	0,0452333	-1,1282075
<i>KH</i>	0,1114421			
<i>QRH</i>	70	0,0899637	0,0313419	0,01156
	0,159			
	70	0,9668239	0,0450755	0,8522177
	1,052259			
	70	0,7065457	0,1801363	0,1685774
	1,150421			

Source : Auteur

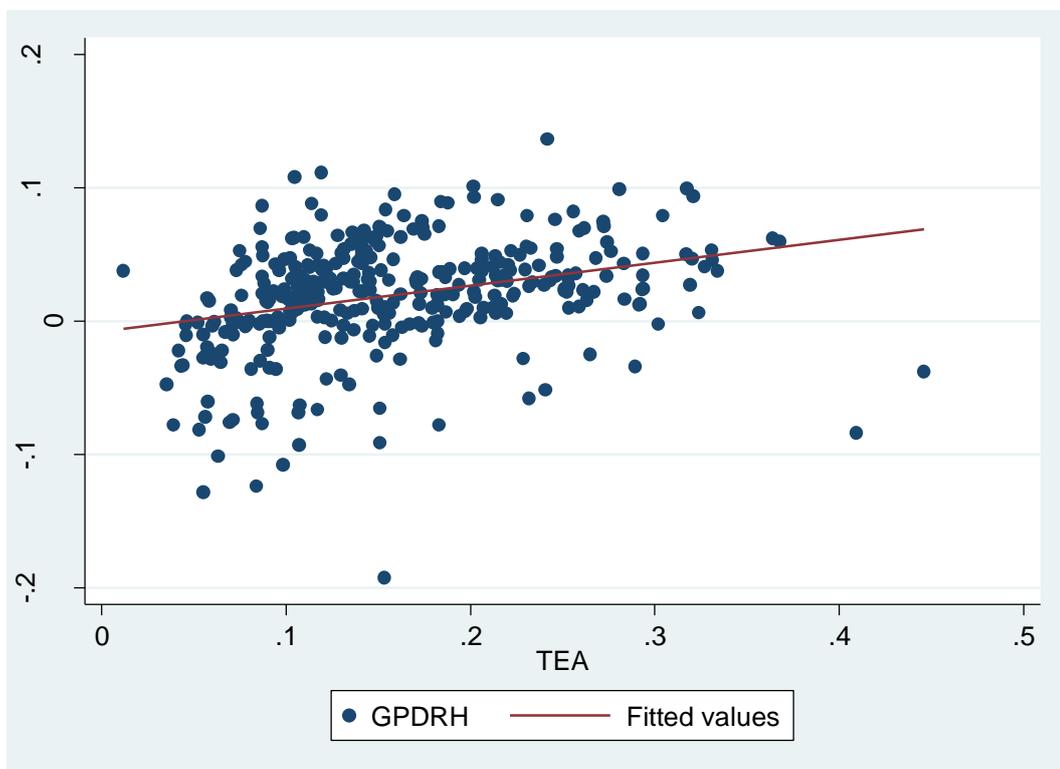
**Tableau N°6 : Matrice de corrélation**

	<i>GPDRH</i>	<i>TEA</i>	<i>OPEN</i>	<i>KH</i>	<i>QRH</i>	<i>INV</i>	<i>CIPPRIV</i>
<i>GPDRH</i>	1.0000						
<i>TEA</i>	0.3077*	1.0000					
<i>OPEN</i>	0.1362*	0.0757	1.0000				
<i>KH</i>	-0.0449	-0.4392*	-0.0265	1.0000			
<i>QRH</i>	-0.0698	-0.4046*	0.0245	0.5506*	1.0000		
<i>INV</i>	0.4199*	0.1215*	0.2256*	-0.0227	-0.0891	1.0000	
<i>CIPPRIV</i>	0.0552	-0.1826*	0.4017*	0.2755*	0.2101*	0.3651*	1.0000
<i>CCOR</i>	0.0515	-0.1935*	0.1488*	0.4031*	0.4705*	-0.1195*	0.3462*
<i>INFL</i>	1.0000						
	-0.0218	0.0232	-0.2592*	-0.0725	0.0589	-0.2092*	-0.3432*
	-0.1527*	1.0000					

\* significatif à 5%

Source : Calcul de l'auteur

**Figure N°3 : Corrélation entre l'entrepreneur et la croissance**



Source : Calcul de l'auteur