Études du Centre de développement

Libérer le potentiel des jeunes entrepreneurs dans les pays en développement

DE LA SUBSISTANCE À LA PERFORMANCE

OCDE dev
CENTRE DE DÉVELOPPEMENT

Études du Centre de développement

Libérer le potentiel des jeunes entrepreneurs dans les pays en développement

DE LA SUBSISTANCE À LA PERFORMANCE

OCDE dev
CENTRE DE DÉVELOPPEMENT

Cet ouvrage est publié sous la responsabilité du Secrétaire général de l'OCDE. Les opinions et les interprétations exprimées ne reflètent pas nécessairement les vues officielles des pays membres de l'OCDE ou de son Centre de développement.

Ce document, ainsi que les données et cartes qu'il peut comprendre, sont sans préjudice du statut de tout territoire, de la souveraineté s'exerçant sur ce dernier, du tracé des frontières et limites internationales, et du nom de tout territoire, ville ou région.

Merci de citer cet ouvrage comme suit :
OCDE (2017), *Libérer le potentiel des jeunes entrepreneurs dans les pays en développement : De la subsistance à la performance*, Études du Centre de développement, Éditions OCDE, Paris.
http://dx.doi.org/10.1787/9789264282094-fr

ISBN 978-92-64-28208-7 (imprimé)
ISBN 978-92-64-28209-4 (PDF)

Série : Études du Centre de développement
ISSN 1563-4310 (imprimé)
ISSN 1990-0309 (en ligne)

Les données statistiques concernant Israël sont fournies par et sous la responsabilité des autorités israéliennes compétentes. L'utilisation de ces données par l'OCDE est sans préjudice du statut des hauteurs du Golan, de Jérusalem-Est et des colonies de peuplement israéliennes en Cisjordanie aux termes du droit international.

Crédits photo : Couverture © réalisée par le Centre de développement.

Les corrigenda des publications de l'OCDE sont disponibles sur : *www.oecd.org/about/publishing/corrigenda.htm*.

© OCDE 2017

La copie, le téléchargement ou l'impression du contenu OCDE pour une utilisation personnelle sont autorisés. Il est possible d'inclure des extraits de publications, de bases de données et de produits multimédia de l'OCDE dans des documents, présentations, blogs, sites internet et matériel pédagogique, sous réserve de faire mention de la source et du copyright. Toute demande en vue d'un usage public ou commercial ou concernant les droits de traduction devra être adressée à *rights@oecd.org*. Toute demande d'autorisation de photocopier une partie de ce contenu à des fins publiques ou commerciales devra être soumise au Copyright Clearance Center (CCC), *info@copyright.com*, ou au Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC), *contact@cfcopies.com*.

Avant-propos

La pression démographique et la forte augmentation de la population de jeunes dans le monde en développement posent un problème majeur pour l'emploi, exacerbé par le rythme trop lent de la création d'emplois, la rareté des possibilités d'emploi salarié dans le secteur formel et la vulnérabilité sur le lieu de travail. Il s'ensuit que la promotion de l'entrepreneuriat de jeunes tient une place de plus en plus importante dans les programmes de développement mis en œuvre à l'échelle mondiale et nationale : l'entrepreneuriat permet d'accroître les possibilités d'emploi et de gains pour la jeunesse. Pourtant, dans les pays en développement, très peu de jeunes entrepreneurs réussissent, et la plupart se retrouvent cantonnés dans des activités de subsistance.

La présente étude appelle à une réflexion profonde sur ce que les responsables de l'action publique peuvent attendre de l'entrepreneuriat pour résoudre le problème du chômage des jeunes. Elle centre en particulier sa réflexion sur quelques questions : pourquoi la plupart des jeunes entrepreneurs ne réussissent-ils toujours pas ? Quelles sont les politiques et les programmes susceptibles de transformer les entreprises axées sur la subsistance en entreprises productives et performantes ? Quelles sont les interventions visant à promouvoir l'entrepreneuriat qui ont le plus de probabilités de créer des emplois décents pour les jeunes ?

Ce rapport, qui contribue aux travaux du Centre de développement sur les sociétés inclusives, a pour objectif d'aider les pays à identifier les problèmes émergents et à trouver des solutions innovantes pour relever les défis sociaux et bâtir des sociétés plus solidaires. Il a été entrepris dans le cadre du Projet sur l'inclusion des jeunes, cofinancé par l'Union européenne et mis en œuvre par le Centre de développement, dans le but d'analyser les politiques de la jeunesse et de fournir des données probantes pour enrichir le dialogue sur le bien-être des jeunes dans les pays en développement et émergents. Il se fonde sur l'analyse de données quantitatives et sur la collecte d'informations sur l'impact des programmes de promotion de l'entrepreneuriat des jeunes. Les principales sources de données quantitatives comprennent des données comparables issues d'enquêtes mixtes emploi-entreprises conduites en Côte d'Ivoire, à Madagascar, au Pérou et au Viet Nam. Ces enquêtes présentent un intérêt particulier pour cette étude, car elles contiennent des données complètes et détaillées sur la population active et les entreprises et couvrent aussi les activités de l'économie souterraine et informelle prédominante. L'analyse quantitative a en outre été complétée par des informations sur les programmes de promotion de l'entrepreneuriat des jeunes et par des données démontrant leur efficacité.

Cette étude fait avancer le débat sur le rôle de l'entrepreneuriat des jeunes comme moteur de la création d'emplois décents dans les pays en développement, au moyen d'une démarche en trois étapes. Premièrement, elle représente un effort sans précédent pour comprendre la situation réelle et les multiples profils des jeunes entrepreneurs. Deuxièmement, elle fournit de nouvelles données empiriques sur les déterminants de la performance entrepreneuriale des jeunes. Troisièmement, elle propose une feuille de route pour aider à libérer le potentiel des jeunes entrepreneurs dans les pays en développement.

Cette étude est censée proposer de nouvelles idées pour faire converger les politiques et les programmes des divers secteurs afin de transformer les entreprises des jeunes axées sur la subsistance en entreprises productives et performantes. Avec l'ensemble

plus général de politiques de transformation de la production, de développement du capital humain et d'emploi, des programmes d'entrepreneuriat efficaces permettront aux pays de se rapprocher de la réalisation des objectifs ambitieux qu'ils se sont engagés à atteindre au titre de l'objectif de développement durable n° 8, à savoir le plein-emploi productif et le travail décent pour toutes et tous.

Mario Pezzini
Directeur du Centre de développement de l'OCDE
et Conseiller spécial auprès du Secrétaire général de l'OCDE
sur les questions de développement

Remerciements

Ce rapport a été élaboré par l'Unité Cohésion sociale du Centre de développement de l'OCDE dans le cadre du Projet sur l'inclusion des jeunes.

L'équipe était conduite par Alexandre Kolev, chef de l'Unité Cohésion sociale et Ji-Yeun Rim, Coordinatrice du Projet sur l'inclusion des jeunes, sous la direction de Mario Pezzini, Directeur du Centre de développement de l'OCDE. Le rapport a été rédigé par Alexandre Kolev et Pablo Suárez Robles, sur la base d'un document de travail préparé par Axel Demenet, Christophe J. Nordman, Mireille Razafindrakoto et François Roubaud (IRD/DIAL)*. Mathilde Tarif et Jonathan Broekhuizen ont fourni une assistance pour les recherches.

Le rapport a été revu par des collègues de l'OCDE Stéphane Carcillo (Emploi, Travail et Affaires sociales), David Halabisky (Centre pour l'entrepreneuriat, les PME, le développement local et le tourisme), Claire Keane (Emploi, Travail et Affaires sociales), Arthur Minsat (Centre de développement), Mariarosa Lunati (Statistiques) et Ji-Yeun Rim (Centre de développement). Il a aussi bénéficié d'apports et de commentaires précieux de Rolando Avendano (Centre de développement), Federico Bonaglia (Centre de développement), Lamia Kamal-Chaoui (Centre pour l'entrepreneuriat, les PME, le développement local et le tourisme), Jonathan Potter (Centre pour l'entrepreneuriat, les PME, le développement local et le tourisme), Angel Melguizo (Centre de développement), Annalisa Primi (Centre de développement), Stefano Scarpetta (Emploi, Travail et Affaires sociales) et Juan Vazquez Zamora (Centre de développement).

Meg Bortin a édité le manuscrit et Vanda Lintott a supervisé la production de la publication.

Le Projet sur l'inclusion des jeunes est co-financé par l'Union européenne.

*IRD/DIAL : Unité de recherche DIAL (Développement, institutions et analyses de long terme) de l'Institut de recherche pour le développement

Table des matières

Résumé 9

Évaluation et recommandations 11

Chapitre 1. **Comprendre l'entrepreneuriat des jeunes** 17
L'entrepreneuriat des jeunes peut être défini comme le travail indépendant des jeunes 18
Mesurer l'entrepreneuriat des jeunes dans le monde en développement est une tâche ardue 20
Références 25

Chapitre 2. **Les profils des jeunes entrepreneurs** 27
De nombreux jeunes se lancent dans l'entrepreneuriat 28
Les entrepreneurs peu instruits et les entrepreneurs ruraux non agricoles prédominent 32
Les jeunes se lancent souvent dans l'entrepreneuriat faute de trouver un meilleur emploi 34
Peu de jeunes entrepreneurs possèdent des compétences de base en gestion des entreprises 37
L'entrepreneuriat est moins rémunérateur pour les jeunes qu'un emploi salarié 42
Références 45

Chapitre 3. **La performance entrepreneuriale : les éléments qui la favorisent et ceux qui l'entravent** 47
Les femmes et les habitants des zones rurales sont pénalisés 48
Le capital managérial et les compétences en gestion des entreprises sont des facteurs de réussite clés 48
Le travail informel tire vers le bas la performance entrepreneuriale 49
Des conditions de fonctionnement favorables améliorent les performances 51
L'accès au crédit et l'intégration aux marchés sont des problèmes majeurs 53
Références 57

Chapitre 4. **La voie à suivre : aider les jeunes entrepreneurs à réaliser leur potentiel** 59
Une politique ciblée peut aider les jeunes entrepreneurs à réussir 60
Les études d'impact fournissent des enseignements utiles pour promouvoir l'entrepreneuriat 61
Une conception adaptée est une garantie d'efficacité 64
Une réaffectation des ressources s'impose pour améliorer les performances 66
L'éducation doit être un objectif prioritaire 67
Références 76

Annexe A. Caractéristiques entrepreneuriales des jeunes, par niveau de performance 77

Graphiques

2.1. Distribution des travailleurs par statut au regard de l'emploi, occupation principale 30
2.2. Pourcentages de travailleurs indépendants et d'employeurs, activité principale 30
2.3. Entreprises gérées par des jeunes, au titre de l'activité principale ou secondaire 31
2.4. Pourcentage de jeunes travailleurs gérant une entreprise en plus de leur activité principale 31
2.5. Distribution des travailleurs selon l'activité principale et le sexe 32

2.6. Pourcentage de jeunes et d'adultes entrepreneurs parmi les travailleurs, par zone de résidence 33
2.7. Distribution des jeunes travailleurs, selon le niveau d'instruction, activité principale 33
2.8. Distribution des jeunes entrepreneurs, par motivation 35
2.9. Perception des entrepreneurs jeunes et adultes concernant l'avenir de leur entreprise 37
2.10. Incidence de la tenue de registres 38
2.11. Pratiques commerciales à Madagascar 38
2.12. Les domaines d'innovation au Viet Nam 39
2.13. Caractéristiques comparées des entreprises gérées par des jeunes et par des adultes 39
2.14. Entreprises gérées par des jeunes et par des adultes, par branche d'activité 40
2.15. Pourcentages d'entreprises non enregistrées 41
2.16. Distribution des entreprises de jeunes non enregistrées, par raison du non-enregistrement 41
2.17. Profits des entreprises de jeunes 42
2.18. Distribution par quintile des profits des jeunes entrepreneurs, en USD PPA 43
2.19. Croissance des entreprises de jeunes 43
2.20. Distribution des entreprises de jeunes, par niveau de performance 44
3.1. Lieux de travail des jeunes entrepreneurs 51
3.2. Accès des jeunes entrepreneurs aux infrastructures et aux TIC pour les besoins de la production 52
3.3. Principaux problèmes exprimés par les entrepreneurs 53
3.4. Principaux besoins d'assistance exprimés par les entrepreneurs 54
3.5. Intégration au marché : Principaux fournisseurs et concurrents des jeunes entrepreneurs 55

Tableaux

2.1. Quelques indicateurs démographiques, sociaux et économiques, par pays, 2014 29
2.2. Quelques caractéristiques des travailleurs 34
2.3. Quelques indicateurs de la qualité de l'emploi 36
3.1. Facteurs favorisant ou entravant la performance entrepreneuriale des jeunes 56
4.1. Synthèse des évaluations de l'impact des programmes d'entrepreneuriat 62
4.2. Options de politique et exemples de programmes d'entrepreneuriat dans les pays en développement 70
A.1. Principales caractéristiques individuelles, familiales et entrepreneuriales des jeunes entrepreneurs, par niveau de performance 77
A.2. Effets marginaux sur la probabilité pour les jeunes entrepreneurs d'être classés dans les différents niveaux de performance 79
A.3. Problèmes déclarés par les jeunes entrepreneurs, par niveau de performance 81
A.4. Besoins d'assistance exprimés par les jeunes entrepreneurs, par niveau de performance 81
A.5. Problèmes exprimés par les jeunes, à la création de leur entreprise, par niveau de performance 81

Résumé

Pour de nombreux jeunes du monde en développement, l'activité entrepreneuriale est le seul point d'entrée sur le marché du travail et le seul moyen de sortir de la pauvreté. Pourtant, très peu de jeunes entrepreneurs atteignent des niveaux de performance élevés en termes de profits et de création d'emplois. Dans ce contexte, dans quelle mesure les responsables de l'action publique peuvent-ils compter sur les programmes d'entrepreneuriat pour résoudre le problème du chômage des jeunes dans les pays en développement ?

La présente étude a pour principal objectif d'enrichir le débat en cours sur le rôle de l'entrepreneuriat des jeunes dans la création d'emplois dans les pays en développement. Elle soulève une série de questions cruciales pour aider les responsables politiques à utiliser le potentiel des jeunes entrepreneurs comme levier pour créer des emplois décents. Combien y a-t-il de jeunes entrepreneurs ? Quelles sont les caractéristiques de leurs entreprises ? Quels sont leurs niveaux de performance ? Quels sont les facteurs qui améliorent les performances ou conduisent à l'échec ? Dans quelle mesure les interventions visant à promouvoir l'entrepreneuriat des jeunes sont-elles efficaces ? Quelles sont les caractéristiques de la conception qui sont susceptibles de renforcer l'efficacité d'un programme de promotion de l'entrepreneuriat ?

Le présent rapport se fonde sur l'analyse d'enquêtes mixtes Emploi-Entreprises conduites en Côte d'Ivoire, à Madagascar, au Pérou et au Viet Nam, ainsi que sur la collecte de données sur l'impact des programmes de promotion de l'entrepreneuriat dans les pays en développement. Pour faire avancer le débat sur l'entrepreneuriat des jeunes comme moteur de la création d'emplois décents dans les pays en développement, ce rapport procède en trois étapes.

Premièrement, il représente un effort sans précédent pour capter la situation réelle et les multiples facettes de l'entrepreneuriat des jeunes dans quatre pays en développement – la Côte d'Ivoire, Madagascar, le Pérou et le Viet Nam – représentant une série de conditions assez différentes en termes de situation géographique et de niveau de revenu. L'étude montre que de nombreux jeunes se lancent dans l'entrepreneuriat faute de trouver un meilleur emploi. La majorité des jeunes entrepreneurs opèrent en tant que petites entreprises informelles dans le secteur du petit commerce et des services, sans avoir de compétences de base en gestion des entreprises. En général, ils gagnent moins d'argent que s'ils occupaient un emploi salarié. Une proportion infime de leurs entreprises peuvent être classées parmi les plus performantes, qui génèrent des profits élevés tout en créant des emplois.

Deuxièmement, il fournit de nouvelles données empiriques sur les déterminants de la performance entrepreneuriale des jeunes. Il montre que le niveau d'instruction, le capital managérial et les compétences en gestion d'entreprise sont des facteurs de réussite clés. Parallèlement, parmi les jeunes, les femmes et les habitants des zones rurales sont particulièrement défavorisés. Alors que la qualité de l'environnement des affaires est très variable suivant les pays, l'informalité est répandue partout et il est clair qu'elle tire vers le bas les performances entrepreneuriales des jeunes. La grande majorité des entreprises opère dans la rue ou à domicile et très peu ont des locaux dédiés. Les conditions de fonctionnement favorables améliorent souvent la performance entrepreneuriale des jeunes. Enfin l'accès au crédit et l'intégration au marché sont des problèmes majeurs.

Troisièmement, le rapport propose une feuille de route sur la base des enseignements tirés d'une récente méta-analyse de l'efficacité des programmes de promotion de l'entrepreneuriat. Pour libérer le potentiel des jeunes entrepreneurs dans les pays en

développement, un certain nombre de mesures doivent être prises aux niveaux des programmes et des politiques.

Au niveau des programmes :

- Concevoir des interventions soigneusement ciblées et spécifiquement adaptées pour résoudre les problèmes et les besoins particuliers des jeunes entrepreneurs, qui constituent un groupe très hétérogène.
- Relier la conception des programmes de promotion de l'entrepreneuriat des jeunes aux résultats des études d'impact.
- Investir dans des programmes de promotion de l'entrepreneuriat complets et détaillés.
- Réaffecter les ressources des programmes inefficaces.

Au niveau des politiques :

- Intégrer une formation entrepreneuriale dans l'enseignement formel.
- Éveiller l'esprit d'entreprise des jeunes grâce à des exemples de réussite et à des modèles à suivre.
- Simplifier les procédures administratives.
- Encourager la formalisation, pour promouvoir l'expansion des entreprises.
- Élaborer une vision holistique de long terme pour stimuler le développement des chaînes de valeur locales et mondiales.

Le rapport est structuré de la façon suivante. Le chapitre 1 se penche sur la signification de l'entrepreneuriat des jeunes dans le contexte des pays en développement. Le chapitre 2 brosse un portrait détaillé des jeunes entrepreneurs de Côte d'Ivoire, de Madagascar, du Pérou et du Viet Nam. Le chapitre 3 examine les facteurs qui favorisent ou entravent les performances des jeunes entrepreneurs dans ces quatre pays. Le quatrième et dernier chapitre propose des voies à suivre.

Évaluation et recommandations

Il faudra créer jusqu'à 600 millions d'emplois dans le monde au cours des 15 prochaines années pour maintenir les taux d'emploi à leur niveau actuel. Le problème de l'emploi est particulièrement pressant dans les pays en développement où les pressions démographiques sont souvent plus fortes, les opportunités d'emplois salariés plus rares et la création d'emplois formels insuffisante pour que la majorité des jeunes puissent accéder à un travail décent. Dans ce contexte, la promotion de l'entrepreneuriat des jeunes tient une place croissante dans les programmes d'action mondiaux et nationaux, car il offre un moyen d'accroître les opportunités d'emploi et de gains.

Cependant, une infime proportion de jeunes entrepreneurs réussit et nombre d'entre eux sont cantonnés dans des activités de subsistance, en particulier dans les pays en développement. Cette étude est ciblée sur quatre pays – la Côte d'Ivoire, Madagascar, le Pérou et le Viet Nam — où une large majorité de jeunes entrepreneurs, allant de 57 % au Viet Nam à 86 % en Côte d'Ivoire — font des profits inférieurs au salaire moyen des jeunes employés. Comme une large majorité de jeunes n'arrive toujours pas à réussir dans l'entrepreneuriat, on peut se demander dans quelle mesure les responsables de l'action publique peuvent vraiment compter sur l'entrepreneuriat pour résoudre le problème du chômage des jeunes.

Une attention plus grande pour ces questions est nécessaire si l'on veut libérer le potentiel des jeunes entrepreneurs dans les pays en développement. Alors qu'un faible pourcentage de jeunes entrepreneurs peuvent tirer parti de politiques et de programmes spécifiques pour faire des profits et améliorer leurs entreprises, une majorité de jeunes cantonnés dans des activités de subsistance auront besoin d'un appui pour améliorer leurs compétences et leur employabilité afin de pouvoir faire leur entrée sur le marché du travail. L'étude cherche à identifier des politiques et des programmes susceptibles d'aider certains profils de jeunes à rendre leurs activités plus productives et plus performantes, et à désigner les types d'interventions en faveur de l'entrepreneuriat qui ont plus de probabilités de créer des emplois décents pour les jeunes.

En s'appuyant sur des micro-données provenant de Côte d'Ivoire, de Madagascar, du Pérou et du Viet Nam, ainsi que sur une récente méta-analyse de l'efficacité des programmes de promotion de l'entrepreneuriat dans les pays en développement, cette étude soulève une série de questions cruciales pour aider les responsables de l'action publique à mettre le potentiel des jeunes entrepreneurs au service de la création d'emplois décents : Combien de jeunes entrepreneurs sont motivés par l'opportunité ? Quelles sont les caractéristiques de leurs entreprises ? Quel est le niveau de leurs performances ? Quels sont les facteurs qui améliorent les performances ou conduisent à l'échec ? Dans quelle mesure les interventions visant à promouvoir l'entrepreneuriat des jeunes sont-elles efficaces ? Quelles sont les caractéristiques de la conception qui sont susceptibles de renforcer l'efficacité des programmes en faveur de l'entrepreneuriat ?

Comprendre l'entrepreneuriat des jeunes

L'entrepreneuriat des jeunes peut être assimilé à l'exercice d'un travail indépendant. Il n'existe pas de définition internationalement reconnue de l'entrepreneuriat, en raison de la complexité et des multiples facettes de ce concept, ce qui ouvre la voie à de multiples interprétations. Conformément à la pratique standard pour les pays en développement, dans cette étude le travail indépendant est assimilé à l'entrepreneuriat dans les secteurs formel et informel, et un jeune entrepreneur fait partie de la tranche d'âge des 15–29 ans. Le concept de l'entrepreneuriat recouvre une réalité très hétérogène qui peut être considérée comme un continuum d'entreprises opérant à différents niveaux de performance,

allant des personnes travaillant pour leur compte et des micro-entreprises aux grandes entreprises ; des entreprises informelles de subsistance motivées par la nécessité aux entreprises formelles très rentables et novatrices motivées par l'opportunité ; des entreprises reposant sur des réseaux informels aux entreprises bien connectées aux chaînes de valeur et aux marchés locaux et mondiaux.

Il est difficile de mesurer l'entrepreneuriat des jeunes et la performance entrepreneuriale dans le monde en développement. Les données utilisées pour analyser l'entrepreneuriat dans les économies avancées ne sont pas appropriées pour les pays en développement. Dans ces derniers pays, l'informalité est la norme, de sorte que les entreprises qui opèrent dans le secteur informel doivent être prises en compte. En raison des lacunes et des limitations des données, il est difficile d'obtenir des informations quantitatives représentatives et fiables sur l'entrepreneuriat dans les pays en développement, mais un certain nombre d'enquêtes plus ou moins représentatives et détaillées permettent de le mesurer. La présente étude adopte une approche novatrice en utilisant des données issues d'enquêtes mixtes Emploi-Entreprises en Côte d'Ivoire, à Madagascar, au Pérou et au Viet Nam. Ces enquêtes mixtes, également appelées enquêtes 1–2–3, comportent certes elles aussi leurs limites, mais elles sont optimales pour analyser l'entrepreneuriat des jeunes. En effet, elles sont représentatives au niveau national, comparables d'un pays à l'autre et elles englobent les entreprises qui opèrent dans le secteur informel. La mesure de la réussite permet de mieux comprendre l'entrepreneuriat, mais elle est encore plus complexe car aucun indicateur ne permet à lui seul d'évaluer de façon adéquate les multiples facettes de la performance entrepreneuriale. On recommande généralement d'utiliser une série complète et détaillée d'indicateurs, tels que ceux proposés dans le Programme d'indicateurs de l'entrepreneuriat OCDE-Eurostat (PIE). En raison de la disponibilité de données sur ces variables et de leur importance, la rentabilité et la création d'emplois sont les deux principaux indicateurs de la performance entrepreneuriale utilisés dans ce rapport. Ces deux variables sont essentielles pour mesurer la performance entrepreneuriale. Les profits sont mesurés grâce à des informations sur les ventes et les dépenses. La création d'emplois est évaluée en étudiant la croissance des effectifs de l'entreprise et sa propension à offrir des emplois à des travailleurs salariés externes. En fonction de leur niveau de profits et de créations d'emplois, les entreprises de jeunes sont ensuite classées selon leurs niveaux de performance (hautes, moyennes et faibles).

Portraits de jeunes entrepreneurs

De nombreux jeunes se lancent dans l'entrepreneuriat. L'entrepreneuriat n'est pas la forme dominante d'emploi pour les jeunes, mais c'est un phénomène significatif. Dans cet ouvrage, il est défini comme comprenant toutes les entreprises de ménages non agricoles non constituées en sociétés qui sont gérées par des jeunes, soit en tant que travailleurs indépendants soit en tant qu'employeurs. La majorité des jeunes entrepreneurs gèrent des entreprises rurales non agricoles et ont un faible niveau d'instruction. Les jeunes entrepreneurs de Côte d'Ivoire, de Madagascar, du Pérou et du Viet Nam opèrent dans des conditions relativement différentes qui reflètent la diversité du monde en développement, tant en termes de situation géographique que de niveau de revenu. L'ampleur de l'entrepreneuriat des jeunes comme activité principale est très variable d'un pays à l'autre, puisqu'elle va de 14 % au Viet Nam à 43.9 % en Côte d'Ivoire de l'effectif total de jeunes actifs (hors agriculture). La grande majorité des entrepreneurs, en particulier les jeunes, sont des gens qui travaillent pour leur compte. En outre, les entreprises gérées par des jeunes représentent un pourcentage non négligeable de l'ensemble des entreprises, mais un certain nombre d'entre elles constituent une activité secondaire. Fait intéressant, une transition générationnelle vers l'emploi salarié semble se dessiner au fur et à mesure que les pays se développent sur le plan économique.

Les jeunes se lancent dans l'entrepreneuriat faute de trouver un meilleur emploi. Une grande majorité de jeunes de Côte d'Ivoire, de Madagascar, du Pérou et du Viet Nam déclare gérer une entreprise par choix et semble plutôt optimiste pour l'avenir. Pourtant une analyse plus approfondie montre que le sous-emploi et les cumuls d'activités sont plus répandus parmi ces jeunes entrepreneurs que parmi les jeunes employés ce qui indique que l'entrepreneuriat des jeunes est très probablement motivé par la nécessité, notamment par le manque d'opportunités d'emplois salariés. Le problème de l'emploi des jeunes est donc essentiellement structurel et motivé par l'insuffisance de la demande globale de travail. Le manque d'opportunités d'emplois salariés pour les jeunes, qui contraint bon nombre d'entre eux à se lancer dans l'entreprenariat, est probablement une des premières causes d'échec des jeunes entrepreneurs dans le monde en développement. La motivation pour créer une entreprise est également influencée par la culture et par des valeurs sociétales qui façonnent les attitudes envers l'entrepreneuriat.

Peu de jeunes entrepreneurs possèdent des compétences de base en gestion des entreprises. D'après les données disponibles, très peu de jeunes entrepreneurs tiennent une comptabilité écrite. Les données disponibles provenant de Madagascar mettent en lumière l'absence de pratiques commerciales chez les jeunes entrepreneurs. Les entreprises de jeunes sont généralement très petites. Elles opèrent principalement dans les secteurs du petit commerce et des services, généralement considérés comme facilement accessibles, et la plupart d'entre elles ne sont pas enregistrées auprès des autorités.

Les jeunes entrepreneurs gagnent moins d'argent que ceux qui ont un emploi salarié. Bien que la grande majorité des jeunes entrepreneurs fassent des profits, ils sont très souvent modestes et inférieurs au niveau de revenu des jeunes qui occupent un emploi salarié. La distribution des profits est plus inégale que dans les pays plus avancés. Relativement peu d'entreprises gérées par des jeunes créent des emplois. Lorsque les jeunes entrepreneurs recrutent, ils emploient presque exclusivement des membres de la famille. Une proportion infime des entreprises de jeunes peuvent être classées parmi les plus performantes qui génèrent des profits élevés tout en créant des emplois.

Facteurs favorisant et entravant les performances

L'éducation accroît de façon significative la performance entrepreneuriale des jeunes. Le capital managérial et les compétences en gestion des entreprises sont aussi des facteurs de réussite clés. Des analyses économétriques inter- et intra-pays montrent que la performance entrepreneuriale dépend de multiples facteurs. Deux groupes de jeunes sont particulièrement défavorisés en termes de performance entrepreneuriale : les femmes et les habitants des zones rurales.

L'informalité tire vers le bas la performance entrepreneuriale des jeunes. Alors que la qualité de l'environnement des affaires varie considérablement d'un pays à l'autre, l'informalité est répandue partout et il est clair qu'elle tire vers le bas la performance entrepreneuriale des jeunes. Selon les pays, les entrepreneurs peuvent décider d'opérer dans le secteur informel pour éviter de payer des taxes, parce que le coût de l'enregistrement est élevé ou simplement parce qu'ils sont mal informés. Il est également démontré que la branche d'activité a une incidence sur les performances même si elle est variable d'un pays à l'autre. Par exemple, dans le contexte des pays en développement économiquement plus avancés, les activités manufacturières semblent offrir aux jeunes le plus de probabilités de progresser sur l'échelle de performance entrepreneuriale.

Des conditions opérationnelles favorables améliorent les performances. La plupart des entrepreneurs exercent leur activité dans la rue ou à domicile. Très peu ont des locaux dédiés. Des conditions opérationnelles favorables – notamment un accès à des locaux dédiés, aux services et aux infrastructures de base et aux technologies de l'information

et de la communication (TIC) – améliorent souvent la performance entrepreneuriale des jeunes. Pourtant peu d'entreprises ont accès aux services d'infrastructure de base (eau et électricité), en particulier aux TIC (téléphone et surtout, Internet).

L'accès au crédit et l'intégration au marché sont des défis majeurs. L'accès au crédit est une préoccupation essentielle pour un grand nombre de jeunes entrepreneurs qui sont pénalisés par plusieurs facteurs : manque d'épargne et de ressources personnelles ; produits financiers inadaptés aux jeunes, tels que les micro-prêts et les financements de démarrage ; exigences élevées en matière de crédit et de garantie, et restrictions excessives (ex : âge minimum pour ouvrir un compte bancaire) ; méconnaissance des mécanismes de financement ; et connaissance limitée des opportunités de financement. Le fait que les entreprises de jeunes soient mal intégrées au marché entrave aussi les performances. Ces entreprises interagissent rarement avec des entreprises privées plus grandes, en particulier avec le secteur public. En général, elles achètent et vendent des produits ou des services à des particuliers et à d'autres petites entreprises.

La voie à suivre : aider les jeunes entrepreneurs à réaliser leur potentiel

Pour libérer le potentiel des jeunes entrepreneurs dans les pays en développement, un certain nombre de mesures doivent être prises au niveau des programmes et des politiques.

Au niveau des programmes :

- **Concevoir des interventions soigneusement ciblées et spécifiquement conçues pour répondre aux problèmes et aux besoins spécifiques des jeunes entrepreneurs qui constituent un groupe très hétérogène**. Les jeunes entrepreneurs des pays en développement sont confrontés à de terribles contraintes qui font qu'un grand nombre d'entre eux sont cantonnés dans des activités de subsistance. Seule une poignée de jeunes entrepreneurs réussit, ce qui démontre qu'il est difficile mais pas impossible de gravir les échelons de l'échelle de performance entrepreneuriale. Des données sur les facteurs qui favorisent ou qui freinent la performance entrepreneuriale mettent en lumière la nécessité d'investir simultanément sur de multiples fronts, au moyen d'une approche intégrée. La forte hétérogénéité observée parmi les jeunes entrepreneurs appelle des solutions et des interventions de politique soigneusement ciblées sur les profils offrant un réel potentiel entrepreneurial, alors que les jeunes entrepreneurs qui pratiquent des activités de subsistance doivent recevoir une formation et être réorientés pour faire leur entrée sur le marché du travail ou s'engager dans des programmes de travaux publics.
- **Relier la conception des programmes d'entrepreneuriat des jeunes aux résultats des évaluations d'impact**. Il est difficile d'améliorer la performance des entreprises et de renforcer la création d'emplois. Peu d'éléments démontrent l'impact des programmes d'entrepreneuriat, en particulier pour les jeunes, mais quelques études ont tenté d'estimer les effets d'une intervention au moyen d'essais contrôlés randomisés ou de techniques quasi-expérimentales. Les conclusions indiquent que peu de programmes ont été en mesure de créer des emplois dans des entreprises déjà existantes. En outre l'efficacité des programmes varie selon les interventions. Ainsi, les services d'aide au développement des entreprises semblent contribuer à leur expansion, mais d'autres programmes ont rencontré moins de succès. Les interventions financières semblent plus efficaces pour créer de nouvelles entreprises que pour contribuer à l'expansion de celles qui existent ou à la création d'emplois. Si les programmes de formation à l'entrepreneuriat paraissent en mesure d'améliorer les compétences en gestion des entreprises, leur impact sur la création d'emplois est en revanche mitigé. En outre les interventions qui encouragent la

formalisation tendent à avoir des effets non significatifs ou limités sur l'emploi, principalement parce que la plupart des entreprises informelles sont trop petites et trop peu rentables pour tirer parti des avantages potentiels de la formalisation.

- **Investir dans des programmes d'entrepreneuriat complets**. L'un des principaux enseignements à retirer des études d'impact est que les approches globales et intégrées sont plus efficaces que les programmes autonomes. Les programmes d'entrepreneuriat donnent en effet de meilleurs résultats quand ils offrent simultanément toute une palette de services. Il est également important que les programmes soient spécifiques à un pays, adaptés aux contextes locaux et conçus en fonction des besoins d'entrepreneurs qui n'ont pas tous le même potentiel.
- **Réaffecter les ressources des programmes inefficaces**. Les ressources qui avaient été allouées à des programmes inefficaces doivent être réaffectées aux interventions les plus prometteuses. Les services d'aide au développement des entreprises méritent d'être soutenus car il est établi qu'ils contribuent à l'amélioration des performances des entreprises et à la création d'emplois. Des ressources suffisantes sont nécessaires pour garantir la disponibilité de services d'assistance et d'appui aux entreprises sur le moyen et le long termes. Alors qu'une assistance à moyen ou à long terme est essentielle pour augmenter les taux de survie des entreprises, les services sont trop souvent assurés sur une courte période et l'assistance est rarement maintenue au-delà de la première année de fonctionnement des entreprises. En outre comme les conditions de fonctionnement favorables sont importantes pour améliorer la performance entrepreneuriale des jeunes, les investissements dans ce domaine ouvrent de grandes perspectives. Il faudrait par exemple investir dans des incubateurs d'entreprises, dans la création de pôles de travail partagés, dans la fourniture ou le partage d'équipements de services de base et dans la création de plateformes pour travailler en réseau.

Au niveau des politiques :

- **Intégrer une formation entrepreneuriale dans l'enseignement formel**. La politique d'éducation et le système d'enseignement formel doivent intégrer une formation entrepreneuriale complète et détaillée dans les programmes d'études nationaux, à tous les niveaux d'enseignement. Des programmes d'études complets doivent être élaborés pour doter les jeunes d'une série de compétences diverses (compétences techniques, non cognitives, compétences nécessaires à la vie courante et comportement entrepreneurial). La formation professionnelle doit aussi faire une place plus grande aux compétences en matière de développement des entreprises et à la connaissance du monde réel.
- **Éveiller l'esprit d'entreprise chez les jeunes par des exemples de réussite et des modèles à suivre**. Le talent des jeunes entrepreneurs doit être mis en lumière en organisant des conférences et des sommets très médiatisés, et en soutenant des compétitions, des remises de prix et des événements visant à améliorer l'image des jeunes entrepreneurs et à sensibiliser à l'entrepreneuriat. La création de réseaux de jeunes entrepreneurs doit être encouragée par le biais de réseaux de pairs regroupant des organisations de jeunes entrepreneurs, des associations d'entreprises, des organisations dirigées par des jeunes et d'autres parties prenantes. Le potentiel de l'entrepreneuriat peut aussi être promu en favorisant les échanges de connaissances entre des entreprises déjà établies et de jeunes aspirant à créer leur propre entreprise. Enfin il faut donner plus de visibilité aux jeunes entrepreneurs. À cette fin, on peut utiliser les médias et d'autres outils et plateformes de communication, en particulier pour promouvoir des modèles à suivre.

- **Simplifier les procédures administratives**. On peut notamment accélérer les formalités d'enregistrement des entreprises et abaisser leur coût, simplifier les exigences de production de déclarations fiscales et les méthodes de comptabilité, et revoir la législation sur les faillites afin que la prise de risque et l'échec paraissent plus acceptables. Il faut utiliser davantage la fiscalité comme un allié, par exemple abaisser les taux d'imposition ou introduire des exonérations de taxes et de cotisations sociales pour les jeunes entrepreneurs. En outre, le cadre réglementaire applicable aux entreprises doit être plus prévisible.
- **Encourager la formalisation pour promouvoir le développement des entreprises**. Une combinaison appropriée d'incitations et de sanctions est nécessaire pour encourager l'entrée dans le circuit formel. La formalisation est bénéfique pour les entreprises car elle change leurs conditions de fonctionnement. Libérées des contraintes de l'informalité, elles peuvent accéder à de meilleurs équipements, opérer à plus grande échelle et dans un environnement plus compétitif. Toutefois, la formalisation n'est pas aussi avantageuse pour toutes les entreprises, et dans les unités de production les plus petites et les plus précaires, ses effets sont encore incertains. Au lieu de recourir à des mesures coercitives souvent coûteuses sur le plan social et rarement efficaces, il est sans doute préférable d'encourager l'enregistrement, en particulier au moyen d'incitations fiscales, de campagnes de sensibilisation, d'une simplification des réglementations des entreprises, de conseils et d'une formation à l'intention des entrepreneurs informels. Dans ce même ordre d'idée, il est également nécessaire de réduire les facteurs qui incitent à rester dans le secteur informel, ce qui suppose de suivre de près l'impact des taxes et des contributions sociales.
- **Élaborer une vision holistique de long terme afin de favoriser le développement des chaînes de valeur locales et mondiales**. Bien qu'il existe encore peu d'éléments démontrant l'impact des interventions sur la chaîne de valeur, l'intégration dans les chaînes de valeur locales et mondiales peut avoir une incidence importante sur la création d'emplois et la qualité du travail. Au niveau national, il est essentiel de relier les entrepreneurs à des entreprises multinationales et aux chaînes de valeur mondiales en attirant l'investissement direct étranger et en fournissant un appui aux entreprises fournisseurs. Au niveau infra-national, il importe d'accorder plus d'attention au soutien des chaînes de valeur locales en améliorant le fonctionnement et l'intégration des marchés locaux.

Chapitre 1

Comprendre l'entrepreneuriat des jeunes

Il est difficile de définir et de mesurer l'entrepreneuriat des jeunes. En raison de l'absence de définition agréée au niveau international et des lacunes de données, il n'est pas simple d'obtenir des informations fiables sur les jeunes entrepreneurs des pays en développement. Ce chapitre se concentre sur les problèmes de définition et de mesure, qui sont importants pour bien comprendre l'entrepreneuriat des jeunes. Il présente en particulier les définitions opérationnelles et les données d'enquête utilisées pour l'analyse empirique conduite dans quatre pays en développement, à savoir la Côte d'Ivoire, Madagascar, le Pérou et le Viet Nam.

Dans les pays à revenu faible et intermédiaire, le travail indépendant est la forme dominante d'entrepreneuriat et il représente un pourcentage important des jeunes actifs. Selon le *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), en 2016 un pourcentage significatif des jeunes de la tranche d'âge des 18-24 ans étaient des entrepreneurs naissants ou des propriétaires–gérants d'une nouvelle entreprise – environ 10 % en Asie et en Océanie, 15 % en Afrique et 17 % en Amérique latine et aux Caraïbes (Keller, Singer and Herrington, 2016). Pour de nombreux habitants de ces régions, y compris les jeunes, l'activité entrepreneuriale est le seul point d'entrée sur le marché du travail et le seul moyen de sortir de la pauvreté. En Afrique subsaharienne, par exemple environ un tiers des jeunes qui ont une nouvelle entreprise ou une entreprise naissante sont devenus entrepreneurs par nécessité (Kew, 2015 ; YBI, 2013). Leurs entreprises consistaient souvent à exercer pour leur propre compte des activités de subsistance à petite échelle dans l'agriculture ou dans d'autres secteurs (Margolis, 2014).

Pourtant à l'autre extrémité du spectre, un infime pourcentage d'entrepreneurs ont des niveaux de performance élevés, en termes de profits, de création d'emplois, de productivité ou d'autres facteurs. Il est démontré que ceux qui deviennent entrepreneurs par choix tendent à tirer parti des possibilités de marché et à démarrer leur propre entreprise même quand ils pourraient tirer un revenu d'autres formes d'emploi (YBI, 2012). Les jeunes qui sont entrepreneurs par vocation en particulier savent généralement flairer les bonnes affaires et ils possèdent de meilleures compétences pour créer une nouvelle entreprise et la développer. Ces jeunes entrepreneurs ne constituent cependant qu'un petit groupe. L'entrepreneuriat peut-il contribuer à résoudre le problème du chômage des jeunes dans les pays en développement ?

L'entrepreneuriat des jeunes peut être défini comme le travail indépendant des jeunes

Il n'existe pas de définition de l'entrepreneuriat agréée au niveau international, ce qui a ouvert la voie à une multitude de définitions différentes. Les tentatives de définir le concept d'entrepreneuriat remontent au XVIIIe siècle et elles ont concerné de nombreux domaines d'études dont la psychologie, la sociologie, l'économie et la gestion (Congregado, 2008). La complexité et les multiples facettes de cette notion font qu'il est difficile d'élaborer une définition standard. Au cours des années récentes, des organisations internationales ont proposé un certain nombre de définitions (Rabboir [1995, cité dans Chigunta, 2002] a déjà recensé 20 définitions de ce concept il y a deux décennies) sans parvenir à s'accorder sur une compréhension unifiée du concept (encadré 1.1). En 2016, le Programme d'indicateurs de l'entrepreneuriat OCDE-Eurostat (PIE) est devenu le premier programme international à fournir un cadre conceptuel structuré pour mesurer les multiples dimensions de l'entrepreneuriat, notamment ses déterminants, ses résultats en termes de performance et ses impacts sur l'économie (OCDE, 2016). Quelques notions comme la prise de risque, la créativité et l'innovation, sont communes à toutes les définitions internationales, mais elles sont généralement trop abstraites et théoriques pour que les définitions de l'entrepreneuriat soient utilisables à des fins statistiques. C'est la raison pour laquelle, dans la pratique, le travail indépendant et l'entrepreneuriat sont souvent utilisés indifféremment.

Dans ce rapport, le travail indépendant est assimilé à l'entrepreneuriat, comme c'est souvent le cas dans les pays développés et en développement. Tous les travailleurs indépendants sont confrontés à des risques, cherchent à convertir leur apport en travail en profit et à percevoir un revenu grâce à la valeur ajoutée créée par leur entreprise. En ce sens ils peuvent tous être considérés comme des entrepreneurs au sens large. Le travail indépendant recouvre de nombreuses formes de travail. Lorsqu'il est utilisé dans le sens d'entrepreneuriat, le travail indépendant concerne généralement uniquement

les personnes qui travaillent pour leur compte et les employeurs, et il ne couvre pas les statuts d'emploi spécifiques tel que les travailleurs familiaux et les membres de coopératives de producteurs. Cette exclusion est justifiée par le fait que le travail effectué dans le cadre de statuts de ce type est très éloigné de la compréhension commune de l'entrepreneuriat et des connotations positives qui lui sont associées. Les données sur le travail indépendant utilisées dans ce rapport couvrent la plupart des entrepreneurs, y compris les entrepreneurs « occultes » du secteur informel (OCDE/UE, 2015), à l'exclusion toutefois des personnes qui gèrent des entreprises constituées en sociétés, dont le nombre relatif est généralement très bas dans les pays en développement, ainsi que des personnes qui ont entamé le processus de création d'une entreprise mais ne l'ont pas encore mené à son terme. Une analyse de ces catégories particulières d'entrepreneurs n'entre pas dans le cadre de cette étude et exigerait d'autres données, comme celles fournies par le *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*.

Dans ce rapport, un jeune entrepreneur appartient à la tranche d'âge des 15-29 ans. Les définitions officielles de la population de jeunes divergent dans les quatre pays. Ainsi, sont considérés comme jeunes tous les individus de la tranche d'âge des 16-35 ans en Côte d'Ivoire (Politique nationale de la jeunesse 2016-2020), des 14-35 ans à Madagascar (Politique nationale de la jeunesse 2004), des 15-29 ans au Pérou (Stratégie nationale pour la jeunesse 2012) et des 16–30 ans au Viet Nam (Loi sur la jeunesse et Stratégie de promotion de la jeunesse 2011). Une définition commune aux quatre pays est cependant nécessaire pour pouvoir effectuer des comparaisons. Dans les publications statistiques des Nations Unies, les jeunes sont les personnes qui appartiennent à la tranche d'âge des 15–24 ans (UN DESA, 2010). Il s'agit cependant d'une tranche d'âge trop restrictive pour analyser l'emploi des jeunes, et ce pour plusieurs raisons. Premièrement, comme le fait observer l'OIT, il serait logique d'élever la limite d'âge supérieure, et cette idée fait de plus en plus d'adeptes, dans la mesure où le niveau d'instruction augmente partout dans le monde et où les jeunes tendent de plus en plus à faire leur entrée sur le marché du travail après l'âge de 24 ans. Deuxièmement, le choix d'une limite supérieure restrictive tend à biaiser la population étudiée en faveur des jeunes travailleurs les moins instruits et à réduire l'ampleur de l'entrepreneuriat des jeunes. Troisièmement, d'un point de vue purement statistique, en élevant la limite d'âge supérieure, on augmenterait le nombre d'observations, ce qui ouvrirait des possibilités d'analyse plus approfondie.

L'entrepreneuriat est un processus dynamique qui peut englober de nombreux objectifs. La situation des entrepreneurs n'est pas statique, elle évolue avec le temps, et les entreprises traversent différentes phases. Par exemple, le GEM (Kelley et al., 2016) propose un modèle du cycle de vie des entreprises comprenant quatre phases successives : la conception (entrepreneurs potentiels et entrepreneurs naissants) ; la naissance et le stade initial (nouvelles entreprises) ; la persistance (entreprises établies) et la cessation d'activité (fermeture de l'entreprise). L'entrepreneuriat recouvre aussi de nombreux types d'entreprises qui diffèrent par leur objet, leurs objectifs ou leur forme organisationnelle. La majorité des entrepreneurs cherchent à créer des richesses et à faire des profits (entrepreneuriat économique) mais d'autres, de plus en plus nombreux dans le monde, ont pour objectifs de créer de la valeur sociale et d'assurer leur autonomie financière (entrepreneuriat social) (OIT, 2006). Dans les pays en développement, il n'existe par ailleurs pratiquement aucune donnée empirique sur le caractère dynamique de l'entrepreneuriat et les différents types d'entreprises.

L'entrepreneuriat et un continuum très hétérogène d'entreprises plus ou moins performantes. Ce continuum comprend aussi bien des travailleurs indépendants et des micro-entreprises que de grandes entreprises ; des entreprises par nécessité, de subsistance et informelles et des entreprises motivées par l'opportunité, très rentables, innovantes et formelles ; des entreprises reposant sur des réseaux informels ou des entreprises bien connectées aux chaînes de valeur et aux marchés locaux et mondiaux.

Encadré 1.1. **Les définitions de l'entrepreneuriat données par différentes organisations internationales**

- **OCDE-Eurostat** : Le Programme d'indicateurs de l'entrepreneuriat OCDE-Eurostat (PIE) définit l'entrepreneuriat comme le « phénomène associé à l'activité entrepreneuriale, action humaine consistant à entreprendre pour générer de la valeur en créant ou en développant des activités économiques grâce à la découverte et à l'exploitation de nouveaux produits, procédés ou marchés » (Ahmad et Seymour, 2008). Le PIE est le premier programme international à fournir un cadre conceptuel structuré pour la mesure de l'entrepreneuriat. Le cadre du PIE propose trois séries d'indicateurs mesurant respectivement : i) les déterminants de l'entrepreneuriat ; ii) la performance entrepreneuriale ; et iii) l'impact de l'entrepreneuriat sur l'économie. Le PIE reste à ce jour la seule initiative internationale structurée qui donne des indications pour aider à mesurer toutes les dimensions de l'entrepreneuriat.
- **Global Entrepreneurship Monitor** : Le GEM donne la définition suivante de l'entrepreneuriat : « toute tentative de la part d'un ou de plusieurs individus (équipe) de créer une nouvelle entreprise, qu'il s'agisse de son propre emploi (travail indépendant), d'une nouvelle entreprise, ou de l'expansion d'une entreprise existante » (http://www.gemconsortium.org/wiki/1149).
- **Commission européenne** : L'entrepreneuriat s'entend de « l'aptitude d'un individu à passer des idées aux actes. Il suppose de la créativité, de l'innovation et une prise de risques, ainsi que la capacité de programmer et de gérer des projets en vue de la réalisation d'objectifs. »(https://ec.europa.eu/growth/smes/promoting-entrepreneurship_fr)
- **OIT** : « l'esprit d'entreprise est la reconnaissance de la possibilité de créer de la valeur, et le processus d'agir sur cette opportunité, que celle-ci implique ou non la création d'une nouvelle activité commerciale. » Bien que les concepts de l'*innovation* et de la *prise de risques* soient ordinairement associés à l'entrepreneuriat, ils n'en sont pas un critère essentiel. (OIT, 2006).

Mesurer l'entrepreneuriat des jeunes dans le monde en développement est une tâche ardue

Les sources de données utilisées dans les économies avancées ne conviennent pas pour les pays en développement. En effet, les économies avancées établissent généralement des mesures sur la base d'informations extraites de registres d'entreprises, de sources fiscales, de dossiers administratifs et d'enquêtes sur les entreprises produites par des bureaux nationaux de statistiques bien établis. Ces sources de données sont généralement de bonne qualité, disponibles sur une base régulière et suffisamment complètes et détaillées pour couvrir toute la gamme d'entreprises, y compris les plus petites. En revanche, elles ne tiennent pas compte des entreprises qui opèrent dans le secteur informel ou qui se livrent à des activités illégales, du reste très peu nombreuses dans les économies avancées où elles ne représentent qu'une proportion négligeable de l'ensemble des entreprises existantes. La situation est radicalement différente dans les pays en développement, où l'informalité est la règle et non l'exception (Jutting and de Laiglesia, 2009). En s'appuyant sur des registres d'entreprises ou sur d'autres sources de données officielles, on obtiendrait un tableau partiel et biaisé de l'entrepreneuriat, étant donné qu'un pourcentage infime d'entreprises sont enregistrées auprès des autorités, et qu'il s'agit principalement des plus grosses.

En raison des lacunes de données, il est difficile d'obtenir des informations représentatives et fiables. Malgré les progrès récents, les indicateurs de base du marché du travail sur l'entrepreneuriat sont inexistants ou incomplets dans de nombreux pays en développement. Ces contraintes sont encore plus prononcées lorsqu'il s'agit de données collectées au niveau des entreprises sur les travailleurs indépendants : pour des raisons évidentes, il est difficile de produire des statistiques sur les innombrables entreprises non enregistrées du secteur informel. Un certain nombre d'enquêtes plus ou moins représentatives et détaillées ont cependant été réalisées et peuvent être utilisées pour obtenir une représentation approximative de l'entrepreneuriat (encadré 1.2).

Encadré 1.2. **Approches adoptées par les différentes enquêtes pour analyser l'entrepreneuriat**

- **Enquêtes sur les entreprises** : Ces enquêtes qui sont traditionnellement les principales sources d'information utilisées pour analyser les unités de production, ont pour objet de mesurer leurs intrants, leurs extrants et leurs principales caractéristiques. Ces enquêtes présentent cependant peu d'intérêt dans les pays en développement dans la mesure où les sondages portent ordinairement sur des entreprises enregistrées, si bien que leur couverture est insuffisante et que leurs résultats sont faussés.
- **Enquête sur la mesure des niveaux de vie** : ces enquêtes, qui visent principalement à mesurer la consommation et la pauvreté, recueillent aussi des indicateurs très divers du bien-être sur des aspects comme l'emploi, l'éducation, la santé, la fécondité, la nutrition et les conditions de logement. Les informations sur l'emploi sont cependant souvent limitées et basées sur de courtes périodes de référence, ce qui est particulièrement problématique pour analyser l'emploi rural en raison du caractère saisonnier des activités agricoles.
- **Enquête sur l'emploi** : unanimement considérées comme le meilleur instrument d'enquête pour dériver des indicateurs sur l'emploi et le marché du travail, ces enquêtes sont extraites des recensements. D'une manière générale, elles ont une couverture importante et un degré de représentativité élevé et elles contiennent d'abondantes informations sur les activités liées au travail. Les données qu'elles fournissent sur les caractéristiques et les résultats du travail indépendant manquent cependant généralement de précision, sauf si elles comprennent des modules portant spécifiquement sur ces aspects.
- **Enquêtes du** *Global Entrepreneurship Monitor* : ces enquêtes auprès des ménages sont largement utilisées pour mesurer les activités et les attitudes entrepreneuriales. Elles permettent d'identifier les entrepreneurs à différents stades du cycle de vie de l'entreprise, y compris les entrepreneurs naissants qui sont en train de créer une entreprise mais n'ont pas mené le processus à son terme. Toutefois les informations sur la qualité de l'entrepreneuriat sont relativement limitées par rapport à d'autres sources de données.
- **Enquêtes mixtes emploi-entreprises** : cette approche combine les avantages des enquêtes sur l'emploi (couverture importante) avec ceux des enquêtes sur les entreprises (niveau de détail élevé) ce qui en fait une source d'information optimale pour analyser l'entrepreneuriat.

Le présent rapport adopte une approche novatrice pour mesurer l'entrepreneuriat. Il utilise des données brutes issues d'enquêtes mixtes emploi-entreprises concernant la Côte d'Ivoire, Madagascar, le Pérou et le Viet Nam. Ces enquêtes mixtes, également appelées enquêtes 1–2–3, sont optimales pour analyser l'entrepreneuriat car elles combinent la large

couverture des enquêtes sur l'emploi avec le niveau de détail élevé des enquêtes sur les entreprises. Le principe est de dresser une liste complète et détaillée des entreprises durant la Phase 1 d'une enquête Ménages sur l'emploi, ressemblant à une enquête classique sur la main-d'œuvre, au moyen de questions filtres spécifiques pour identifier les entreprises de personnes travaillant pour leur compte et les entreprises « employeuses ». L'échantillon d'entreprises sélectionnées à l'issue de la Phase 1 est ensuite utilisé pour la Phase 2 de l'enquête, qui porte sur les entreprises (encadré 1.3). Dans le présent rapport, la Phase 1 est utilisée pour identifier les entrepreneurs et documenter leurs principales caractéristiques individuelles et familiales au regard de l'emploi. La Phase 2 est utilisée pour analyser les caractéristiques des entreprises ainsi que les comportements entrepreneuriaux et les perceptions des entrepreneurs, tels qu'ils ont été identifiés dans la Phase 1. La Phase 3 (non étudiée dans ce rapport) est centrée sur les dépenses de consommation des ménages et permet de faire une analyse de la pauvreté.

Les enquêtes mixtes présentent plusieurs avantages. Elles ont une couverture plus large que les autres sources de données, car elles prennent en compte les entreprises non enregistrées, et elles peuvent être représentatives au niveau national, du fait qu'elles couvrent à la fois les zones urbaines et rurales, ce qui est rarement le cas dans les pays en développement. Conduites pour la première fois au Cameroun en 1993, les enquêtes 1-2-3 ont depuis été répliquées dans de nombreux pays d'Amérique latine, d'Afrique et d'Asie. Ces enquêtes mixtes sont effectuées par des instituts nationaux de statistiques avec un appui technique de l'Unité Développement, Institutions et Analyses de Long terme de l'Institut de recherche pour le développement (IRD/DIAL). Leurs principaux atouts sont leur comparabilité entre les différents pays, leur degré de représentativité élevé grâce à l'inclusion du secteur informel, ainsi que leurs informations ventilées par unité de production.

Ces enquêtes mixtes ont aussi leurs limites. Premièrement, elles prennent en compte uniquement les entreprises des ménages non constituées en sociétés. Deuxièmement et surtout, elles portent exclusivement sur les activités non agricoles. Les entreprises non constituées en sociétés sont des entreprises appartenant à des individus ou à des ménages qui ne sont pas constituées en entités juridiques distinctes indépendantes de leurs propriétaires. Toutefois, même si elle constitue clairement une limitation en termes de données, l'omission de cette catégorie ne devrait pas poser de problème majeur car ces entreprises sont très peu nombreuses et ne représentent qu'un phénomène marginal dans les pays en développement. En revanche l'exclusion des entreprises opérant dans le secteur agricole est problématique dans la mesure où les pays concernés par l'enquête sont encore des économies essentiellement agraires, comprenant un pourcentage élevé d'agriculteurs. D'un point de vue économique, il est cependant justifié de restreindre l'analyse au secteur non agricole en raison des différences structurelles profondément ancrées entre les activités agricoles et non agricoles, qui les rendent difficilement comparables. En outre, pour prendre en compte comme il convient la production et les activités agricoles, il faudrait avoir des méthodes et des instruments d'enquêtes adaptés pour refléter leurs particularités en termes de saisonnalité, d'organisation du travail, de capital et de revenus. L'exclusion de l'agriculture est en réalité très courante et même recommandée dans les directives internationales des pays de l'OCDE et de l'UE (OCDE, 2015 ; EUROSTAT-OCDE, 2007).

Encadré 1.3. **Enquêtes utilisées dans ce rapport**

- **Côte d'Ivoire** : nous nous sommes référés à l'*Enquête Nationale sur l'Emploi et le Travail des Enfants* (ENSETE) de 2014, conduite auprès de 12 000 ménages à l'échelle nationale. Cette enquête ne comporte pas de Phase 2, mais elle comprend un module spécifique sur les entreprises non agricoles. Il s'agit donc d'une enquête moins détaillée, mais la comparabilité avec les autres pays demeure élevée car les données ivoiriennes et péruviennes ont été collectées en suivant le plan des enquêtes 1–2–3, avec lesquelles elles partagent de nombreux points communs.
- **Madagascar** : nous avons utilisé les Phases 1 et 2 de l'*Enquête Nationale sur l'Emploi et le Secteur Informel* (ENEMPSI) de 2012. La première phase portait sur 11 300 ménages alors que la seconde couvrait toutes les unités de production identifiées, soit 5 700 au total. Comme aucune autre enquête de ce genre n'avait été réalisée dans le pays, cette enquête fournit les premières estimations du nombre d'unités de production non agricoles.
- **Pérou** : nous avons utilisé l'*Encuesta Nacional de Hogares* (ENAHO) pour l'année 2014. Il s'agit d'une enquête menée en continu, avec des données annuelles concernant 40 125 ménages. L'ENAHO n'a pas de deuxième phase séparée, mais elle comprend un module spécifique sur le travail indépendant et la production non agricole. Les données ENAHO sont renommées pour leur excellente qualité.
- **Viet Nam** : pour la Phase 1, nous avons utilisé l'Enquête Emploi annuelle 2014 (*Labour Force Survey*) qui est conduite sur une base trimestrielle, avec un panel tournant. En 2014, elle couvrait 50 640 ménages par trimestre, soit 16 880 ménages par mois. La Phase 2 s'appuie sur l'Enquête sur les entreprises des ménages et le secteur informel (HBIS) (*Household Business and Informal Sector*) conduite en 2014 auprès de 3 411 entreprises identifiées dans le cadre de l'Enquête Emploi.

Aucun indicateur ne permet à lui seul d'évaluer comme il convient la performance entrepreneuriale. On recommande souvent d'utiliser un ensemble complet d'indicateurs tels que ceux proposés dans le cadre du PIE OCDE-Eurostat. Ce cadre s'articule autour de trois niveaux différents, à savoir la démographie des entreprises, l'emploi, et le patrimoine (OCDE, 2016). D'un point de vue micro-économique, les indicateurs de performance sont généralement centrés sur des aspects tels que la survie de l'entreprise, la taille et la croissance des effectifs, les gains, les profits, la création de valeur ajoutée, la productivité, l'innovation, etc. Au-delà des résultats purement économiques à l'échelle de l'entreprise, d'autres réalisations dans les domaine social et environnemental ont au moins autant de valeur pour caractériser la performance entrepreneuriale. L'économie sociale démontre de plus en plus que le comportement entrepreneurial ne constitue pas un obstacle pour répondre aux besoins sociaux et servir l'intérêt général et le bien commun au profit de la communauté. Au contraire, les entreprises sociales sont essentielles pour résoudre les problèmes sociaux, économiques et environnementaux, encourager une croissance inclusive, renforcer le capital social local et contribuer à l'inclusion sociale en fournissant des services de protection sociale de bonne qualité (OCDE, 2013).

La rentabilité et la création d'emplois sont les principaux indicateurs de performance utilisés dans ce rapport. Ces deux variables sont essentielles pour mesurer la performance entrepreneuriale, en particulier dans le contexte des pays en développement. Alors que les profits saisissent le principal résultat monétaire de la performance des entreprises, la création d'emplois a encore plus de valeur sur le plan social, en particulier si des

opportunités d'emploi sont offertes à des travailleurs externes et non pas seulement aux membres de la famille ou à des proches qui n'ont pas toujours les qualifications requises.

On a recours à des informations sur les ventes et les dépenses pour mesurer les profits. Il est souvent très difficile de chiffrer les profits dans les pays en développement car de nombreuses entreprises ne tiennent pas de comptabilité écrite. Les enquêtes mixtes emploi-entreprises utilisées dans ce rapport surmontent le problème en demandant aux propriétaires des entreprises un état complet des ventes et des dépenses durant une période de référence (sauf en Côte d'Ivoire où les répondants ont été invités à déclarer eux-mêmes leurs profits). Ces informations détaillées sur les entrées et les sorties de fonds concernant tous les biens et services produits et utilisés permettent d'obtenir des estimations des profits de toutes les entreprises, qu'elles tiennent ou non une comptabilité. La pertinence des questionnaires détaillés utilisés dans cette méthode de mesure par rapport à l'auto-déclaration directe a récemment suscité des controverses. Mel et al. (2009) considèrent que l'auto-déclaration fournit une mesure des profits plus exacte que les questionnaires sur les recettes et les dépenses. Toutefois, malgré les risques de sous-déclarations et de biais de rappel, la méthodologie rigoureuse adoptée dans ces enquêtes mixtes produit des mesures plus fiables et plus stables des profits, car la comparabilité des données entre les unités de production étudiées est plus élevée et les risques d'erreurs de mesure sont moindres (OIT, 2013 ; ADB, 2011). Dans l'analyse empirique, les profits sont annualisés, ajustés pour tenir compte de la saisonnalité et convertis en dollars des États-Unis en parité de pouvoir d'achat pour permettre des comparaisons entre les pays.

Deux critères sont pris en considération pour mesurer la création d'emplois : Le premier est la croissance des effectifs de l'entreprise, qui correspond tout simplement à la différence entre la taille des effectifs de l'entreprise à sa création, et la taille de ses effectifs actuels (données non disponibles pour le Pérou). Deuxièmement, la propension à offrir des emplois à des travailleurs salariés externes, mesurée par la présence d'employés recrutés en dehors du noyau familial. Ces indicateurs complètent la capacité de création de revenus des entreprises, mesurée par les profits, en indiquant si les jeunes entrepreneurs qui ont pour la plupart créé leur entreprise seuls, sont capables de développer leur entreprise, de créer des emplois et d'embaucher des employés externes. Le potentiel de création d'emplois comparé entre les micros et petites entreprises et les grandes entreprises a été étudié dans la littérature empirique. Les micros et petites entreprises détiennent la majorité des emplois existants, mais leur contribution à la création nette d'emplois est plus difficile à mettre en évidence. Cette question concerne en premier lieu les jeunes, sachant que dans les économies avancées, les jeunes entrepreneurs semblent être en grande partie responsables de la création et de la destruction des emplois dans l'économie (OCDE, 2010).

Les profits et la création d'emplois sont les critères utilisés pour classer les jeunes entrepreneurs en fonction de leur niveau de performances. Les entrepreneurs peu performants sont ceux qui font le moins de profits (tertile inférieur de la distribution des profits). Le groupe des jeunes entrepreneurs moyennement performants comprend ceux qui ont des niveaux de profits intermédiaires (second tertile), et ceux qui font les profits les plus élevés (tertile supérieur), mais qui n'ont pas créé d'emploi depuis la création de leur entreprise (pour le Pérou, le critère de la création d'emplois est remplacé par la présence de travailleurs salariés externes, faute d'informations disponibles sur le nombre initial d'employés). Enfin les jeunes entrepreneurs les plus performants comprennent ceux qui ont fait les profits les plus élevés (tertile supérieur) et qui ont aussi créé des emplois. Cette méthode de classification simple et novatrice combine deux principaux aspects du rendement et définit et différencie clairement trois niveaux sur l'échelle de performance entrepreneuriale.

Références

Ahmad, N. et Seymour, R. G. (2008), "Defining Entrepreneurial Activity: Definitions Supporting Frameworks for Data Collection", *OECD Statistics Working Paper*, STD/DOC(2008)1, Éditions OCDE, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/243164686763

Banque asiatique de développement(2011), *A handbook on using the mixed survey for measuring informal employment and the informal sector*, ADB, Mandaluyong City, Philippines.

Chigunta, F. (2002), "Youth entrepreneurship: Meeting the key policy challenges" (projet de document en ligne).

Congregado, E. (ed.) (2008), *Measuring Entrepreneurship: Building a Statistical System*, Springer Science and Business Media, LLC, New York.

Département des Nations Unies pour les affaires économiques et sociales (2010), *Programme d'action mondial pour la jeunesse : Action pour la jeunesse,* UN DESA, New York.

Jütting, J. et J.R. de Laiglesia (eds.) (2009), L'emploi informel dans les pays en développement. Une normalité indépassable ? Centre de développement de l'OCDE, Éditions OCDE, Paris.

Kelley, D., S. Singer et M. Herrington (2016). "Global entrepreneurship monitor: 2015/16 global report", Global Entrepreneurship Research Association, London Business School.

Kew, J. (2015), *Africa's Young Entrepreneurs: Unlocking the Potential for a Brighter Future*, Rothko, Cape Town.

Margolis, D.N. (2014). "By choice and by necessity: Entrepreneurship and self-employment in the developing world", in *European Journal of Development Research*, Vol. 26/4, pp. 419–436, Springer.

OCDE (2016), *Panorama de l'entrepreneuriat 2016*, Éditions OCDE, Paris, http://www.oecd-ilibrary.org/fr/industry-and-services/panorama-de-l-entrepreneuriat-2016_9789264266346-fr

OCDE (2015), *Panorama de l'entrepreneuriat 2015*, Éditions OCDE, Paris, http://www.oecd-ilibrary.org/fr/industry-and-services/panorama-de-l-entrepreneuriat-2015_entrepreneur_aag-2015-fr.

OCDE (2013), *Synthèse sur l'entrepreneuriat social : L'activité entrepreneuriale en Europe*, https://www.oecd.org/cfe/leed/Social%20entrepreneurship%20policy%20brief%20FR_FINAL.pdf.

OCDE (2010), *Measuring Entrepreneurship: The OECD-Eurostat Entrepreneurship Indicators Programme*, OECD Statistics Brief, https://www.oecd.org/std/46413155.pdf.

OCDE/UE (2015), *Pallier la pénurie d'entrepreneurs 2015 : Politiques en faveur du travail indépendant et de l'entrepreneuriat*, Éditions OCDE, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/9789264249936-fr.

Organisation internationale du travail (2013), *Mesurer l'informalité. Manuel statistique sur le secteur informel et l'emploi informel* OIT, Genève.

Organisation internationale du travail (2006), *Stimulating Youth Entrepreneurship: Barriers and Incentives to Enterprise Start-Ups by Young People*, OIT, Genève.

Youth Business International (2012), *Youth Entrepreneurship: A Contexts Framework*, YBI, Londres.

Youth Business International (2013), *Generation entrepreneur? The state of global youth entrepreneurship,* YBI, Londres.

Chapitre 2

Les profils des jeunes entrepreneurs

Les activités de subsistance informelles exercées en tant que travail indépendant représentent la forme dominante d'entrepreneuriat parmi les jeunes des pays en développement. Pourtant très peu de jeunes entrepreneurs enregistrent des niveaux de performance élevés, en termes de profits et de création d'emplois. Ce chapitre décrit en détail le profil des jeunes entrepreneurs de Côte d'Ivoire, de Madagascar, du Pérou et du Viet Nam. Il montre que les jeunes entrepreneurs sont nombreux et moins instruits que les jeunes employés, qu'ils se lancent généralement dans l'entrepreneuriat parce qu'ils n'ont pas d'autre choix et que leurs conditions de travail sont beaucoup plus défavorables que s'ils occupaient un emploi salarié.

Les jeunes représentaient en 2015 un sixième de la population mondiale — soit 1.2 milliard d'individus — et leur nombre devrait augmenter de 7 % d'ici à 2030 (UN DESA, 2015). La majorité d'entre eux vivent dans des pays en développement, principalement en Asie et en Afrique. La population de jeunes plafonne partout dans le monde, sauf en Afrique où elle devrait doubler d'ici à 2050 pour dépasser les 830 millions d'individus. Alors que la forte augmentation de la population de jeunes offre une réelle opportunité d'engranger un dividende démographique, elle pose aussi un problème complexe en termes d'emploi. Absorber ce vivier croissant de jeunes est un défi pour les pays en développement, en particulier en Afrique et en Asie du Sud (OCDE, 2015). La transition démographique incomplète, ou à venir dans les pays à faible revenu, en particulier sur le continent africain où l'on assiste à une explosion de la population de jeunes, deviendra une source de stress majeur si l'on ne parvient pas à les absorber sur le marché du travail (OCDE, 2015 ; BAD/OCDE/PNUD, 2015). Il faudra créer jusqu'à 600 millions d'emplois dans le monde dans les 15 années à venir pour maintenir les taux d'emploi à leurs niveaux actuels (Banque mondiale, 2012). En Afrique, près de 30 millions d'emplois supplémentaires devront être créés chaque année (BAD/OCDE/PNUD, 2015). Sur ce continent, la question de l'emploi des jeunes se résume à un problème de qualité dans les pays à faible revenu (emplois précaires et travailleurs pauvres) et de quantité dans les pays à revenu intermédiaire (jeunes au chômage, découragés ou inactifs). En Afrique, davantage de jeunes sont démoralisés que chômeurs, ce qui suggère que le défi de l'emploi des jeunes a été sous-estimé (BAD et al., 2012).

Dans les pays en développement, l'un des principaux enjeux est de créer davantage d'emplois de meilleure qualité. Les marchés du travail officiels sont loin de pouvoir absorber le flux continu de jeunes arrivants. Les opportunités d'emploi salarié sont rares et la création d'emplois dans le secteur formel est insuffisante pour que la plupart des jeunes aient une chance d'accéder à un travail décent. Dans des contextes de pauvreté généralisée et de protection sociale pratiquement inexistante – notamment sous la forme d'allocations chômage, la plupart des gens ne peuvent pas se permettre de rester sans emploi et sont contraints d'accepter n'importe quel travail. Il s'ensuit que les individus, en particulier les jeunes, finissent par s'engager dans des activités informelles de subsistance, en tant que travailleurs indépendants.

De nombreux jeunes se lancent dans l'entrepreneuriat

Les pays sélectionnés pour cette étude illustrent la diversité du monde en développement. Les jeunes entrepreneurs de Côte d'Ivoire, de Madagascar, du Pérou et du Viet Nam opèrent dans des conditions très différentes, tant en termes de situation géographique, que de niveau de revenu. Ces quatre pays se différencient autant par leurs niveaux de revenu très inégaux que par leurs stades de développement. Madagascar, classé dans le groupe des économies à faible revenu, est le pays le plus pauvre de l'échantillon, avec un revenu national brut (RNB) par habitant de 450 USD. La Côte d'Ivoire et le Viet Nam sont des économies à revenu intermédiaire de la tranche inférieure, le second affichant toutefois un niveau de revenu nettement plus élevé. Le Pérou est quant à lui un pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure, avec un RNB par habitant 14 fois plus élevé que celui de Madagascar, 4 fois plus élevé que celui de la Côte d'Ivoire, et 3 fois supérieur à celui du Viet Nam. La Côte d'Ivoire et le Viet Nam connaissent cependant la croissance économique la plus rapide. Les quatre pays se démarquent aussi très nettement les uns des autres, par la taille de leur population, leurs résultats en matière de développement humain et d'autres indicateurs économiques (tableau 2.1).

Tableau 2.1. **Quelques indicateurs démographiques, sociaux et économiques, par pays, 2014**

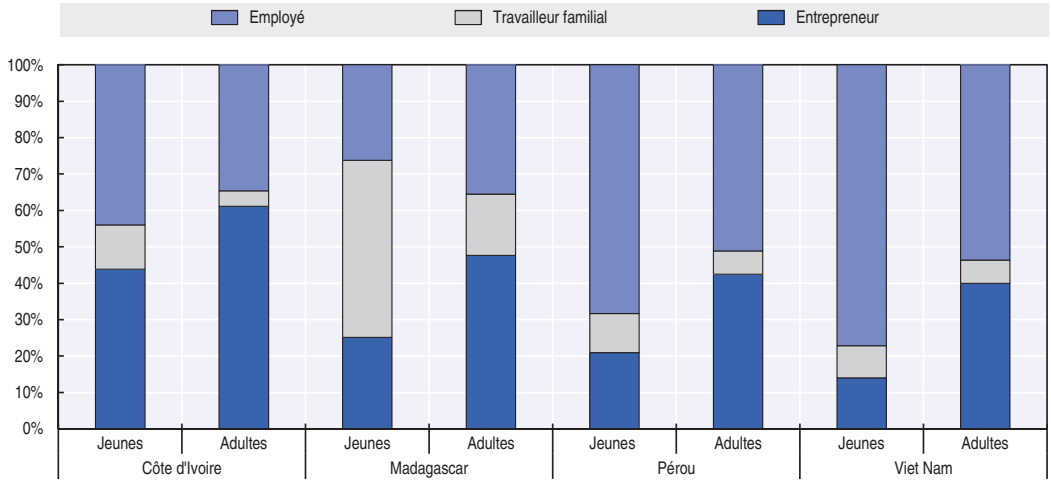
	Côte d'Ivoire	Madagascar	Pérou	Viet Nam
RNB par habitant, méthode Atlas (USD courants)	1 450.0	450.0	6 370.0	1 900.0
Croissance du PIB (annuelle, en %)	8.5	3.1	2.4	6.0
Inflation, déflateur du PIB (annuelle, en %)	0.9	10.1	3.0	3.7
Population totale (milliers hab.), 2015	22 157.0	23 571.0	30 973.0	90 728.0
Population de jeunes 15-29 ans (milliers hab.), 2015	6 315.0	6 854.0	8 298.0	24 440.0
Taux de fécondité, total (naissances par femme)	5.0	4.4	2.5	2.0
Espérance de vie à la naissance, total (années)	51.6	65.1	74.5	75.6
Taux net de scolarisation, primaire (%)*	74.7	-	92.8	98.0
Taux net de scolarisation, secondaire (%)**	-	31.1	78.4	-
Taux brut de scolarisation, enseignement supérieur (%)***	8.7	4.2	40.5	30.5
Agriculture, valeur ajoutée (% du PIB)	22.4	25.1	7.2	17.7
Industrie, valeur ajoutée (% du PIB)	21.1	17.2	35.2	33.2
Manufactures, valeur ajoutée (% du PIB)	12.6	-	15.3	13.2
Services, valeur ajoutée (% du PIB)	56.5	57.7	57.6	39.0
Temps nécessaire pour démarrer une entreprise (jours)	7.0	12.0	26.0	34.0
Utilisateurs d'Internet (pour 100 habitants)	14.6	3.7	40.2	48.3

Note : * Non disponible pour Madagascar (toutes les années) et pour le Pérou (2013). ** Non disponible pour la Côte d'Ivoire. *** Données de 2013 pour Madagascar et de 2010 pour le Pérou.
Source : UN DESA World Population Prospects: The 2015 Revision, (https://esa.un.org/unpd/wpp/Download/Standard/Population/; consulté en décembre 2016), et Indicateurs de développement de la Banque mondiale (http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators; consulté en décembre 2016).

L'entrepreneuriat des jeunes est un phénomène significatif. L'entrepreneuriat s'entend de toutes les entreprises de ménages non agricoles non constituées en sociétés, gérées par des jeunes soit en tant que travailleurs indépendants soit en tant qu'employeurs. Son ampleur relative varie considérablement suivant les pays, de 14% au Viet Nam à 43.9% en Côte d'Ivoire, où ce pourcentage représente la population totale de jeunes actifs ayant leur occupation principale en dehors de l'agriculture (graphique 2.1). L'entrepreneuriat est plus répandu dans les pays les plus pauvres (Côte d'Ivoire, Madagascar) où les possibilités d'emploi salarié sont plus rares, ce qui montre qu'il est en corrélation négative avec le niveau de développement. Si l'agriculture avait été incluse, les taux d'entrepreneuriat auraient été beaucoup plus élevés car la majorité des unités de production agricole sont des entreprises non constituées en société, gérées par des ménages et opérant à petite échelle, généralement sans employés. Pour les raisons exposées dans le chapitre précédent, l'agriculture n'est pas prise en compte dans ce rapport et elle est exclue de l'analyse empirique.

Le nombre de jeunes qui occupent un emploi salarié croît avec le niveau de développement économique des pays. Les jeunes se lancent beaucoup moins dans l'entrepreneuriat que les adultes, et ils travaillent nettement plus comme employés, en particulier dans les pays plus riches (Viet Nam, Pérou), ce qui s'explique en partie par un « effet du cycle de vie » : les caractéristiques inhérentes à la jeunesse, à commencer par le jeune âge et l'expérience professionnelle plus courte, entraînent une segmentation des marchés du travail selon les âges. Ce constat n'est pas valable dans les pays les plus pauvres. À Madagascar par exemple, les jeunes travaillent moins que les adultes, aussi bien en tant qu'entrepreneurs que comme salariés, et ils travaillent surtout en tant que collaborateurs familiaux. Bien que les jeunes travailleurs familiaux soient systématiquement plus nombreux que les adultes dans tous les pays en développement, leur proportion diminue de façon spectaculaire avec l'augmentation des revenus.

Graphique 2.1. **Distribution des travailleurs par statut au regard de l'emploi, occupation principale**

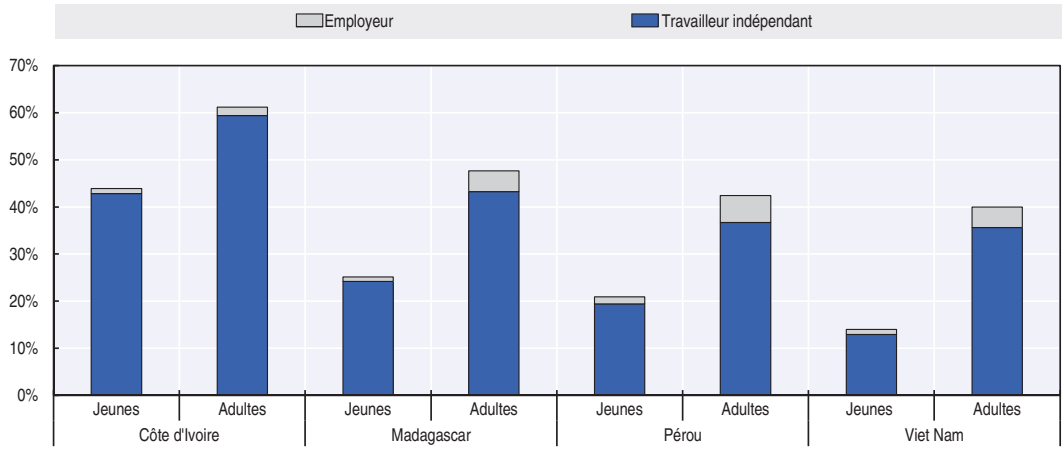


Note : Hors agriculture. Les entrepreneurs comprennent des travailleurs indépendants et des employeurs. Jeunes = 15-29 ans, adultes = 30-64 ans.

Source : Côte d'Ivoire ENSETE 2014, Madagascar ENEMPSI 2012, Pérou ENAHO 2014, et Viet Nam LFS 2014.

La grande majorité des entrepreneurs sont des personnes qui travaillent pour leur compte, surtout s'ils sont jeunes. Le nombre de jeunes qui emploient des salariés est très faible puisqu'il ne dépasse pas 1.5 % de l'emploi total des jeunes (graphique 2.2). En revanche, le pourcentage d'adultes employeurs est de deux à cinq fois plus élevé, même s'il atteint au maximum 5.7 % dans le cas du Pérou. Tous ces éléments indiquent que la majorité des entrepreneurs — à plus forte raison s'ils sont jeunes — n'ont pas été en mesure de créer des emplois.

Graphique 2.2. **Pourcentages de travailleurs indépendants et d'employeurs, activité principale**



Note : Hors agriculture. Jeunes = 15-29 ans ; adultes = 30-64 ans.

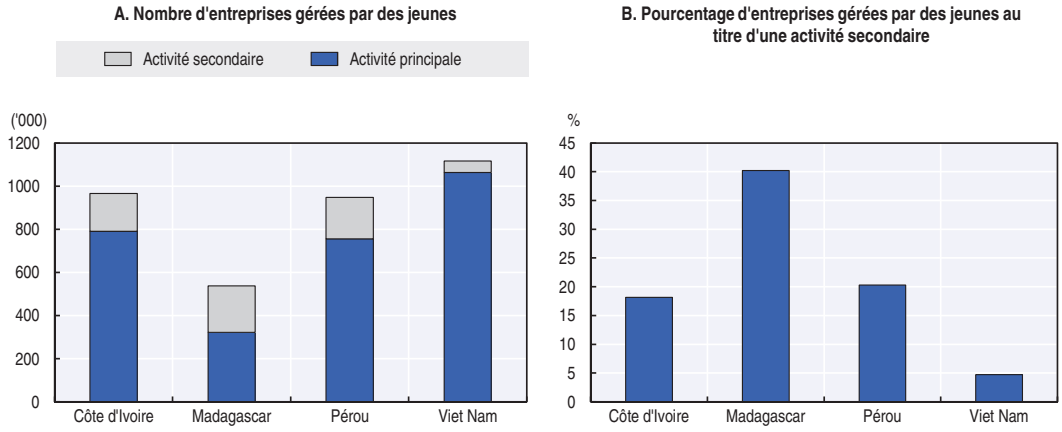
Source : Côte d'Ivoire ENSETE 2014, Madagascar ENEMPSI 2012, Pérou ENAHO 2014, et Viet Nam LFS 2014.

Les entreprises gérées par des jeunes représentent un pourcentage non négligeable de l'ensemble des d'entreprises. Leur nombre est respectivement estimé à 1.1 million au Viet Nam, 1 million au Pérou et en Côte d'Ivoire, et 540 000 à Madagascar (graphique 2.3A), soit un pourcentage relativement faible du nombre total d'entreprises, en particulier dans

les économies les plus avancées : 11.2 % au Viet Nam, 17.4 % au Pérou, 27.2 % à Madagascar et 29.1 % en Côte d'Ivoire. Ces entreprises de jeunes constituent parfois une occupation secondaire. Le pourcentage d'entreprises gérées par des jeunes dans le cadre d'une activité secondaire s'échelonne entre 5 % au Viet Nam et 40 % à Madagascar (graphique 2.3B).

Le cumul de plusieurs activités est plus fréquent dans les pays à faible revenu où bien souvent, l'occupation principale — qu'il s'agisse d'une activité salariée ou d'un travail indépendant — ne procure pas un revenu suffisant pour vivre, ce qui incite les travailleurs à s'engager dans d'autres activités productives, notamment pour leur propre compte, pour améliorer leur situation financière. Ainsi, 19 % des jeunes travailleurs gèrent une entreprise en plus de leur activité principale à Madagascar, soit 3 fois plus que dans les pays plus riches couverts par cette étude (Côte d'Ivoire, Viet Nam et Pérou) (graphique 2.4). Sont principalement dans ce cas les jeunes dont l'activité principale est agricole, ce qui s'explique à la fois par le caractère saisonnier de la production et par la nécessité d'atténuer les risques en diversifiant les sources de revenu par des activités non agricoles.

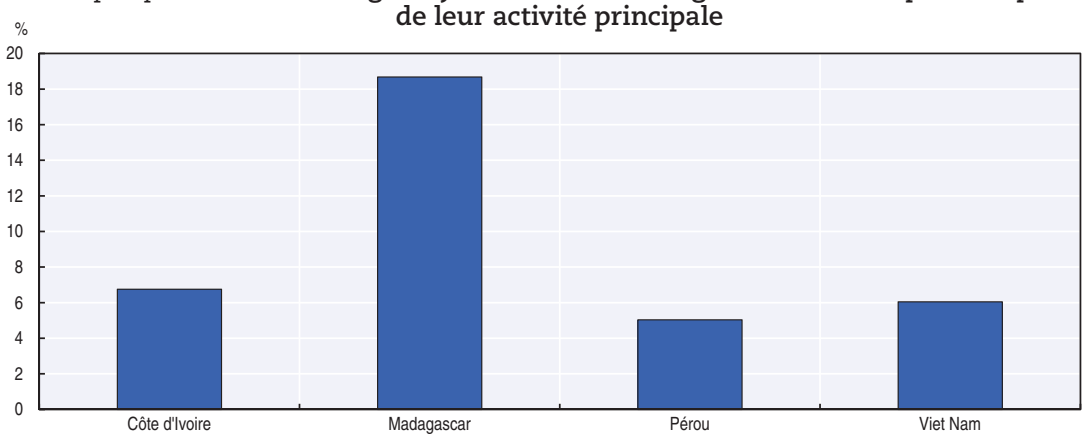
Graphique 2.3. **Entreprises gérées par des jeunes, au titre de l'activité principale ou secondaire**



Note : Hors agriculture. Jeunes = 15-29 ans ; adultes = 30-64 ans

Source : Côte d'Ivoire ENSETE 2014, Madagascar ENEMPSI 2012, Pérou ENAHO 2014, and Viet Nam LFS 2014.

Graphique 2.4. **Pourcentage de jeunes travailleurs gérant une entreprise en plus de leur activité principale**



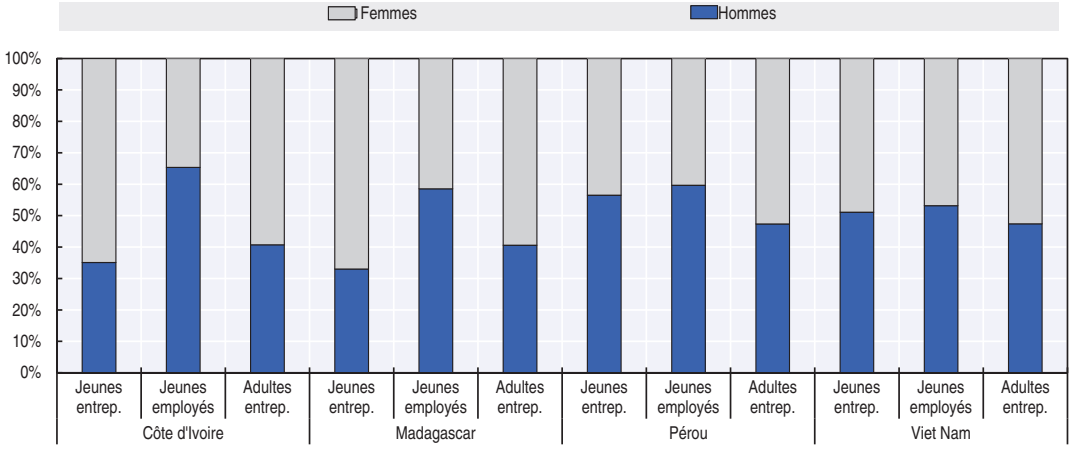
Note : Hors agriculture. Jeunes = 15-29 ans, adultes = 30-64 ans.

Source : Côte d'Ivoire ENSETE 2014, Madagascar ENEMPSI 2012, Pérou ENAHO 2014, et Viet Nam LFS 2014.

Les entrepreneurs peu instruits et les entrepreneurs ruraux non agricoles prédominent

Dans les pays plus pauvres, les femmes tendent à travailler en tant qu'entrepreneures. En Côte d'Ivoire et à Madagascar, les jeunes entrepreneurs sont principalement des femmes alors que les jeunes employés sont le plus souvent des hommes, tandis qu'au Pérou et au Viet Nam, la majorité des entrepreneurs et des employés sont des hommes (graphique 2.5). Parmi les entreprises de jeunes, celles qui emploient du personnel sont gérées à une majorité écrasante par des hommes. Dans tous les pays, en particulier dans les moins avancés (Côte d'Ivoire et Madagascar), les adultes entrepreneurs sont principalement des femmes. La littérature empirique a largement documenté les discriminations à l'encontre des femmes sur les marchés du travail dans les pays en développement, en particulier les obstacles spécifiques qui entravent leur accès à un emploi salarié décent et leur concentration disproportionnée dans des activités indépendantes moins rémunératrices mais plus accessibles, souvent pratiquées à titre complémentaire, pour assurer la survie du ménage (Arbache et al., 2010).

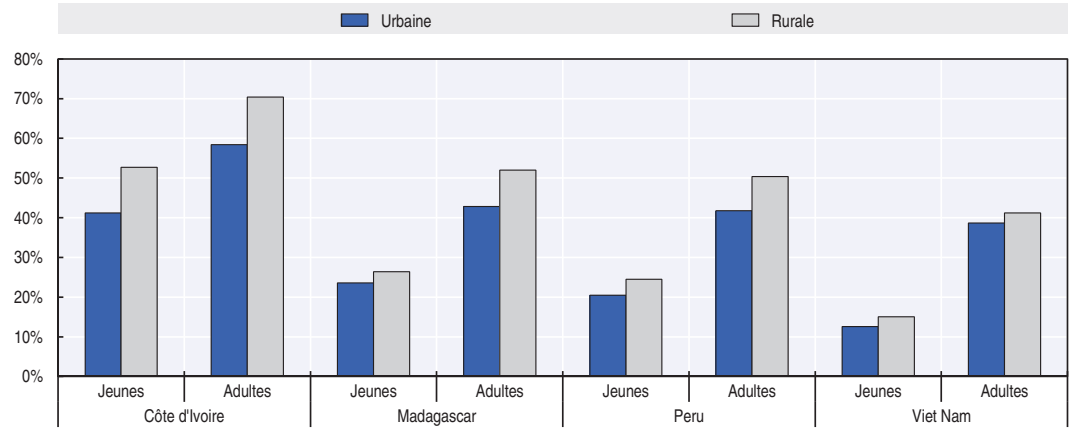
Graphique 2.5. **Distribution des travailleurs selon l'activité principale et le sexe**



Note : Hors agriculture. Jeunes = 15-29 ans; adultes = 30-64 ans.
Source : Côte d'Ivoire ENSETE 2014, Madagascar ENEMPSI 2012, Pérou ENAHO 2014, et Viet Nam LFS 2014.

Les jeunes ruraux ont plus de probabilités de devenir entrepreneurs que ceux des villes et ce, même sans tenir compte de l'agriculture. L'entrepreneuriat est plus répandu dans les zones rurales, aussi bien parmi les jeunes que parmi les adultes (graphique 2.6), du fait que les pays concernés par l'étude sont encore des économies essentiellement rurales. Les entrepreneurs des zones urbaines sont cependant plus fréquemment des employeurs et moins souvent des travailleurs indépendants que ceux des zones rurales, ce qui montre le potentiel plus élevé de l'entrepreneuriat urbain en termes de création d'emplois.

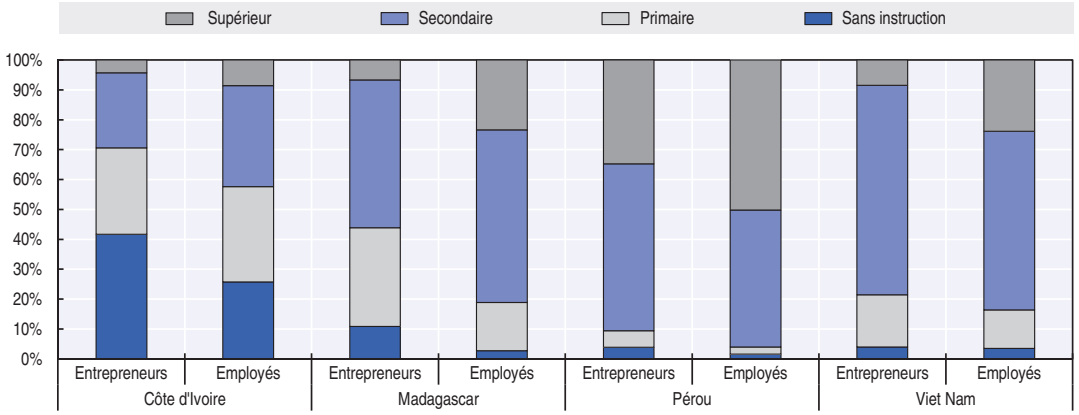
Graphique 2.6. **Pourcentage de jeunes et d'adultes entrepreneurs parmi les travailleurs, par zone de résidence**



Note : Hors agriculture. Jeunes = 15-29 ans; adultes = 30-64 ans.
Source : Côte d'Ivoire ENSETE 2014, Madagascar ENEMPSI 2012, Pérou ENAHO 2014, et Viet Nam LFS 2014.

Une minorité de jeunes entrepreneurs ont un niveau d'instruction élevé, en particulier dans les pays les moins avancés. Les jeunes entrepreneurs qui n'ont pas fait d'études ou qui n'ont qu'un niveau d'études primaires sont nombreux à Madagascar (43.9 %) et en Côte d'Ivoire (70.7 %) (graphique 2.7), alors qu'ils ne sont que 21.4 % au Viet Nam et 9.4 % au Pérou. Les jeunes qui ont un emploi salarié sont plus instruits, en particulier dans les pays plus riches. Parallèlement, il est intéressant de noter que les jeunes entrepreneurs qui ont un niveau d'instruction élevé sont relativement peu nombreux (4.3% en Côte d'Ivoire et 8.5% au Viet Nam). Le Pérou est loin devant, avec 34.7 % de jeunes entrepreneurs qui ont suivi des études supérieures. Il existe donc une niche de jeunes entrepreneurs suffisamment instruits pour gérer des entreprises et ce groupe privilégié semble augmenter avec le développement économique.

Graphique 2.7. **Distribution des jeunes travailleurs, selon le niveau d'instruction, activité principale**



Note : Hors agriculture. Jeunes = 15-29 ans.
Source : Côte d'Ivoire ENSETE 2014, Madagascar ENEMPSI 2012, Pérou ENAHO 2014, et Viet Nam LFS 2014.

Les minorités ethniques sont concentrées de manière disproportionnée chez les entrepreneurs. Une fois mariés, les jeunes se tournent aussi plus souvent vers l'entrepreneuriat que vers un emploi salarié. Partout dans le monde, les minorités

ethniques sont confrontées à toutes sortes de privations dues à la pauvreté, à l'accès limité aux infrastructures et aux services de base, aux faibles niveaux d'instruction, aux problèmes de santé, aux gains insuffisants et enfin aux discriminations (Hall et Patrinos, 2012). Pour les minorités ethniques, l'entrepreneuriat est souvent un moyen de faire face et d'échapper à l'extrême pauvreté. En Côte d'Ivoire et au Viet Nam, les entreprises des minorités ethniques sont plus souvent gérées par des jeunes que par des adultes (tableau 2.2). En ce qui concerne la situation matrimoniale et la composition de la famille, les jeunes entrepreneurs sont plus souvent mariés et ont généralement plus de personnes à charge au sein du ménage que les jeunes employés.

Tableau 2.2. **Quelques caractéristiques des travailleurs**

		Côte d'Ivoire	Madagascar	Pérou	Viet Nam
Âge	Jeunes entrepreneurs	24.6	23.7	23.8	25.4
	Jeunes employés	23.2	23.5	23.4	24.2
	Adultes entrepreneurs	41.8	43.5	47.0	45.8
Minorités ethniques (%)	Jeunes entrepreneurs	23.2	-	15.1	6.5
	Jeunes employés	14.0	-	14.1	7.8
	Adultes entrepreneurs	21.5	-	17.4	5.0
Mariés (%)	Jeunes entrepreneurs	52.9	65.4	39.2	64.2
	Jeunes employés	19.4	43.9	21.0	43.2
	Adultes entrepreneurs	69.3	75.0	70.3	86.8
Taille du ménage	Jeunes entrepreneurs	4.7	3.7	5.0	4.5
	Jeunes employés	4.9	3.9	5.0	4.3
	Adultes entrepreneurs	5.3	4.5	4.4	3.9
Ratio de dépendance du ménage (%)	Jeunes entrepreneurs	41.3	14.9	37.1	32.2
	Jeunes employés	37.1	19.0	35.3	26.0
	Adultes entrepreneurs	47.6	23.2	38.9	36.2

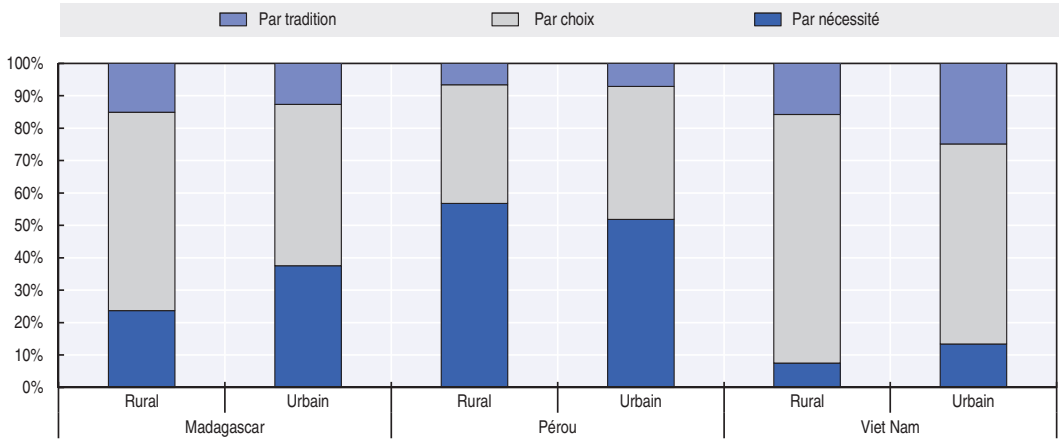
Note : Agriculture exclue. Jeunes = 15 -29 ans, adultes = 30-64 ans. Le ratio de dépendance des ménages est le pourcentage de membres de la famille qui ne travaillent pas.
Source : Côte d'Ivoire ENSETE 2014, Madagascar ENEMPSI 2012, Pérou ENAHO 2014, et Viet Nam LFS 2014.

Les jeunes se lancent souvent dans l'entrepreneuriat faute de trouver un meilleur emploi

Bien que la grande majorité des jeunes entrepreneurs déclarent avoir volontairement choisi cette voie, il semble que beaucoup de jeunes se lancent dans l'entrepreneuriat en raison de l'absence d'opportunités d'emplois décents. Au total, 56 % des jeunes qui gèrent une entreprise à Madagascar et 71 % au Viet Nam déclarent le faire par choix (graphique 2.8). Dans ces pays, les jeunes invoquent, entre autres raisons, le désir d'être leur propre patron ou d'obtenir un revenu plus élevé. Au contraire, au Pérou, les jeunes entrepreneurs sont principalement motivés par la nécessité, en raison par exemple de l'absence d'opportunités d'emploi salarié (52 %). Si l'entrepreneuriat par nécessité domine dans les zones urbaines, c'est le plus souvent un choix dans les zones rurales des pays les plus pauvres (Madagascar et Viet Nam), alors que dans les pays les plus riches (Pérou) c'est l'inverse. On peut donc penser que les jeunes qui choisissent cette voie tendent à se déplacer des campagnes vers les villes au fur et à mesure que l'économie se développe.

Le pourcentage de jeunes qui se lancent dans l'entrepreneuriat par tradition familiale est relativement faible, puisqu'il atteint au maximum 19 % dans le cas du Viet Nam. Les transferts intergénérationnels d'entreprises familiales ou l'activité professionnelle des parents n'ont donc qu'une influence marginale sur l'entrepreneuriat des jeunes. Par rapport aux jeunes, les adultes semblent être plus souvent motivés par la nécessité dans les pays les plus riches (Pérou et Viet Nam), mais ce n'est pas le cas dans les pays les plus pauvres (Madagascar). Une transition générationnelle vers un entrepreneuriat de meilleure qualité semble donc se dessiner au fur et à mesure que l'économie se développe.

Graphique 2.8. **Distribution des jeunes entrepreneurs, par motivation**



Note : Hors agriculture. Jeunes = 15-29 ans.
Source : Madagascar ENEMPSI 2012, Pérou ENAHO 2014, et Viet Nam HBIS 2014.

Le sous-emploi et le cumul de plusieurs activités prédominent chez les jeunes entrepreneurs, alors qu'ils se rencontrent plus rarement chez les jeunes employés, ce qui laisse penser que la décision de se lancer dans l'entrepreneuriat est très probablement dictée par la nécessité. Il n'y a pas de différence marquée entre le taux de satisfaction au travail (pourcentage de travailleurs qui se déclarent très satisfaits de leur occupation principale) des jeunes entrepreneurs et des jeunes employés. Pourtant les premiers ont plus de probabilités que les seconds de rechercher un autre emploi, de souhaiter augmenter leurs heures de travail (sous-emploi lié à la durée du travail) ou de cumuler plusieurs activités (tableau 2.3). Ces constatations indiquent que l'entrepreneuriat est dans une large mesure motivé par la nécessité et axé sur des activités de subsistance et que le problème de l'emploi des jeunes dans les pays en développement découle en grande partie de la faiblesse de la demande globale. Ainsi, en Afrique, des experts nationaux considèrent que l'insuffisance de la demande est la principale barrière à l'entrée des jeunes sur le marché du travail, et les jeunes eux-mêmes estiment que le manque d'opportunités d'emploi constitue le problème le plus pressant (BAD et al., 2012). Pour s'attaquer aux problèmes que rencontrent les jeunes sur les marchés du travail africains, les autorités doivent remédier aux goulets d'étranglement qui compriment la demande de main–d'oeuvre, tout en aidant les jeunes à se doter des compétences nécessaires pour réussir sur un marché du travail rude. En conséquence, le manque d'opportunités d'emploi salarié pour les jeunes, qui contraint bon nombre d'entre eux à se lancer dans l'entrepreneuriat, est probablement une des premières causes de l'échec des jeunes entrepreneurs dans le monde en développement.

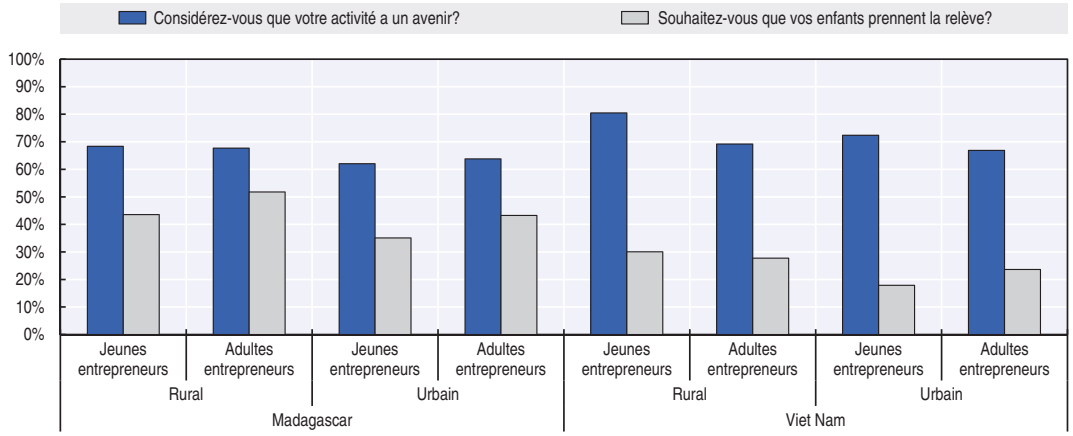
Tableau 2.3. **Quelques indicateurs de la qualité de l'emploi**

	Viet Nam		Madagascar		Côte d'Ivoire		Pérou	
	Rural	Urbain	Rural	Urbain	Rural	Urbain	Rural	Urbain
Satisfaction au travail (%)								
Jeunes entrepreneurs	-	-	19.5	21.1	17.9	15.2	-	-
Jeunes employés	-	-	11.7	13.0	16.3	19.3	-	-
Adultes entrepreneurs	-	-	22.7	19.7	21.3	15.4	-	-
Recherche d'un autre emploi (%)								
Jeunes entrepreneurs	-	-	8.4	14.4	11.0	14.9	5.7	10.1
Jeunes employés	-	-	6.3	8.6	12.5	17.6	4.9	7.9
Adultes entrepreneurs	-	-	5.0	7.3	7.3	13.3	3.5	4.3
Sous-emploi lié à la durée du travail (%)								
Jeunes entrepreneurs	7.1	4.2	18.7	22.2	31.1	33.8	11.8	12.4
Jeunes employés	3.4	2.0	13.0	12.8	31.8	32.6	8.6	7.6
Adultes entrepreneurs	4.2	2.5	12.5	14.1	20.5	28.1	8.7	9.0
Cumul de plusieurs activités (%)								
Jeunes entrepreneurs	23.8	4.7	37.3	27.4	15.3	5.6	23.2	10.7
Jeunes employés	3.0	0.8	17.1	8.6	7.1	4.8	7.6	8.3
Adultes entrepreneurs	29.5	7.5	46.9	32.8	14.7	7.8	26.7	15.8

Note : Agriculture exclue. Jeunes = 15-29 ans et adultes = 30-64 ans. La satisfaction au travail désigne le pourcentage de travailleurs qui se déclarent très satisfaits de leur occupation principale. Le sous-emploi lié à la durée du travail s'entend du pourcentage de travailleurs qui déclarent être prêts et disponibles pour augmenter leurs temps de travail dans le cadre de leur occupation principale (Côte d'Ivoire, Madagascar) ou de l'ensemble de leurs activités (Pérou et Viet Nam).
Source : Côte d'Ivoire ENSETE 2014, Madagascar ENEMPSI 2012, Pérou ENAHO 2014, et Viet Nam LFS 2014.

Les jeunes entrepreneurs sont cependant optimistes pour l'avenir. Il est intéressant de noter que la grande majorité d'entre eux (66.6 % à Madagascar et 77.6 % au Viet Nam) considèrent que leur entreprise a un avenir (graphique 2.9) (données non disponibles pour la Côte d'Ivoire et le Pérou). Les jeunes entrepreneurs sont aussi plus optimistes dans les zones rurales et au Viet Nam, ils le sont aussi plus que les adultes. On remarque également qu'une proportion notable de jeunes entrepreneurs, à Madagascar plus qu'au Viet Nam, souhaitent que leurs enfants reprennent leur entreprise, en particulier dans les zones rurales. Leur nombre n'est cependant pas aussi élevé que celui des adultes entrepreneurs à Madagascar. À Madagascar et au Viet Nam, les jeunes sont cependant plus confiants dans l'avenir de leur entreprise quand ils exercent dans le secteur manufacturier que dans les secteurs du commerce et surtout des services, généralement considérés comme facilement accessibles dans les pays en développement car ils exigent peu de capitaux et de compétences.

Graphique 2.9. **Perception des entrepreneurs jeunes et adultes concernant l'avenir de leur entreprise**



Note : Hors agriculture. Jeunes = 15-29 ans; adultes = 30-64 ans.
Source : Madagascar ENEMPSI 2012 et Viet Nam HBIS 2014.

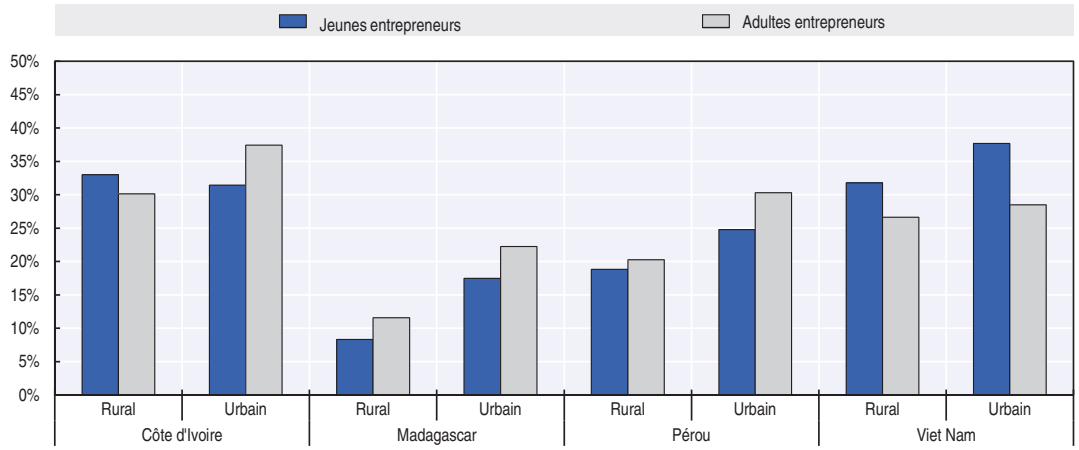
Peu de jeunes entrepreneurs possèdent des compétences de base en gestion des entreprises

Les jeunes entrepreneurs ont des compétences très limitées en gestion des entreprises. D'après les informations disponibles, ils sont très peu nombreux à tenir une comptabilité écrite [(11 % à Madagascar, 34 % au Viet Nam (graphique 2.10)]. La tenue de registres est particulièrement rare en zone rurale. Le Viet Nam est le seul des quatre pays où les jeunes entrepreneurs sont plus enclins que leurs homologues adultes à le faire. Par ailleurs, une large majorité de jeunes entrepreneurs n'adoptent aucune stratégie d'entreprise à Madagascar (72 %) et au Viet Nam (61 %) (on manque d'informations sur ce sujet pour la Côte d'Ivoire et le Pérou). Au Viet Nam, les jeunes ont néanmoins beaucoup plus de probabilités que leurs aînés d'adopter une stratégie d'entreprise, en particulier dans les zones rurales. Dans cet ouvrage, l'expression « stratégie d'entreprise » ne doit pas être entendue comme une réflexion stratégique réelle visant à optimiser la position sur le marché, mais plutôt comme une série de mesures simples à prendre pour conquérir de nouveaux clients ou réduire les dépenses en changeant de fournisseurs, en limitant les coûts de la main–d'œuvre ou en transférant l'entreprise dans des locaux moins coûteux. Lorsque de jeunes entrepreneurs élaborent une stratégie d'entreprise, elle se limite le plus souvent à prospecter de nouveaux clients. Au Viet Nam, les jeunes ont deux fois plus de probabilités que les adultes d'adopter une telle stratégie dans les zones rurales, et un pourcentage non négligeable de jeunes entrepreneurs (22 %) recherchent activement de nouveaux fournisseurs pour abaisser leurs coûts. Les autres mesures visant à réduire les dépenses, notamment l'optimisation des coûts du personnel et des locaux, sont pratiquement inexistantes. À Madagascar, les jeunes entrepreneurs n'ont pas de stratégie d'entreprise, si ce n'est pour la prospection active de nouveaux clients, et ils ne sont qu'une poignée à être dans ce cas.

Très peu de jeunes entrepreneurs font preuve d'un sens des affaires. Les données disponibles pour Madagascar montrent en premier lieu que pratiquement aucun d'entre eux ne fixe les prix en fonction des coûts de production, ce qui n'est pas surprenant sachant que la plupart ne tiennent pas de comptabilité écrite (graphique 2.11). Deuxièmement, à peine un cinquième d'entre eux sont prêts à recruter des travailleurs en dehors du noyau familial. Or, comme les membres de la famille n'ont pas toujours les connaissances et les

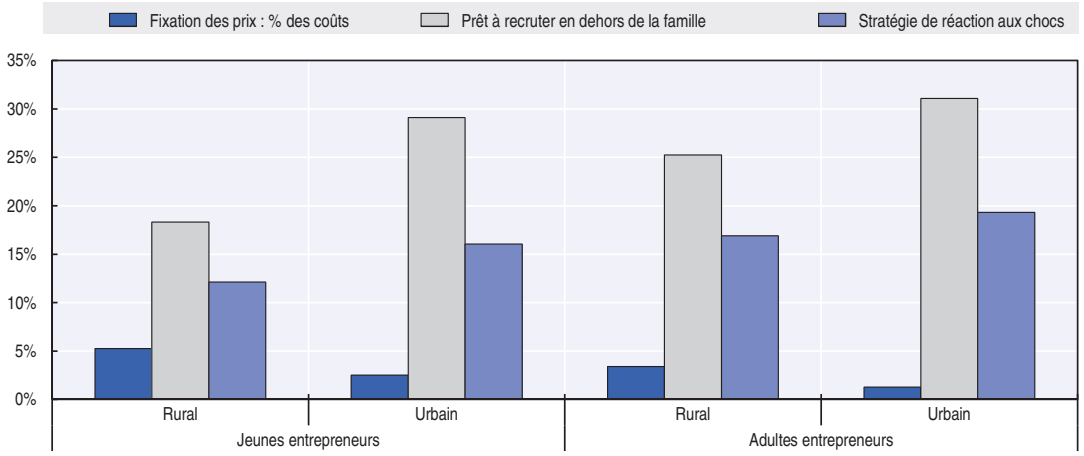
compétences nécessaires, les performances de l'entreprise et en particulier la productivité du travail peuvent en pâtir (Nguyen et Nordman, 2014). Troisièmement, à peine 13 % des jeunes entrepreneurs malgaches ont une stratégie pour faire face aux chocs économiques.

Graphique 2.10. **Incidence de la tenue de registres**



Note : Hors agriculture. Jeunes = 15-29 ans; adultes = 30-64 ans.
Source : Côte d'Ivoire ENSETE 2014, Madagascar ENEMPSI 2012, Pérou ENAHO 2014, et Viet Nam HBIS 2014.

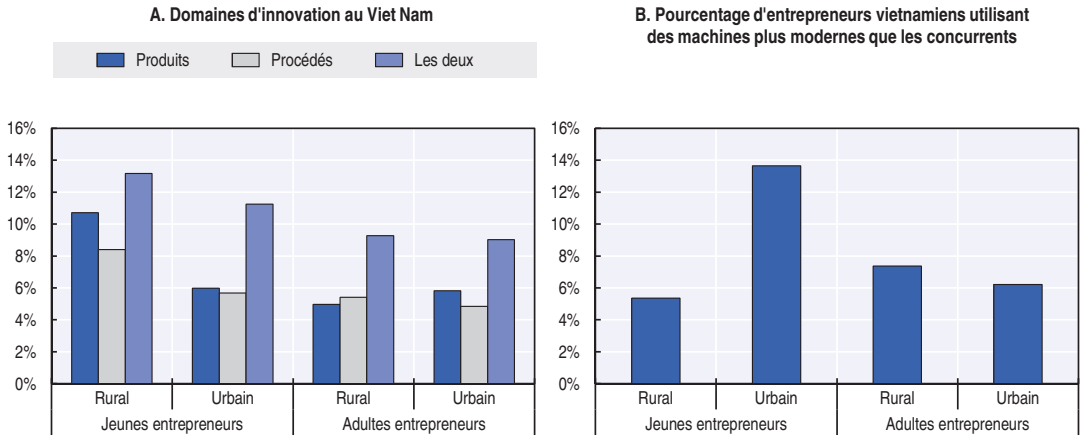
Graphique 2.11. **Pratiques commerciales à Madagascar**



Note : Hors agriculture. Jeunes = 15-29 ans; adultes = 30-64 ans.
Source : Madagascar ENEMPSI 2012.

Bien que ce soit un des principaux atouts sur lequel peuvent miser les entreprises, l'innovation est limitée et plus répandue chez les jeunes entrepreneurs que chez les adultes au Viet Nam. La base de données vietnamienne fournit des informations sur deux dimensions de l'innovation, à savoir l'offre de nouveaux produits et services, et l'introduction de nouveaux procédés de production. Au total, 12 % des jeunes entrepreneurs vietnamiens innovent sur ces deux plans, soit un pourcentage non négligeable et supérieur à celui des adultes, en particulier dans les zones rurales. Les jeunes entrepreneurs tendent à se montrer plus novateurs dans l'offre de produits et de services que dans les procédés de production (graphique 2.12A). De la même manière, un certain nombre d'entre eux innovent en s'équipant de machines plus modernes que leurs concurrents, et ils le font plus souvent que leurs aînés dans les zones urbaines (graphique 2.12B).

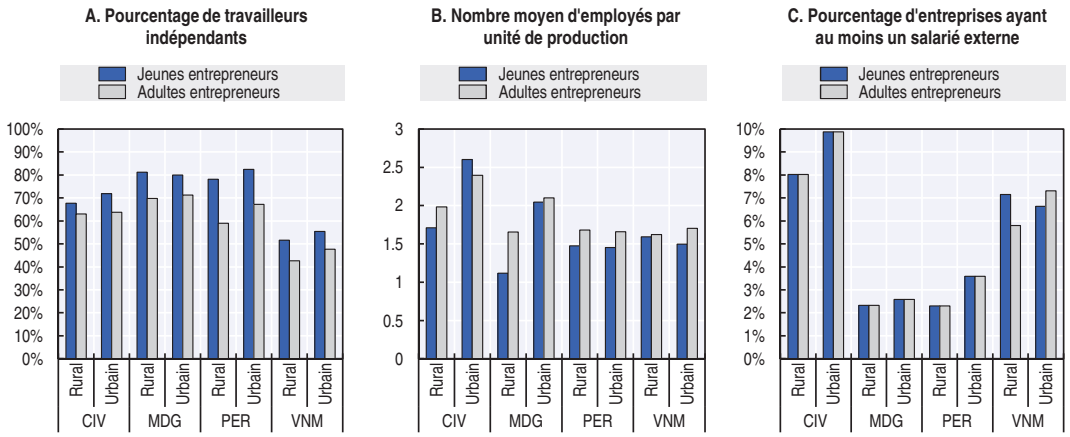
Graphique 2.12. **Les domaines d'innovation au Viet Nam**



Note : Hors agriculture. Jeunes = 15-29 ans; adultes = 30-64 ans.
Source : Viet Nam HBIS 2014.

Les entreprises des jeunes sont généralement très petites et d'une taille inférieure à celles des adultes. La plupart des jeunes entrepreneurs sont des travailleurs indépendants – 53 % au Viet Nam et 82 % au Pérou (graphique 2.13A). Dans les rares cas où ils ont des employés, ils en ont très peu (1.5 employé dans l'ensemble des pays étudiés). La seule exception est la Côte d'Ivoire où les jeunes entrepreneurs ont en moyenne 2.2 employés (graphique 2.13B). Ce résultat confirme des données empiriques récentes qui indiquent que dans le monde en développement, les unités de production informelles emploient environ 1.5 personne (Cling et al., 2015).

Graphique 2.13. **Caractéristiques comparées des entreprises gérées par des jeunes et par des adultes**



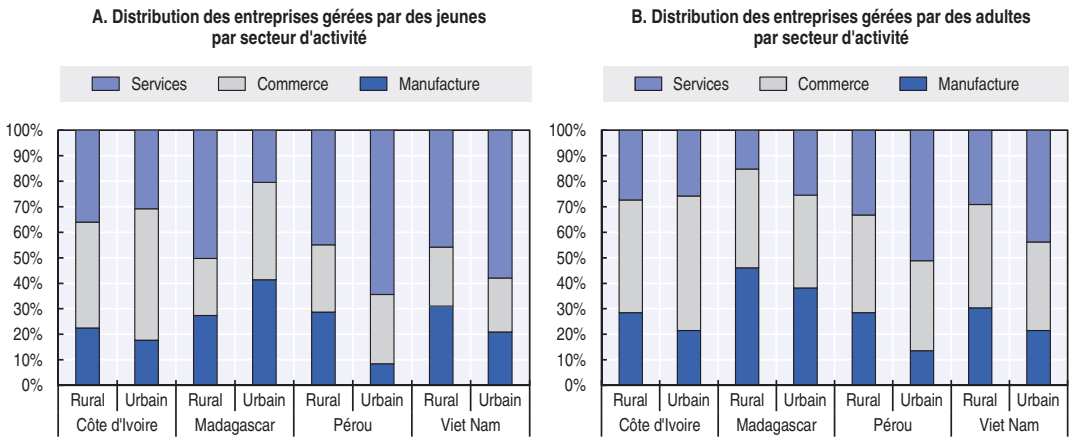
Note : Hors agriculture. CIV = Côte d'Ivoire, MDG = Madagascar, PER = Pérou et VNM = Viet Nam. Jeunes = 15-29 ans ; adultes = 30-64 ans.
Source : Côte d'Ivoire ENSETE 2014, Madagascar ENEMPSI 2012, Pérou ENAHO 2014, et Viet Nam HBIS 2014.

Les jeunes entrepreneurs opèrent principalement dans les secteurs des services et du commerce, généralement considérés comme facilement accessibles dans les pays en développement car ils demandent peu de capitaux et de compétences. La répartition de l'entrepreneuriat jeune entre les secteurs dépend du stade de développement du pays. En Côte d'Ivoire et à Madagascar, où l'entrepreneuriat est le plus souvent motivé par la

nécessité et associé à des activités de subsistance, les jeunes entrepreneurs opèrent beaucoup plus souvent dans le commerce que dans les services, alors que c'est l'inverse au Pérou et au Viet Nam (graphiques 2.14A et 2.14B). Le secteur manufacturier est très peu attractif pour les jeunes entrepreneurs dans les quatre pays, mais plus particulièrement au Pérou et en Côte d'Ivoire. Les données provenant d'économies avancées indiquent que les jeunes entrepreneurs tendent à privilégier les services par rapport aux autres secteurs, en particulier aux activités manufacturières (OCDE, 2013). Dans les pays industrialisés, cette situation s'explique en partie par le processus de désindustrialisation alors que dans les pays en développement, elle est due au sous-développement du secteur manufacturier où d'importantes barrières à l'entrée pénalisent surtout les jeunes. Dans ce secteur la création d'une entreprise demande plus de capitaux et d'investissements, ainsi que des compétences plus spécifiques et plus approfondies que dans les autres secteurs (Shane, 2008; Parker, 2009). La présence limitée d'entreprises manufacturières gérées par des jeunes dans les pays en développement peut aussi être liée aux conditions de travail déplorables mises en évidence par un certain nombre d'études (ex : Blattman et Dercon, 2016). En Afrique, le secteur manufacturier est d'une taille relativement modeste, mais de nouvelles opportunités apparaissent, grâce notamment aux nouvelles technologies (BAD/OCDE/PNUD, 2017). Le continent africain offre un potentiel entrepreneurial élevé pour l'industrialisation mais inexploité, les entrepreneurs tendant jusqu'à présent à bouder l'industrie. L'Afrique doit mobiliser son vivier d'entrepreneurs motivés par l'opportunité pour s'industrialiser et aider ceux qui sont motivés par la nécessité à opérer une transition vers le marché du travail formel.

Une transition générationnelle est aussi en jeu en ce qui concerne la répartition sectorielle. Globalement, les jeunes entrepreneurs s'orientent davantage vers les services que les adultes, alors que leur présence dans les secteurs manufacturier et commercial est plus limitée. Le Viet Nam fait cependant figure d'exception puisque les jeunes sont plus nombreux que les adultes à se tourner vers le secteur manufacturier, ce qui laisse penser que les barrières à l'entrée ne les pénalisent pas plus que les adultes. À la différence du secteur des services, les entreprises manufacturières prédominent dans les zones rurales, en particulier au Pérou, en raison de l'importance des industries agro-alimentaires.

Graphique 2.14. **Entreprises gérées par des jeunes et par des adultes, par branche d'activité**



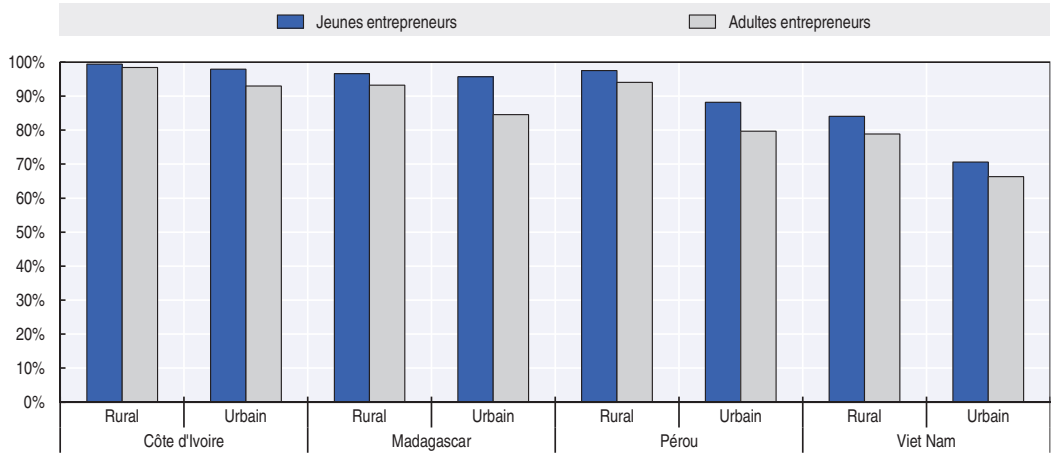
Note : Hors agriculture. Jeunes = 15-29 ans; adultes = 30-64 ans.

Source : Côte d'Ivoire ENSETE 2014, Madagascar ENEMPSI 2012, Pérou ENAHO 2014, et Viet Nam HBIS 2014.

L'informalité est la norme. La quasi-totalité des entreprises de Côte d'Ivoire, de Madagascar, du Pérou et du Viet Nam ne sont pas enregistrées auprès des autorités, à plus forte raison si elles sont gérées par des jeunes : le pourcentage de jeunes entrepreneurs

opérant dans le circuit informel s'échelonne entre 80 % au Viet Nam et 98 % en Côte d'Ivoire (graphique 2.15). La prévalence de l'informalité est plus marquée dans les zones rurales, ainsi que dans les entreprises de jeunes que dans celles des adultes. Comme les entreprises gérées par des jeunes sont généralement de création plus récente, l'informalité est sans doute plus courante aux premiers stades du cycle de vie des entreprises.

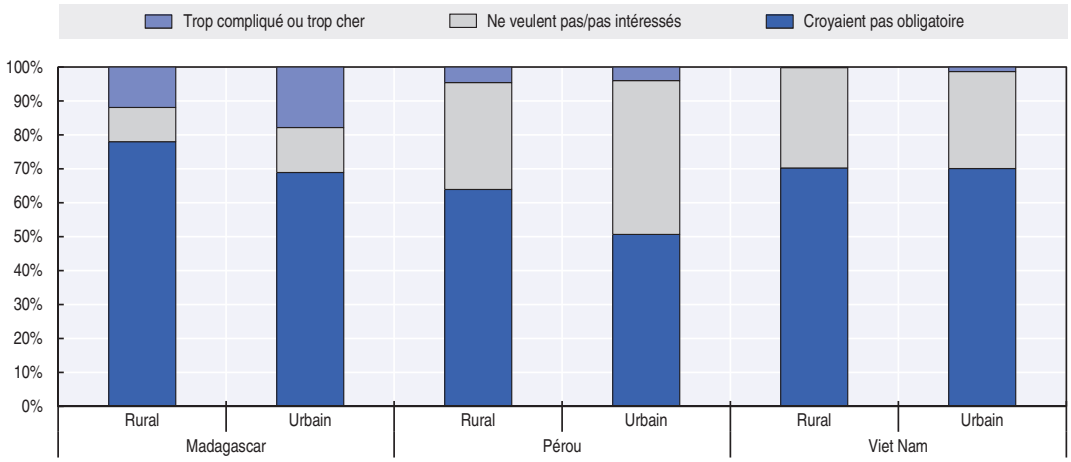
Graphique 2.15. **Pourcentages d'entreprises non enregistrées**



Note : Hors agriculture. Jeunes = 15-29 ans; adultes = 30-64 ans.
Source : Côte d'Ivoire ENSETE 2014, Madagascar ENEMPSI 2012, Pérou ENAHO 2014, et Viet Nam HBIS 2014.

L'informalité est le plus souvent une conséquence de la désinformation. De nombreux jeunes qui gèrent des entreprises informelles au Pérou (53 %), au Viet Nam (70 %) et à Madagascar (75 %) croient tout simplement que l'enregistrement n'est pas obligatoire (graphique 2.16) (données non disponibles pour la Côte d'Ivoire). Cette croyance est particulièrement répandue dans les zones rurales. À cet égard, une stratégie de formalisation doit faire une place importante à l'amélioration de l'accès à l'information sur le cadre règlementaire et sur les avantages de l'entrée dans le circuit formel.

Graphique 2.16. **Distribution des entreprises de jeunes non enregistrées, par raison du non-enregistrement**

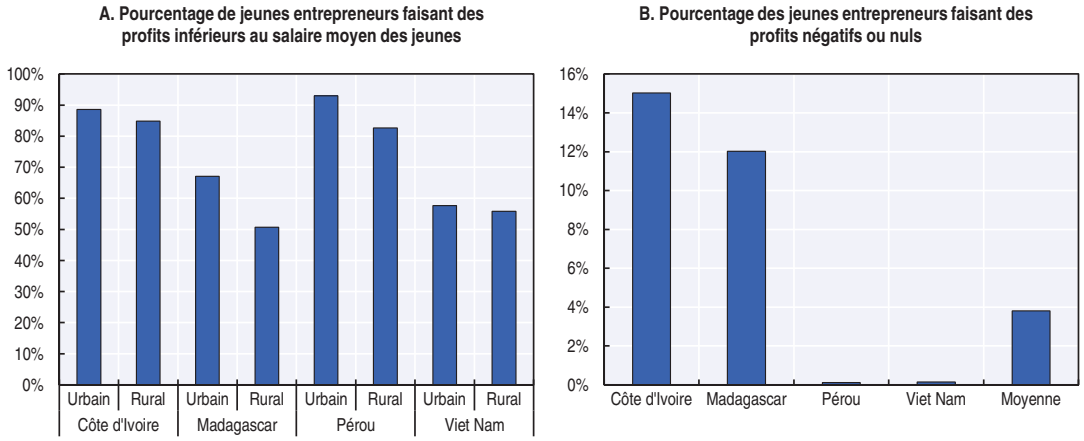


Note : Hors agriculture. Jeunes = 15-29 ans; adultes = 30-64 ans.
Source : Madagascar ENEMPSI 2012, Pérou ENAHO 2014, et Viet Nam HBIS 2014.

L'entrepreneuriat est moins rémunérateur pour les jeunes qu'un emploi salarié

Les profits des jeunes entrepreneurs sont le plus souvent modestes et inférieurs aux revenus des jeunes qui occupent un emploi salarié (graphique 2.17A). En moyenne, dans les quatre pays couverts par cette étude, 96.2 % des entreprises gérées par des jeunes ont fait des profits, mais cette estimation globale masque des résultats inégaux suivant les pays et leur niveau de développement (graphique 2.17B). Au Pérou et au Viet Nam, les deux pays les plus riches de l'échantillon, pratiquement aucun jeune entrepreneur n'enregistre une perte ou un résultat nul, alors qu'à Madagascar et en Côte d'Ivoire, qui sont des économies beaucoup moins avancées, 12 % et 15 % respectivement des jeunes entrepreneurs sont dans ce cas. De même, il semble qu'il y ait une corrélation positive entre le niveau des profits dégagés par les entreprises de jeunes et le stade de développement des pays. En 2014, les profits annuels moyens des entreprises de jeunes ont frôlé 4 800 USD en parité de pouvoir d'achat (PPA) au Pérou, soit respectivement 38 %, 242 % et 359 % de plus qu'au Viet Nam, en Côte d'Ivoire (données 2012) et à Madagascar (les profits sont annualisés, ajustés pour tenir compte des fluctuations saisonnières et convertis en USD PPA pour permettre des comparaisons entre les pays). L'entrepreneuriat est généralement moins rémunérateur pour les jeunes qu'un emploi salarié, en particulier dans les zones rurales. En Côte d'Ivoire et au Pérou, plus de quatre jeunes entrepreneurs sur cinq font des profits inférieurs au salaire moyen des jeunes employés. Dans les deux autres pays, l'entrepreneuriat semble économiquement plus attractif : 38 % des entreprises de jeunes à Madagascar et 43 % au Viet Nam déclarent des profits qui ne sont pas inférieurs aux salaires moyens des jeunes employés.

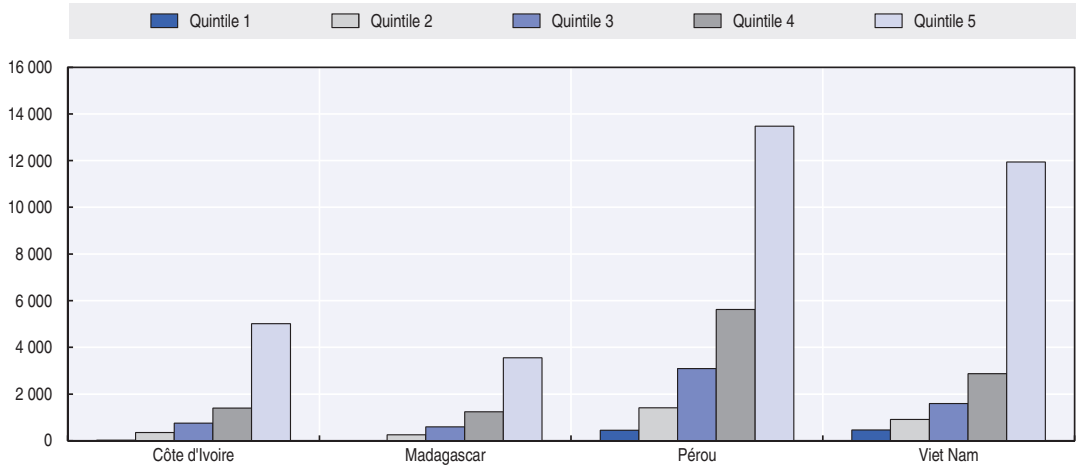
Graphique 2.17. **Profits des entreprises de jeunes**



Note : Hors agriculture. Jeunes = 15-29 ans; adultes = 30-64 ans.
Source : Côte d'Ivoire ENSETE 2014, Madagascar ENEMPSI 2012, Pérou ENAHO 2014, et Viet Nam HBIS 2014.

La répartition des profits est plus inégale dans les pays plus avancés. Le graphique 2.18 montre la distribution des profits annuels moyens des entreprises de jeunes, par quintile et par pays. Conformément aux constatations qui précèdent, celles qui se trouvent à l'extrémité supérieure de la distribution, en particulier dans le quintile supérieur, font des profits plus élevés que celles des quintiles inférieurs au Viet Nam et surtout au Pérou, alors qu'en Côte d'Ivoire, et plus particulièrement à Madagascar, la distribution est beaucoup moins inégale. En d'autres termes, dans les économies plus avancées, comme le Viet Nam et le Pérou, les entreprises qui sont au sommet de la distribution ont une capacité de génération de profits plus élevée que celles qui se trouvent à l'extrémité inférieure de la distribution.

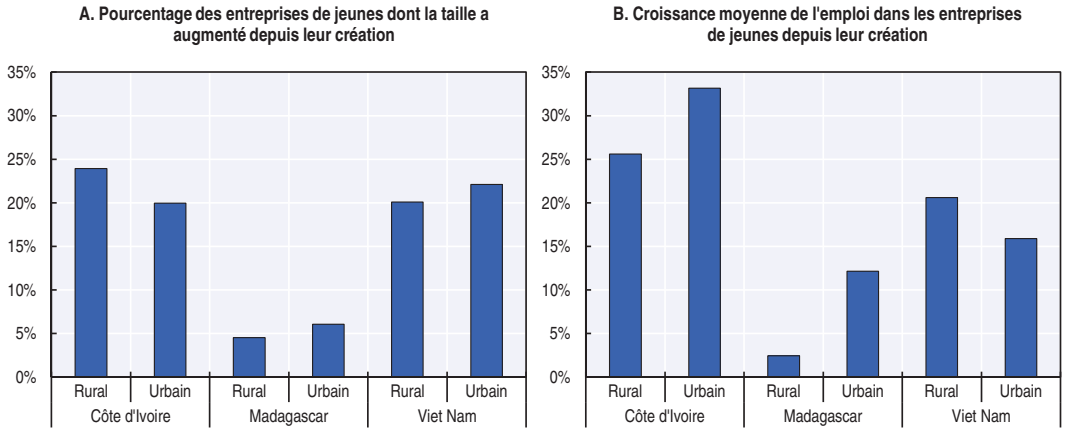
Graphique 2.18. **Distribution par quintile des profits des jeunes entrepreneurs, en USD PPA**



Note : Hors agriculture. Jeunes = 15-29 ans.
Source : Côte d'Ivoire ENSETE 2014, Madagascar ENEMPSI 2012, Pérou ENAHO 2014, et Viet Nam HBIS 2014.

Les entreprises de jeunes qui créent des emplois sont relativement peu nombreuses. Environ 21 % de celles étudiées en Côte d'Ivoire et au Viet Nam se sont agrandies depuis leur création (graphique 2.19A). À Madagascar, ce pourcentage tombe à 5 % (données non disponibles pour le Pérou). Le taux de croissance moyen des effectifs des entreprises de jeunes depuis leur création est estimé à 5 % à Madagascar, 19 % au Viet Nam, et 30 % en Côte d'Ivoire (graphique 2.19B). Toutefois, comme la grande majorité des jeunes entrepreneurs n'avaient aucun employé au départ (plus des deux tiers au Viet Nam et les quatre-cinquièmes en Côte d'Ivoire et à Madagascar), le nombre d'emplois créés est en réalité très limité. En effet, la plupart des entreprises de jeunes qui ont créé des emplois n'avaient recruté qu'un travailleur depuis leur création (68 % en Côte d'Ivoire, 80 % au Viet Nam, et 88 % à Madagascar).

Graphique 2.19. **Croissance des entreprises de jeunes**



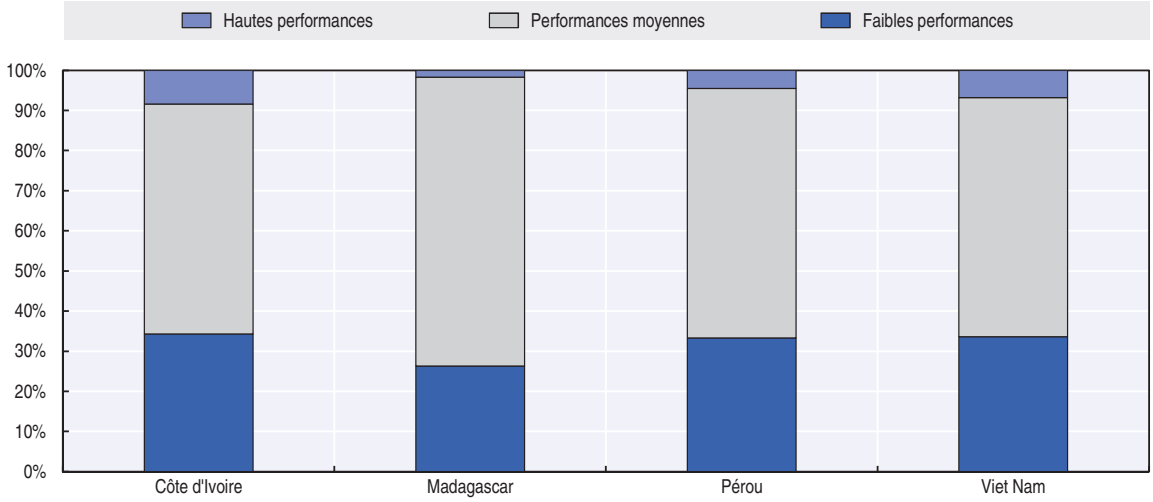
Note : Hors agriculture. Jeunes = 15-29 ans.
Source : Côte d'Ivoire ENSETE 2014, Madagascar ENEMPSI 2012, and Viet Nam HBIS 2014.

Les jeunes entrepreneurs recrutent principalement des membres de leur famille. Leur propension à embaucher en dehors du noyau familial est extrêmement faible (graphique 2.13C). À Madagascar, 2 % seulement ont offert un emploi salarié à au moins

un travailleur externe, et les autres pays ne font guère mieux. Globalement, la capacité de création d'emplois des entreprises de jeunes est marginale, en particulier à Madagascar. Ces entreprises sont généralement très petites au départ et elles tendent à le rester. En revanche, les entrepreneurs adultes ont plus souvent le statut d'employeurs, leurs employés sont plus nombreux et ils recrutent davantage en dehors de la sphère familiale.

Une proportion infime de jeunes entrepreneurs peuvent être considérés comme très performants. Sur la base des critères de profits et de création d'emplois, les entreprises de jeunes peuvent être classées en trois catégories de performances, à savoir : i) hautes performances ; ii) performances moyennes ; iii) faibles performances. Les entreprises à hautes performances sont celles qui ont fait les profits les plus élevés (tertile supérieur de la distribution des profits) et qui ont créé des emplois depuis leur création (au Pérou, le critère de la création d'emplois est remplacé par celui de la présence de travailleurs salariés externes, faute d'informations sur les effectifs initiaux des entreprises). Les entreprises à performances moyennes sont celles qui ont les profits les plus élevés (tertile supérieur) mais qui n'ont pas créé d'emplois ainsi que celles qui ont des niveaux de profit intermédiaires (deuxième tertile). Enfin, les entreprises à faibles performances sont celles qui font le moins de profits (tertile inférieur). Cette classification, qui combine deux principaux résultats en termes de performance entrepreneuriale, permet de situer les entreprises de jeunes sur les trois échelons de l'échelle de performance entrepreneuriale. Le pourcentage d'entreprises de jeunes qui réussissent à faire des profits élevés tout en créant des emplois est très bas, puisqu'il atteint au maximum 8.4 % en Côte d'Ivoire (graphique 2.20). Madagascar est loin derrière, avec seulement 1.7 % d'entreprises de jeunes très performantes. Signalons au passage que, parmi les entreprises qui enregistrent les profits les plus élevés, la création d'emplois est étroitement associée à une capacité de profits accrue, en particulier au Pérou et plus encore au Viet Nam. Dans ce dernier pays, les entreprises très performantes enregistrent des profits moyens supérieurs de 116 % à ceux des entreprises qui font le plus de profits mais qui ne créent pas d'emplois. Au Pérou, ce chiffre est de 63 % alors qu'en Côte d'Ivoire et à Madagascar, l'écart se rétrécit respectivement à 27 % et 17 %.

Graphique 2.20. **Distribution des entreprises de jeunes, par niveau de performance**



Note : Hors agriculture. Jeunes = 15-29 ans.
Source : Côte d'Ivoire ENSETE 2014, Madagascar ENEMPSI 2012, Pérou ENAHO 2014, et Viet Nam HBIS 2014.

Références

Arbache, J. S., A. Kolev et d E. Filipiak (eds.) (2010), Gender Disparities in Africa's Labor Market. Banque mondiale, Washington, DC.

BAD/OCDE/PNUD (2017), *Perspectives économiques en Afrique 2017: Renforcer l'entrepreneuriat pour aider l'industrialisation en Afrique,* Éditions OCDE, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/aeo-2017-fr.

BAD/OCDE/PNUD (2015), *Perspectives économiques en Afrique 2015: Développement régional et inclusion spatiale*, Éditions OCDE, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/aeo-2015-fr

BAD et al. (2012), *Perspectives économiques en Afrique 2012: Promouvoir l'emploi des jeunes*, Éditions OCDE, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/aeo-2012-fr

Blattman, C. et S. Dercon (2016), "Occupational choice in early industrializing societies: Experimental evidence on the income and health effects of industrial and entrepreneurial work", *National Bureau of Economic Research Working Paper*, No. 22683, NBER, Cambridge, MA.

Cling, J.-P. (ed.) (2015), *The Informal Economy in Developing Countries*, Routledge, Abingdon, R-U et New York.

Département des affaires économiques et sociales des Nations Unies (2015), « Population facts: Youth population trends and sustainable development », UN DESA, New York.

Hall, G.H. et H.A. Patrinos (2012), *Indigenous Peoples, Poverty, and Development*. Cambridge University Press, New York.

Nguyen Huu, C. et C.J. Nordman (2014), "Household entrepreneurship and social networks: Panel data evidence from Viet Nam", Working paper, UMR DIAL, Paris.

OCDE (2015), *Securing Livelihoods for All: Foresight for Action*, Éditions OCDE, Paris. http://dx.doi.org/10.1787/9789264231894-en

OCDE (2013), "Youth entrepreneurship: A background paper for the OECD Centre for Entrepreneurship, SMEs and Local Development", https://www.oecd.org/cfe/leed/youth_bp_finalt.pdf.

Parker, S.C. (2009), *The Economics of Entrepreneurship*, Cambridge University Press, Cambridge, R-U.

Shane, S.A. (2008), *The Illusions of Entrepreneurship: The Costly Myths that Entrepreneurs, Investors, and Policy Makers Live By*, Yale University Press, New Haven, CT.

Chapitre 3

La performance entrepreneuriale : les éléments qui la favorisent et ceux qui l'entravent

Dans les pays en développement, une majorité écrasante de jeunes entrepreneurs se lancent dans des activités informelles de subsistance. Comment faire pour qu'ils progressent sur l'échelle de performance entrepreneuriale et transforment leurs entreprises axées sur la subsistance en entreprises performantes ? Cette question centrale du rapport est traitée dans ce chapitre au moyen d'analyses de régression inter- et intra-pays, qui fournissent de nouvelles preuves empiriques concernant la Côte d'Ivoire, Madagascar, le Pérou et le Viet Nam.

Une proportion infime d'entrepreneurs enregistrent des niveaux de performance élevés en termes de profits, de création d'emploi, de productivité ou d'autres facteurs. Il est démontré que ceux qui optent volontairement pour l'entrepreneuriat tendent à tirer parti des possibilités de marché et à créer leur propre entreprise même quand il leur serait possible d'obtenir un revenu avec d'autres formes d'emploi (YBI, 2012). On note en particulier que les jeunes qui embrassent cette carrière par vocation savent flairer les bonnes affaires et sont plus qualifiés pour créer une entreprise et la développer. Ces jeunes entrepreneurs ne constituent cependant qu'un groupe restreint. Un examen approfondi montre que si la réussite dépend des caractéristiques individuelles, elle repose aussi sur d'importantes conditions structurelles.

Les femmes et les habitants des zones rurales sont pénalisés

Les femmes jeunes sont particulièrement défavorisées. Un homme a beaucoup plus de probabilités d'être classé dans le groupe le plus performant. Le désavantage des femmes est particulièrement marqué au Pérou où elles ont près de 35 % de chances de moins que les hommes d'être parmi les plus performants. Bien que d'autres déterminants traditionnels de l'entrepreneuriat soient pris en compte dans l'analyse, le faible niveau de performance quasi-systématique chez les femmes entrepreneures indique qu'il existe des obstacles selon le genre qui ne sont pas pris en compte dans les statistiques. Ces obstacles comprennent généralement le manque d'autonomie décisionnelle des femmes et leur emploi du temps déjà chargé.

Les habitants des zones rurales sont encore plus mal placés en termes de performance entrepreneuriale. Les citadins ont environ 14 % de chances plus d'être dans le groupe le plus performant dans les quatre pays. L'analyse multivariée montre par ailleurs que quand la taille moyenne du ménage et le nombre de personnes à charge augmentent, la performance entrepreneuriale baisse.

Le capital managérial et les compétences en gestion des entreprises sont des facteurs de réussite clés

L'éducation accroît sensiblement les chances d'améliorer la performance entrepreneuriale. Globalement, les gens qui ont un niveau d'études secondaires ou supérieures ont moins de probabilités d'être peu performants et plus de chances de faire partie du groupe le plus performant. L'impact des études secondaires est particulièrement marqué à Madagascar, où il réduit le plus fortement les probabilités de faibles performances, ainsi qu'au Viet Nam où il accroît le plus fortement les chances d'être dans le groupe à hautes performances. En Côte d'Ivoire, l'impact des études secondaires est carrément négatif, ce qui suggère que ce niveau d'instruction est insuffisant pour doter les jeunes des qualifications requises pour progresser sur l'échelle de la performance entrepreneuriale. Dans ce pays, l'enseignement supérieur a pourtant un effet positif sur la performance entrepreneuriale, tout comme au Viet Nam et dans une moindre mesure au Pérou, alors qu'il n'a pas d'impact statistiquement significatif à Madagascar, même si on trouve plus souvent des diplômés du tertiaire parmi les entrepreneurs les plus performants.

Le capital managérial et les compétences en gestion des entreprises sont le plus souvent associés à des niveaux de performances élevés. Il est clair que les jeunes entrepreneurs qui tiennent des registres ont plus de probabilités d'être classés parmi les plus performants et risquent moins d'être peu performants. En effet, les plus performants sont plus enclins à tenir une comptabilité écrite, et ont plus de notions dans ce domaine, en particulier au Pérou et au Viet Nam. Par ailleurs, à Madagascar et au Viet Nam, pays pour lesquels des données sont disponibles, les entrepreneurs les plus performants font

preuve d'une propension plus grande à élaborer des stratégies d'entreprise, sans que cela ait d'effet marginal statistiquement significatif dans le cas de Madagascar. Ils adoptent en particulier plus souvent des stratégies de réduction des coûts, notamment en changeant de fournisseurs et en limitant leurs charges de personnel. De plus, au Viet Nam les jeunes entrepreneurs les plus performants ont moins souvent besoin d'une assistance pour faire la promotion et la publicité de leurs produits. À Madagascar, d'autres pratiques, telles que les politiques de prix (fixation des prix en fonction des coûts de production), les stratégies de réaction aux chocs (pour faire face aux stress économiques) et la proactivité (mesures concrètes pour se faire connaître parmi les relations et le voisinage) – sont globalement trop marginales pour avoir une incidence significative sur les performances des entreprises.

Le travail informel tire vers le bas la performance entrepreneuriale

La qualité de l'environnement des affaires varie considérablement d'un pays à l'autre. Selon les données du rapport *Doing Business 2016* (Banque mondiale, 2016), la Côte d'Ivoire et Madagascar sont parmi les pays les moins bien classés pour la facilité de faire des affaires. Il devrait être très facile de monter une entreprise en Côte d'Ivoire dans la mesure où les procédures, les délais et le capital minimum requis sont limités, mais d'autres contraintes rendent l'environnement des affaires peu propice notamment : l'accès au crédit et à l'électricité, l'enregistrement des biens, la mise en application des contrats, les permis de construire pour les entrepôts, le paiement des taxes, etc. Madagascar se heurte à des obstacles similaires, en plus grand. Démarrer une entreprise y est plus compliqué qu'en Côte d'Ivoire, mais la fiscalité et le commerce transfrontalier sont plus favorables. La situation est très différente au Viet Nam et surtout au Pérou où l'environnement des affaires est plus favorable. Le Pérou est un des premiers pays au monde pour l'accès au crédit, puisqu'il est en quinzième position. Son principal défi consiste probablement à faciliter la création d'entreprises en simplifiant les formalités et en réduisant le temps nécessaire pour les accomplir. Au Viet Nam, le cadre règlementaire pour lancer une entreprise est beaucoup plus complexe, puisqu'il faut respecter une dizaine de procédures différentes. Ce pays est également plus mal classé que le Pérou dans tous les autres domaines (à l'exception de l'obtention des permis de construire pour les entrepôts), en particulier dans le domaine de la fiscalité et de l'accès au crédit. Le Forum économique mondial (WEF, 2015) confirme les données du rapport *Doing Business* et indique que la compétitivité globale est très faible en Côte d'Ivoire et plus encore à Madagascar. En revanche, le Pérou et surtout le Viet Nam affichent des niveaux de compétitivité beaucoup plus élevés. Selon le *Global Entrepreneurship Monitor* (Kelley et al., 2016) — qui fournit des données concernant uniquement le Pérou et le Viet Nam dans cet échantillon de pays — les valeurs sociétales attachées à l'entrepreneuriat sont relativement élevées dans ces deux pays et une majorité de personnes estime qu'il existe des opportunités intéressantes pour créer des entreprises, en particulier au Viet Nam. Les Vietnamiens ont cependant moins confiance que les Péruviens dans leurs aptitudes managériales, et ils craignent davantage l'échec. Ils sont aussi beaucoup moins nombreux que les Péruviens à avoir l'intention de créer une entreprise dans le futur proche.

Le travail informel et les faibles performances des jeunes entrepreneurs vont de pair. L'informalité a sans conteste un impact fortement négatif sur la performance entrepreneuriale des jeunes, en particulier en Côte d'Ivoire et surtout à Madagascar. Dans les quatre pays, l'informalité réduit les chances d'être dans le groupe de tête et accroît plus encore les probabilités de faible performance. Madagascar se démarque de façon frappante, avec un risque accru de faibles performances dû à l'informalité estimé à 161 %. Des effets significatifs sont également observés dans les autres pays, en particulier en Côte d'Ivoire. Cependant, contrairement à ce qui se passe au Viet Nam et en particulier

au Pérou, l'incidence de l'informalité est à peine plus faible parmi les entrepreneurs les plus performants en Côte d'Ivoire et à Madagascar, car ils gèrent pratiquement tous des entreprises non enregistrées. À Madagascar, les jeunes entrepreneurs les plus performants ont presque autant de probabilités que les autres de solliciter une assistance pour enregistrer leurs entreprises, alors qu'au Viet Nam pratiquement aucun des plus performants n'exprime ce besoin. Le Viet Nam diffère de Madagascar par son cadre réglementaire moins complexe et contraignant, et par conséquent plus propice à l'enregistrement des entreprises.

Les entrepreneurs peuvent choisir de rester dans le circuit informel pour éviter de payer des taxes et pour d'autres raisons. Globalement, il est peu courant qu'un entrepreneur choisisse de propos délibéré l'informalité (graphique 2.16). Sauf au Pérou, jusqu'à 45 % des jeunes entrepreneurs des zones urbaines optent pour le circuit informel. Ils peuvent faire ce choix pour éviter de payer des taxes et échapper aux réglementations, mais un très petit nombre d'entre eux au Pérou (et pratiquement aucun au Viet Nam) déclare ne pas s'être enregistré en raison de la complexité et du coût de la procédure. En revanche, à Madagascar le cadre réglementaire dissuade un nombre non négligeable d'entreprises de s'enregistrer, d'où la nécessité de simplifier les procédures et de réduire les coûts d'enregistrement pour rendre la formalisation plus attractive. Au Viet Nam, les formalités d'enregistrement semblent relativement rapides et peu coûteuses, en particulier dans les zones urbaines. En moyenne, un jeune peut enregistrer une entreprise en 11 jours, pour un coût approximatif de 300 000 VND (dong vietnamien), équivalant à 15 USD. Parmi les avantages perçus de l'enregistrement, les jeunes entrepreneurs mentionnent le plus souvent l'accès au crédit, l'intégration au marché, la publicité, et la baisse de la corruption. Sur ce dernier point, il est intéressant de noter que très peu d'entreprises, surtout si elles sont gérées par des jeunes, déclarent avoir été confrontées à la corruption, notamment avoir dû payer des pots-de-vin, durant la procédure d'enregistrement. En somme, alors que la simplification des formalités et la réduction des coûts d'enregistrement demeurent une recommandation valable dans certains pays, notamment à Madagascar, ces mesures semblent insuffisantes pour déclencher un mouvement de formalisation à grande échelle. Il paraît indispensable de les compléter par une campagne d'information et de sensibilisation sur les avantages que les entreprises peuvent retirer de la formalisation.

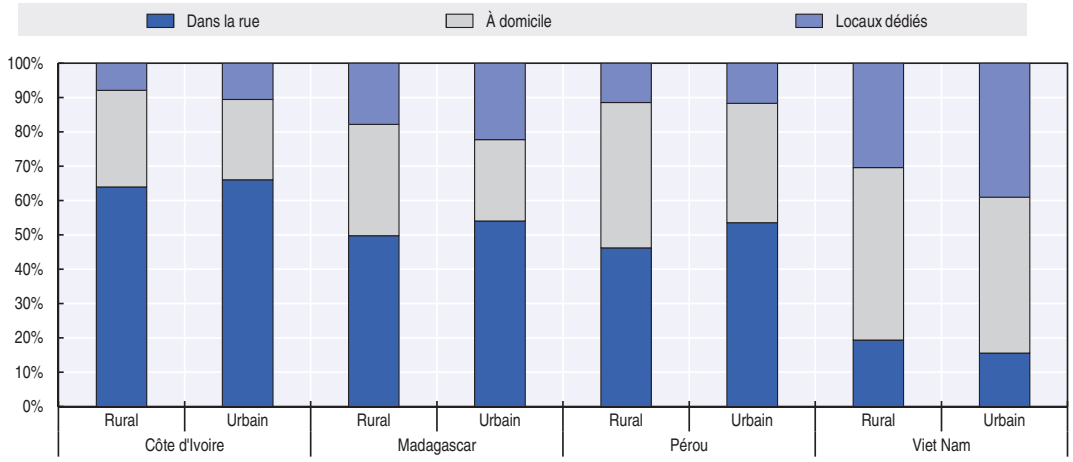
L'impact du secteur d'activité sur les performances varie d'un pays à l'autre. Au Pérou et au Viet Nam, le secteur manufacturier semble être celui qui offre aux jeunes le plus de chances de progresser sur l'échelle de la performance entrepreneuriale, alors qu'en Côte d'Ivoire c'est dans le secteur du commerce que l'on trouve le plus d'entreprises très performantes. Pour Madagascar, les résultats obtenus ne sont pas statistiquement significatifs. Dans ce pays, les entreprises qui se situent tout en haut et tout en bas de l'échelle opèrent principalement dans le secteur manufacturier, même si les plus performantes se répartissent plus également entre les différents secteurs d'activité. En Côte d'Ivoire, le commerce est le secteur où il y a le moins d'entreprises peu performantes. Les entreprises les plus performantes sont principalement concentrées dans les secteurs des services au Pérou et du commerce au Viet Nam. Toutefois, au Pérou, s'il est plus difficile d'être peu performant dans les secteurs du commerce et des services, les probabilités d'être dans le groupe de tête sont encore plus rares, ce qui laisse penser que le secteur manufacturier – considéré comme le secteur de référence dans l'analyse de régression – est plus gratifiant. La même conclusion est valable pour le Viet Nam, où le commerce et les services tendent à tirer vers le bas la performance entrepreneuriale mais de façon différente. Une ventilation plus détaillée par branche d'activité et par pays, montrent que les entreprises les plus performantes opèrent principalement dans la fabrication de produits alimentaires et l'industrie du vêtement, le commerce de détail, et dans une moindre mesure dans les transports terrestres, l'hôtellerie et la restauration. Globalement

ces résultats montrent que le secteur manufacturier offre davantage d'opportunités dans les économies en développement les plus avancées, où ce secteur est généralement plus développé et moins pénalisé par des barrières à l'entrée. Certains pays africains, comme la Côte d'Ivoire et Madagascar, doivent mettre leur vivier d'entrepreneurs motivés par l'opportunité au service de l'industrialisation, et aider leurs entrepreneurs motivés par la nécessité à s'orienter vers le marché du travail formel (BAD/OCDE/PNUD, 2017).

Des conditions de fonctionnement favorables améliorent les performances

La grande majorité des entrepreneurs exercent leur activité dans la rue ou à domicile. Très peu disposent de locaux spécialement consacrés à leur activité. Aussi bien dans les zones rurales que dans les centres urbains, les jeunes entrepreneurs travaillent couramment dans un environnement aussi précaire que la rue en Côte d'Ivoire, à Madagascar et au Pérou (graphique 3.1). Toutefois au Viet Nam, les jeunes entrepreneurs sont mieux lotis que les adultes, puisqu'un sur trois a un local dédié et moins d'un sur cinq opère dans la rue.

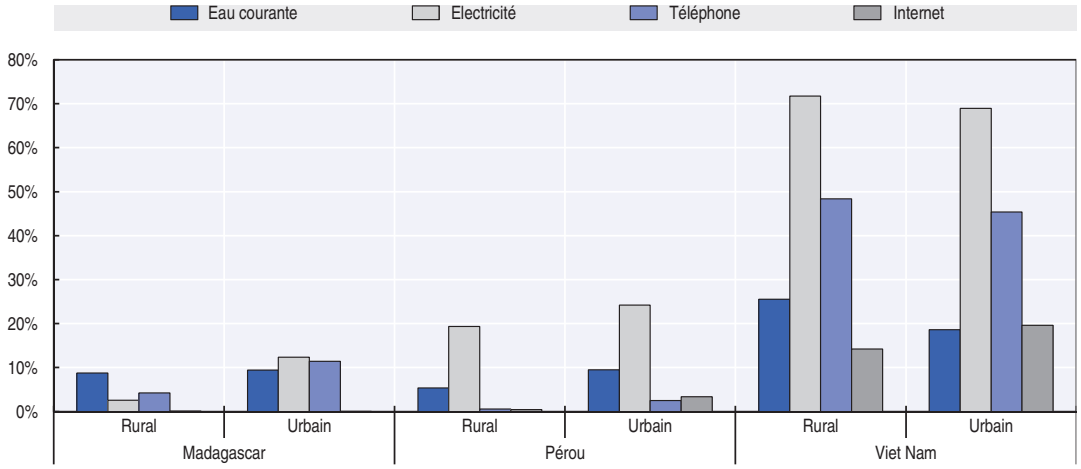
Graphique 3.1. **Lieux de travail des jeunes entrepreneurs**



Note : Hors agriculture. Jeunes = 15-29 ans.
Source : Côte d'Ivoire ENSETE 2014, Madagascar ENEMPSI 2012, Pérou ENAHO 2014, et Viet Nam HBIS 2014.

Au Pérou et à Madagascar, les entreprises ont un accès insuffisant aux infrastructures et aux technologies de l'information et des communications (TIC). Dans ces pays, la plupart n'ont pas accès aux services d'infrastructure de base (eau et électricité), en particulier aux technologies de l'information et des communications (téléphone et surtout Internet) (graphique 3.2). Les difficultés d'accès semblent plus prononcées dans les zones rurales et parmi les jeunes entrepreneurs que parmi les adultes. Là aussi la situation est différente au Viet Nam, où les entreprises ont beaucoup plus facilement accès aux infrastructures et aux TIC que celles de Madagascar et du Pérou, surtout si elles sont gérées par des jeunes (données non disponibles pour la Côte d'Ivoire). Au Viet Nam 47 % des jeunes entrepreneurs utilisent le téléphone et 16 % se servent d'Internet dans le cadre de leur activité professionnelle, alors qu'ils sont très peu nombreux à le faire dans les deux autres pays. L'accès à Internet est clairement lié à l'innovation dont il constitue un moteur potentiel. Globalement, les résultats soulignent l'importance cruciale d'améliorer l'accès aux infrastructures, en particulier dans les zones rurales, et aux TIC, afin de professionnaliser les entreprises de jeunes et de favoriser l'innovation.

Graphique 3.2. **Accès des jeunes entrepreneurs aux infrastructures et aux TIC pour les besoins de la production**



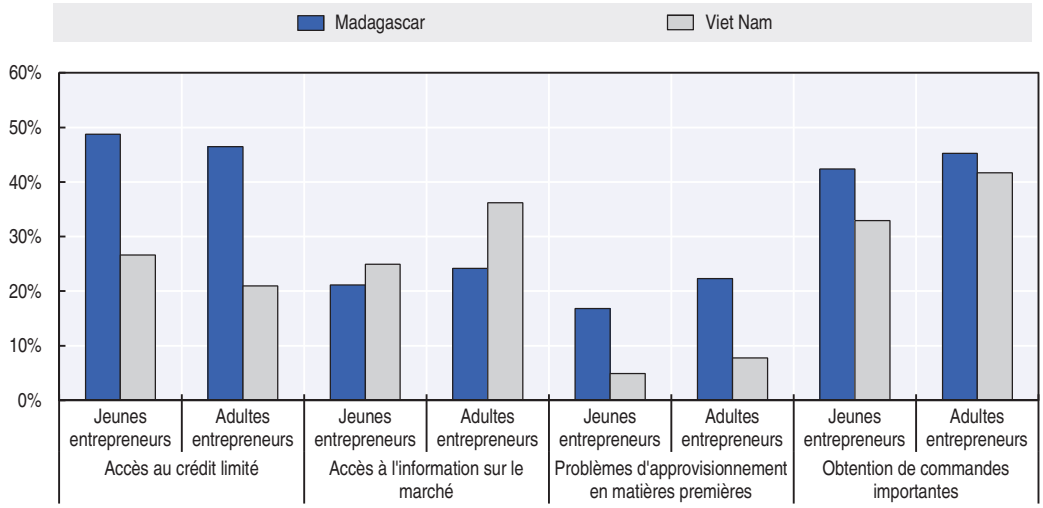
Note : Hors agriculture. Jeunes = 15-29 ans.
Source : Côte d'Ivoire ENSETE 2014, Madagascar ENEMPSI 2012, Pérou ENAHO 2014, et Viet Nam HBIS 2014.

Les performances entrepreneuriales des jeunes sont meilleures quand ils opèrent dans des conditions favorables. Logiquement, les entreprises qui ont accès à des locaux qui leur sont réservés, aux services d'infrastructure de base et aux TIC sont plus performantes. On note une corrélation fortement positive entre l'accès à des locaux dédiés et l'amélioration des performances des entreprises, en particulier au Pérou. En Côte d'Ivoire, des problèmes liés à l'espace de travail au moment de la création des entreprises sont signalés un peu plus souvent parmi les entreprises les plus performantes. En revanche, au Viet Nam, les plaintes au sujet de locaux inadéquats tendent à devenir moins fréquentes avec l'élévation des performances des jeunes entrepreneurs. À Madagascar, les jeunes entrepreneurs les plus performants ont moins souvent besoin d'une assistance pour acquérir des équipements adéquats et des machines modernes. L'accès à l'eau et l'électricité sont aussi des facteurs favorables. Madagascar affiche des effets marginaux peu significatifs sur le plan statistique, mais les statistiques descriptives montrent bien que l'accès à ces services d'infrastructure de base est beaucoup plus courant parmi les entreprises du groupe de tête. Il est surprenant de constater qu'au Viet Nam seulement 61 % des entreprises les plus performantes ont accès à l'électricité contre 68 % pour celles qui ont un niveau de performance moyen et 71 % pour les moins performantes. Les performances des entreprises s'améliorent avec l'accès à l'information et aux moyens de communication, et celles qui se situent dans le groupe de tête sont beaucoup plus enclines à se servir du téléphone dans le cadre de leur activité. Au Pérou, l'impact de l'utilisation du téléphone est plus élevé parmi les entreprises les moins performantes, ce qui indique que les plus performantes comptent sur des TIC plus sophistiquées. En effet, l'accès à Internet est un moteur d'amélioration puissant au Pérou où son utilisation est très répandue parmi les entreprises les plus performantes. À Madagascar, où l'Internet est quasiment inexistant, les rares entreprises qui disposent d'une connexion peuvent accroître considérablement leurs probabilités de progresser sur l'échelle de performance entrepreneuriale. L'utilisation d'Internet a un impact considérable sur les performances des entreprises à Madagascar : il réduit de 157 % leurs probabilités d'être dans le segment le moins performant et accroît de 29 % celles d'atteindre le plus haut niveau de performance. Au Viet Nam, l'utilisation d'Internet est quasiment généralisée, de sorte que son impact sur l'amélioration des performances est peu significatif.

L'accès au crédit et l'intégration aux marchés sont des problèmes majeurs

L'accès aux financements est un sujet de préoccupation majeur pour de nombreux jeunes entrepreneurs. Les problèmes et les besoins d'assistance auto-déclarés par les entrepreneurs à Madagascar et au Viet Nam dans le cadre de l'enquête montrent que l'accès au crédit est une de leurs principales préoccupations (graphique 3.3). Les données ivoiriennes renseignent aussi sur les problèmes que rencontrent les jeunes lorsqu'ils créent une entreprise. Ces données confirment les constatations récentes d'une étude de l'OCDE sur la Côte d'Ivoire qui soulignait l'importance fondamentale de l'inclusion financière et proposait des mesures concrètes pour remédier au manque de financements qui freine la croissance (OCDE, 2016). (Les données auto-déclarées sont utiles pour mieux comprendre les problèmes et les besoins tels qu'ils sont perçus par les jeunes entrepreneurs. Elles sont cependant biaisées en ce sens qu'elles sont très subjectives et que les intéressés signalent rarement certains problèmes, comme leur manque de qualifications.)

Graphique 3.3. **Principaux problèmes exprimés par les entrepreneurs**



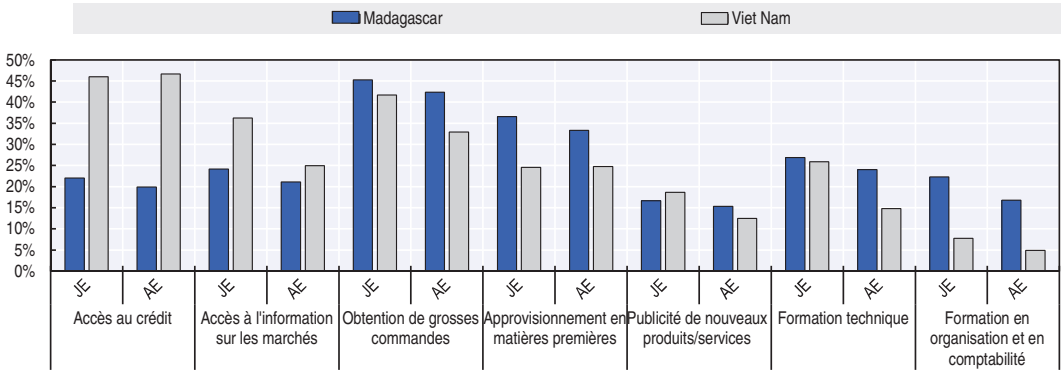
Note : Hors agriculture. Jeunes = 15-29 ans ; adultes = 30-64 ans.
Source : Madagascar ENEMPSI 2012 and Viet Nam HBIS 2014.

Les difficultés qu'ont les jeunes à accéder au crédit sont imputables à plusieurs facteurs, notamment : le manque d'épargne et de ressources personnelles ; l'absence de produits financiers adaptés à la jeunesse, notamment de micro-prêts et de financements de démarrage ; les exigences élevées en matière de crédit et de garantie ; les restrictions excessives (par exemple, l'âge minimum pour ouvrir un compte bancaire) ; la mauvaise compréhension des mécanismes financiers ; et le manque d'informations sur les opportunités de financement (OIT, 2006; CNUCED, 2015). Les institutions financières hésitent à prêter aux jeunes, considérés comme une catégorie à risque, du fait qu'ils ne peuvent pas offrir de garantie, qu'ils manquent d'expérience, et qu'ils ont des antécédents trop limités pour démontrer leur capacité à rembourser (S4YE, 2015). Il s'ensuit que dans les pays en développement trois jeunes sur quatre comptent principalement sur leur maigre épargne personnelle et sur une aide financière de leurs proches, notamment de leur famille et de leurs amis, pour créer leurs entreprises (YBI, 2013).

Les entreprises des jeunes sont mal intégrées au marché. À Madagascar et au Viet Nam, pour lesquels on dispose de données sur ce sujet, une proportion significative de jeunes entrepreneurs déclarent eux-mêmes avoir besoin d'une assistance pour accéder à l'information sur les marchés, obtenir des commandes importantes et s'approvisionner

en matières premières (graphique 3.4). À Madagascar, ils sont seulement 24 % à avoir besoin d'une assistance pour accéder à l'information sur les marchés, contre 36 % au Viet Nam. En revanche, les jeunes entrepreneurs de Madagascar ont plus de probabilités de rencontrer des difficultés pour obtenir de grosses commandes (45 %) et pour traiter avec les fournisseurs de matières premières (37 %) que ceux du Viet Nam (42 % et 25 %). L'approvisionnement en matières premières est une préoccupation fondamentale pour 22 % de jeunes entrepreneurs malgaches, ce qui est considérable. 34 % des jeunes entrepreneurs ont des difficultés pour vendre leur production au Viet Nam et 48 % sont dans ce cas à Madagascar.

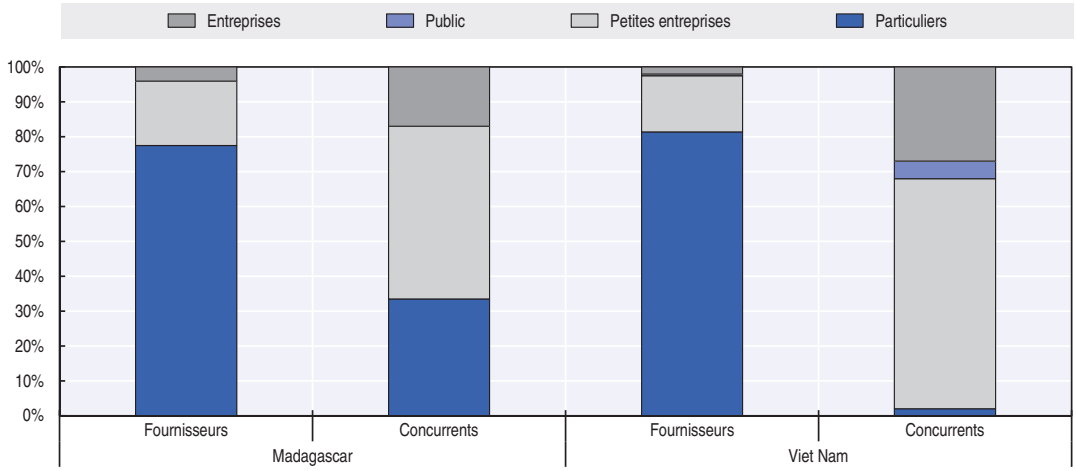
Graphique 3.4. **Principaux besoins d'assistance exprimés par les entrepreneurs**



Note : Hors agriculture. Jeunes = 15-29 ans ; adultes = 30-64 ans. YE = Jeunes entrepreneurs, AE = Adultes entrepreneurs.
Source : Madagascar ENEMPSI 2012, et Viet Nam HBIS 2014.

La grande majorité des jeunes entreprises opère au niveau local et en circuit fermé. Elles ont très peu d'interactions avec des entreprises plus grandes du secteur privé, et surtout du secteur public. La plupart des jeunes entrepreneurs achètent et vendent les produits ou les services à des particuliers et à d'autres petites entreprises, presque toujours à l'intérieur d'une zone géographique restreinte dans laquelle ils opèrent (graphique 3.5). Leurs concurrents sont le plus souvent uniquement d'autres petites entreprises locales, même si au Viet Nam un pourcentage significatif des entreprises gérées par des jeunes rivalise avec des entreprises privées plus grandes. Par ailleurs, à Madagascar ou au Viet Nam, pratiquement aucune de ces entreprises n'exporte directement sa production, ce qui met en lumière l'absence de liens avec les chaînes mondiales de production et de valeur. L'élargissement du circuit économique sur le marché intérieur libèrerait déjà un potentiel important pour la croissance des entreprises de jeunes.

Graphique 3.5. **Intégration au marché : Principaux fournisseurs et concurrents des jeunes entrepreneurs**



Note : Hors agriculture. Jeunes = 15-29 ans.
Source : Madagascar ENEMPSI 2012et Viet Nam HBIS 2014.

La performance entrepreneuriale dépend de multiples facteurs. En mettant en évidence les effets différenciés d'un certain nombre de caractéristiques sur les trois échelons de performance entrepreneuriale, on peut identifier les facteurs qui favorisent ou entravent l'amélioration des performances des entreprises. Les déterminants des probabilités d'appartenir aux différents groupes de jeunes entrepreneurs – peu performants, moyennement performants et très performants – dans les quatre pays et au sein de chaque pays ont été analysés au moyen de modèles de régression logistique multinomiale (tous les modèles ont fait l'objet d'une analyse de régression au moyen de coefficients de pondération, sauf pour Madagascar où les probabilités ne convergeaient pas avec des observations pondérées). Les entreprises peu performantes constituent le groupe de référence. Dans l'annexe A, le tableau A.1 présente les principales caractéristiques individuelles et familiales des jeunes entrepreneurs. Les effets marginaux des variables incluses dans les modèles sont reportés dans le tableau A.2, alors que les problèmes et les besoins d'assistance exprimés par les jeunes entrepreneurs figurent dans le tableau A.3. Les résultats sont ventilés par niveau de performance entrepreneuriale dans les quatre pays étudiés. Le tableau 3.1 récapitule les principales conclusions de l'analyse de régression. Il identifie les facteurs qui favorisent ou entravent les performances entrepreneuriales des jeunes, mis en évidence par le différentiel en points de pourcentage des effets marginaux sur les probabilités d'appartenir au groupe le plus/le moins performant.

Tableau 3.1. **Facteurs favorisant ou entravant la performance entrepreneuriale des jeunes**

Différentiel des effets marginaux sur la probabilité d'appartenir au groupe le plus / le moins performant, en points de pourcentage

Dimension	Facteurs	Tous les pays	Côte d'Ivoire	Madagascar	Pérou	Viet Nam
Caractéristiques intrinsèques	Sexe masculin	24.7	14.2	11.6	34.3	15
	Minorités ethniques	N/D	N/D	N/D	N/D	-1.5
Zone de résidence	Urbaine	13.6	8.2	12	19.1	13.6
Niveau d'instruction (référence : primaire ou secondaire inférieur)	Secondaire supérieur	1.7	-3.9	9	7	9.7
	Supérieur du 1er, 2e ou 3e cycle	0.5	4.7	Non significatif	0.7	8.1
Capital managérial et compétences en gestion des entreprises	Tenue de registres	12.2	5.5	2.6	8.2	8
	Stratégie d'entreprise	N/D	N/D	Non significatif	N/D	18.2
	Proactivité	N/D	N/D	Non significatif	N/D	N/D
	Réaction aux chocs	N/D	N/D	Non significatif	N/D	N/D
	Politique de prix	N/D	N/D	Non significatif	N/D	N/D
	Innovation	N/D	N/D	N/D	N/D	-37.1
Motivation	Par nécessité	N/D	N/D	5.2	5.7	-5.4
Informalité	Non-enregistrement	-20.6	-29.3	-160.6	-19.4	-12.2
Secteur d'activité (référence: manufacture)	Commerce	2.7	1.8	Non significatif	-3.6	-2.5
	Services	2.3	0.2	Non significatif	-3	-6
Accès aux infrastructures	Locaux dédiés	14.9	12.2	9.5	26.2	11.6
	Eau	N/D	N/D	Non significatif	1.2	11.9
	Électricité	N/D	N/D	Non significatif	3.1	-12.5
	Téléphone	N/D	N/D	15.6	-7	27.8
	Internet	N/D	N/D	127.7	15.5	-10.3

Note : Les facteurs favorables sont des nombres positifs, alors que les facteurs défavorables sont des nombres négatifs. Les effets marginaux sont considérés comme non significatifs sur le plan statistique s'ils n'atteignent pas un niveau d'au moins 10 %. Non significatif signifie que l'effet marginal sur la probabilité d'appartenir au groupe le plus performant ou au groupe le moins performant n'atteint pas le seuil de signification statistique de 10 %. N/D signifie qu'aucune donnée sur ce facteur n'est disponible pour le pays.
Source : les effets marginaux sont extraits du tableau A.2 de l'Annexe A.

Références

BAD/OCDE/PNUD (2017), *Perspectives économiques en Afrique 2017 : Renforcer l'entrepreneuriat pour aider l'industrialisation en Afrique,* Éditions OCDE, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/aeo-2017-fr.

Banque mondiale (2016), *Doing Business 2016: Measuring Regulatory Quality and Efficiency*, Banque mondiale, Washington, DC.

Convention des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED) (2015), *Policy Guide on Youth Entrepreneurship*, CNUCED, Genève.

Kelley, D., S. Singer et M. Herrington (2016). "Global entrepreneurship monitor: 2015/16 global report", Global Entrepreneurship Research Association, London Business School.

OCDE (2016b), Les voies de développement, *Examen multidimensionnel de la Côte d'Ivoire. Volume 3 : De l'analyse à l'action*, Éditions OCDE, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/9789264255883-fr.

Organisation internationale du travail (2006), *Stimulating Youth Entrepreneurship: Barriers and Incentives to Enterprise Start-Ups by Young People*, OIT, Genève.

Solutions for Youth Employment (S4YE) (2015), *Toward Solutions for Youth Employment: A 2015 Baseline Report*, OIT, Genève.

World Economic Forum (2015), *The Global Competitiveness Report 2015-2016*, WEF, Genève

Youth Business International (2013), *Generation entrepreneur? The state of global youth entrepreneurship,* YBI, Londres

Youth Business International (2012), *Youth Entrepreneurship: A Contexts Framework*, YBI, Londres.

Chapitre 4

La voie à suivre : aider les jeunes entrepreneurs à réaliser leur potentiel

Depuis quelques années, des efforts notables sont consentis au niveau national pour promouvoir l'entrepreneuriat des jeunes. De nombreux pays se sont dotés de politiques spécifiques reposant principalement sur l'introduction d'une éducation à l'entrepreneuriat et d'une formation professionnelle dans les programmes d'enseignement scolaire, ainsi que de programmes intégrés offrant toute une palette de services (formation, conseils aux entreprises, encadrement et accompagnement, appui financier, etc.). Ce chapitre examine les politiques et les programmes qui se sont avérés efficaces pour aider les jeunes à progresser sur l'échelle de performance entrepreneuriale.

La promotion de l'entrepreneuriat des jeunes occupe une place croissante dans les programmes d'action mondiaux et nationaux. Au niveau international, un certain nombre d'initiatives ont vu le jour pour soutenir les jeunes entrepreneurs. L'Europe a ainsi fait de la promotion de l'entrepreneuriat des jeunes l'un des objectifs de sa stratégie *Europe 2020* et de son initiative phare « Jeunesse en mouvement ». En outre, l'emploi et l'esprit d'entreprise figurent parmi les huit domaines d'initiative proposés par la *Stratégie de l'Union européenne en faveur de la jeunesse* (2010-18). En 2012, l'Organisation des Nations Unies (ONU) a appelé à élaborer un plan d'action pour la jeunesse, baptisé *Youth-SWAP*, afin d'aider les entités du système des Nations Unies à coordonner leur action en faveur de la promotion des jeunes. « L'emploi et l'esprit d'entreprise » est aussi un des domaines thématiques de ce plan. L'entrepreneuriat des jeunes figure également en bonne place dans une résolution de 2012 de l'Organisation internationale du travail (OIT), intitulée « La crise de l'emploi des jeunes : Appel à l'action » ainsi que dans le Plan d'action 2013 de l'OCDE pour les jeunes. Soucieuse d'aider les pays en développement à concevoir des politiques de promotion de l'entrepreneuriat, la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) a élaboré un Cadre directeur pour l'entrepreneuriat ainsi que des directives pour sa mise en œuvre. L'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI) a récemment formulé une stratégie en faveur du développement inclusif et de l'entrepreneuriat pour tous dont un des principaux piliers est l'emploi des jeunes et le développement des entreprises. Enfin, la promotion de l'emploi des jeunes dans les zones rurales des pays en développement, notamment en Afrique, est une des priorités du programme d'action du G20 de 2016.

Malgré ces efforts, une large majorité de jeunes entrepreneurs ne réussissent pas. On peut donc se demander dans quelle mesure il est réaliste de compter sur l'entrepreneuriat pour résoudre durablement le problème du chômage des jeunes. Pour tenter de répondre à cette question, il faut chercher à comprendre pourquoi l'entrepreneuriat ne parvient pas à assurer une occupation rémunérée et durable à la plupart des jeunes, quels sont les politiques et les programmes susceptibles d'aider les jeunes à transformer leurs entreprises de subsistance en entreprises productives et performantes, et quels sont les types d'interventions qui ont le plus de probabilités de créer des emplois décents pour les jeunes.

Une politique ciblée peut aider les jeunes entrepreneurs à réussir

Les contraintes que rencontrent les jeunes entrepreneurs cantonnent bon nombre d'entre eux dans des activités de subsistance. D'après les données fournies par la Côte d'Ivoire, Madagascar, le Pérou et le Viet Nam, si les jeunes entrepreneurs sont nombreux, ils le sont proportionnellement moins que dans les générations précédentes dans les économies en développement les plus avancées. Moins instruits que les jeunes employés, ils se lancent pour la plupart dans l'entrepreneuriat parce qu'ils n'ont pas d'autre choix et leurs conditions de travail sont moins bonnes. Leurs entreprises sont généralement très petites – d'une taille inférieure à celles des adultes. Ils se heurtent à des obstacles disproportionnés et opèrent souvent dans des secteurs d'activité plus accessibles mais moins rémunérateurs. Ils sont moins bien classés que les entrepreneurs adultes dans plusieurs domaines, tels que l'enregistrement des entreprises, la comptabilité, l'accès aux services infrastructurels de base et aux TIC, l'accès au crédit et l'intégration au marché. Très peu de jeunes parviennent à développer leurs entreprises en créant des emplois et, dans leur immense majorité, ils réalisent des profits modestes, inférieurs au salaire moyen des jeunes employés.

Une poignée de jeunes entrepreneurs réussissent, mais ils sont relativement peu nombreux et présentent des caractéristiques bien particulières. Il s'agit en général de personnes ayant un bon niveau d'instruction, originaires de milieux aisés, qui choisissent cette carrière par vocation ou pour saisir une opportunité d'affaire. Leur réussite prouve que, s'il est difficile de progresser sur l'échelle de performance entrepreneuriale, ce n'est pas impossible.

Libérer le potentiel des jeunes entrepreneurs peut être bénéfique sur le plan individuel et social. Les données disponibles sur les facteurs qui favorisent ou au contraire entravent la performance entrepreneuriale pointent la nécessité de privilégier une approche globale et intégrée. En agissant sur les leviers de l'accès à l'éducation, au capital managérial, aux infrastructures et au crédit, de la formalisation des entreprises et de l'intégration au marché, on peut aider les jeunes à progresser sur l'échelle de la performance entrepreneuriale pour sortir d'une activité de simple subsistance. Cette approche est également très prometteuse pour les pays : d'après le Programme d'indicateurs de l'entrepreneuriat OCDE-Eurostat (OCDE, 2016a), l'entrepreneuriat des jeunes peut favoriser la création d'emplois, la croissance économique, la réduction de la pauvreté et la formalisation de l'économie. Il peut également doper l'innovation, accroître la concurrence et favoriser la cohésion sociale, en servant de mécanisme d'intégration pour les personnes défavorisées et marginalisées par la société (OCDE, 2013 ; OCDE/UE, 2012 ; De Clercq et Honig, 2011). L'entrepreneuriat peut aussi être un puissant moteur de transformation structurelle dans les pays en développement, en stimulant la création d'entreprises et leur redistribution dans le secteur moderne de l'économie (UNU-WIDER, 2010), en créant un grand nombre de nouveaux emplois durables et en contribuant à la diversification de l'économie (BID, 2006).

Les politiques doivent être ciblées pour répondre à des besoins spécifiques. Étant donné que les jeunes entrepreneurs sont un groupe très hétérogène, il faut mettre en place des solutions et des interventions soigneusement ciblées et spécifiquement adaptées à leurs problèmes et à leurs besoins. Les effets des différentes interventions varient en fonction du niveau de performance des jeunes entrepreneurs et du contexte du pays dans lequel ils exercent leur activité. En outre, certaines catégories de jeunes entrepreneurs particulièrement défavorisés en raison de leurs caractéristiques intrinsèques (femmes et minorités ethniques), de leur situation familiale (familles nombreuses avec beaucoup de personnes à charge) ou de leur zone de résidence (populations rurales) méritent une attention particulière et doivent être ciblées en priorité par les pouvoirs publics. Les jeunes entrepreneurs qui pratiquent des activités de subsistance doivent recevoir une formation et être réorientés pour faire leur entrée sur le marché du travail ou s'engager dans des programmes de travaux publics. S'ils sont innovants et combinés à des formations et à des orientations en matière d'emploi, les programmes de travaux publics peuvent être une piste prometteuse pour permettre aux jeunes appartenant à ces catégories vulnérables de faire leur entrée dans la vie active. Les évaluations montrent que ces programmes sont d'autant plus efficaces qu'ils associent la communauté locale, portent sur des activités autres que la construction d'infrastructures (travaux d'intérêt social par exemple) et offrent une formation professionnelle aux participants pour les aider à décrocher un emploi stable et plus durable (OCDE, 2015b).

Les études d'impact fournissent des enseignements utiles pour promouvoir l'entrepreneuriat

Plusieurs conclusions générales peuvent être tirées des études d'impact. De récentes évaluations de l'impact de programmes d'entrepreneuriat mis en œuvre dans des pays en développement montrent la difficulté d'améliorer la performance entrepreneuriale et de renforcer la création d'emplois. Les évaluations rigoureuses fournissent des informations utiles pour comprendre quels sont les types d'interventions les plus efficaces, sur qui elles doivent être ciblées, et pour obtenir quels résultats. D'une manière générale, il existe très peu d'évaluations quantitatives de l'impact des programmes d'entrepreneuriat, surtout en faveur des jeunes, mais on peut obtenir des données globales sur l'efficacité des programmes en consultant un certain nombre d'études et de méta-études qui se sont efforcées d'estimer les résultats d'une intervention selon une logique causale, au moyen d'essais contrôlés randomisés ou de techniques quasi-expérimentales (voir par exemple Kluve et al., 2016 ; Grimm et Pafhausen, 2015 ; BIT 2015 ; Cho et Honorati, 2013).

Les évaluations d'impact fournissent des enseignements spécifiques à chaque programme. L'essentiel des données empiriques sur l'efficacité des programmes d'entrepreneuriat couvre des questions pour lesquelles il est souvent possible d'identifier un scénario contrefactuel (c'est-à-dire ce qui se serait produit sans intervention). Ces questions sont les suivantes : i) l'amélioration de l'accès au crédit ; ii) le renforcement de la formation entrepreneuriale ; iii) l'appui aux services d'aide au développement des entreprises ; et iv) la promotion de la formalisation des entreprises. Le tableau 4.1 présente les conclusions des évaluations de l'impact de ces programmes. Il faut cependant savoir que cette liste n'est pas exhaustive et qu'il existe d'autres interventions susceptibles d'influencer la performance entrepreneuriale. Les évaluations portant sur l'impact de certaines mesures, telles que les services d'accompagnement et d'encadrement, les modèles de référence et les conseils aux entreprises ne figurent pas dans le tableau car elles sont rares. Les politiques d'ampleur nationale qui affectent toutes les entreprises (comme les réformes nationales visant à améliorer l'environnement des affaires) sont également difficiles à évaluer faute de pouvoir utiliser des approches expérimentales. Par ailleurs, il est difficile d'agir sur divers autres facteurs tels que la taille des entreprises et le contexte des pays, et par conséquent de discerner les différents facteurs qui concourent à l'efficacité des différentes interventions.

Tableau 4.1. **Synthèse des évaluations de l'impact des programmes d'entrepreneuriat**

Programmes	Impact global	À signaler
Accès aux financements (Programmes de micro-crédit, dons en espèces ou en nature assortis ou non de conditions, modifications des conditions de crédit en vigueur (ex : de la durée de remboursement)	Le plus souvent efficaces pour créer de nouvelles entreprises mais pas pour assurer leur survie (développement des entreprises et création d'emplois). Il n'y a de création d'emplois due au micro-crédit que dans les petites et moyennes entreprises les plus grandes, bien établies, qui font déjà des profits.	Bon nombre de ces programmes n'ont pas pour but de créer des emplois ou sont mal conçus : prêts trop modestes, périodes d'amortissement trop courtes, absence de stratégie de ciblage bien définie. La plupart des entreprises choisissent de recourir à des injections de capitaux pour des investissements en fonds de roulement (ex : inventaires) plutôt que pour l'acquisition d'immobilisations (ex : machines, bâtiments).
Formation entrepreneuriale (Gestion d'entreprise, comptabilité, notions financières, formation professionnelle)	De nombreux programmes sont efficaces pour améliorer les compétences entrepreneuriales, mais ne semblent pas avoir d'effet marqué sur la création d'emplois. La formation est plus utile sur le plan de la création d'emplois que du développement des entreprises, et elle doit être intensive : les interventions à court terme n'ont pas d'impact durable. La combinaison d'une aide financière et d'une formation est généralement plus efficace pour stimuler la création et le développement des entreprises que l'une ou l'autre de ces interventions prises isolément. Toutefois, les activités de formation et d'encadrement ont des effets notables, même sans subvention.	Les micro-entrepreneurs qui ont suivi une formation générale à l'entrepreneuriat ont plus de probabilités de fermer les entreprises qui ne marchent pas. Cela montre que la formation entrepreneuriale renforce l'esprit d'entreprise et incite les entrepreneurs à réfléchir à leur modèle d'entreprise. Une comparaison des succès et des échecs montre que l'intensité de traitement combinée au degré de ciblage sont des éléments nécessaires pour créer un impact.
Service d'aide au développement des entreprises (Soutien aux entreprises fournisseurs, soutien à l'audit environnemental, mise à disposition d'espaces de travail)	Les services d'appui aux entreprises favorisent la création d'emplois. Ils doivent être dictés par la demande, spécifiquement conçus pour l'entreprise et ciblés.	Ces services renforcent la compétitivité des entreprises, qui deviennent ainsi plus performantes, ce qui stimule leur croissance. Il faut parfois des années pour que ces effets se manifestent.
Environnement des affaires (Enregistrement et formalités administratives, réformes concernant la création des entreprises, campagnes d'information)	Les interventions en faveur de la formalisation ont des effets positifs insignifiants ou modestes (la plupart des entreprises informelles sont trop petites et trop peu rentables pour tirer parti des avantages potentiels de la formalisation). La formalisation favorise l'intégration au marché, qui elle-même stimule la croissance. La décision d'entrer dans le circuit formel est moins influencée par le *coût de la formalisation* (en temps et en énergie) que par ses *avantages* et ses *inconvénients* (paiement d'impôts et accès à la sécurité sociale). La formalisation doit donc être accompagnée d'exonérations fiscales et d'autres interventions qui renforcent ses avantages pour les entreprises, et les campagnes d'information non accompagnées de réformes semblent dénuées d'impact.	Le meilleur moyen d'encourager la formalisation consiste à offrir des services publics utiles, tant sous la forme d'une simplification des formalités administratives (ex : services à guichet unique) que d'avantages supplémentaires pour les entreprises. Les approches coercitives consistant à forcer les entreprises à s'enregistrer, ont peu de chances de créer des emplois car pour de nombreuses entreprises, la formalisation comporte plus d'inconvénients que d'avantages. La formalisation renforce la confiance dans les administrations locales avec lesquelles les entreprises traitent. Les petites entreprises du circuit formel sont plus conscientes de l'importance de payer des impôts.

Source : Grimm and Paffhausen, 2015 ; Kluve et al., 2016 ; BIT, 2015 ; Cho et Honorati, 2013.

Si les interventions financières sont très efficaces pour aider les nouvelles entreprises à décoller, elles le sont moins pour favoriser leur croissance ou la création d'emplois. Les interventions financières comprennent les injections de capital, c'est-à-dire les subventions de démarrage, les transferts en espèces et en nature, et les indemnités. Les autres produits financiers adaptés à la jeunesse sont les prêts à taux réduit, le micro-crédit et les prêts garantis – y compris les prêts garantis par le gouvernement octroyés dans le cadre de systèmes de crédit à garantie publique. Ces lignes de crédit particulières proposent des prêts bonifiés ou sans intérêt ne demandant peu ou pas d'apport en fonds propres, mais elles reposent souvent sur des critères d'éligibilité stricts pour minimiser les risques de défaut de paiement. Bon nombre de ces aides financières n'ont pas pour but de créer des emplois. Les montants des prêts sont souvent trop modestes, leurs périodes d'amortissement trop brèves, et ils sont généralement utilisés comme fonds de roulement plutôt que pour l'acquisition d'immobilisations (équipements ou bâtiments). Les créations d'emplois favorisées par le micro-crédit concernent plutôt les petites et moyennes entreprises que les micro-entreprises, de sorte que les entreprises plus grandes, qui sont bien établies et font des bénéfices sont celles qui en profitent le plus. Ainsi, le Pérou a amélioré la conception de son *Programme Start-up* de 2012, et augmenté le budget des start-ups qui reçoivent maintenant des ressources du fonds pour l'innovation (OCDE, 2016b). Depuis son élargissement, ce programme fournit un capital d'amorçage et un appui à des réseaux d'investisseurs providentiels. La Banque nationale de développement COFIDE vient de faire de la promotion des start-ups une de ses lignes d'action stratégiques et elle s'efforce de promouvoir les investissements en capital-risque et l'inclusion financière de nouvelles entreprises. Le Pérou a réussi : i) à renforcer le cadre institutionnel d'appui aux start-ups ; ii) à faire de l'inclusion sociale et régionale une priorité dans ses politiques en faveur des start-ups ; iii) à reconnaître la nécessité de faire évoluer les mentalités et de promouvoir une culture de l'entrepreneuriat ; iv) à moderniser les instruments d'appui ; et v) à simplifier les procédures et à réformer la législation.

Les programmes de formation ont un impact mitigé sur la création d'emplois. Plusieurs programmes de formation à l'entrepreneuriat ont été élaborés en vue d'améliorer les compétences en gestion des entreprises, en comptabilité, la compréhension des mécanismes financiers ou la formation professionnelle. Il est démontré que la formation s'avère plus utile pour créer des entreprises que pour assurer leur croissance (Cho et Honorati, 2013). En outre les interventions à court terme ont rarement des effets durables.

Les services d'aide au développement des entreprises semblent contribuer à leur expansion. Les programmes comprennent diverses interventions, allant d'un appui aux entreprises fournisseurs, à un appui pour les audits environnementaux, en passant par la mise à disposition d'espaces de travail. D'une manière générale, ces services accroissent la compétitivité des entreprises et améliorent leurs performances, ce qui favorise leur expansion. Ce type d'intervention est particulièrement utile pour les petites entreprises qui peuvent être aidées au moyen d'améliorations relativement simples, alors que les plus grandes ont besoin d'un appui plus spécifique et plus sophistiqué. Les services d'aide au développement doivent absolument être dictés par la demande, bien adaptés et ciblés.

Les interventions visant à promouvoir la formalisation ont un impact limité. Leurs effets positifs tendent à être insignifiants ou modestes, principalement parce que la plupart des entreprises informelles sont trop petites et trop peu rentables pour tirer parti des avantages potentiels de la formalisation. Concrètement, les mesures visent à simplifier la procédure d'enregistrement et les formalités administratives. La formalisation semble accélérer l'intégration au marché, laquelle favorise la croissance. Un entrepreneur décide d'entrer ou non dans le circuit formel en fonction des coûts et des avantages que cela comporte pour lui. Les programmes contraignants n'ont généralement pas eu d'impact positif sur la croissance des entreprises car les avantages de la formalisation

ne compensent pas les inconvénients. Il serait plus efficace d'accroître les avantages découlant de la formalisation, de sensibiliser le public à ces avantages et de simplifier les procédures administratives.

Les effets des interventions se font sentir à différents niveaux de la chaîne des résultats. Les aides financières et les formations sont celles qui contribuent le plus à la création d'emplois mais pas nécessairement à la survie des entreprises. Les services d'aide au développement, les subventions et l'appui aux procédures administratives sont les mesures les plus efficaces pour favoriser le développement des entreprises et la création d'emplois (Grimm et Paffhausen, 2015). Les différents types d'interventions ont donc un impact à différents points de la chaîne de résultats. Globalement, il semble cependant plus facile de stimuler la création d'entreprises que de les aider à se développer.

Les programmes les plus réussis sont ceux qui cherchent à éliminer de multiples obstacles. Comme le manque de capitaux interagit avec d'autres contraintes, les interventions financières ne sont généralement pas suffisantes. Les aides financières combinées à une formation semblent plus efficaces que l'une ou l'autre de ces interventions prises isolément. Les interventions les plus efficaces pour les micro-entrepreneurs des pays en développement semblent donc être celles qui suppriment plusieurs obstacles (Cho et Honorati, 2013).

Les jeunes sont ceux qui profitent le plus des programmes d'entrepreneuriat. Les interventions entrepreneuriales ont des effets sensiblement plus élevés sur les jeunes que sur l'ensemble de la population (Cho et al., 2013), en particulier dans les pays où le chômage des jeunes est élevé et où les jeunes représentent une proportion notable de la population. D'après des évaluations d'impact, certains programmes en faveur de l'entrepreneuriat des jeunes ont été particulièrement efficaces au Pérou (OCDE/CAF/CEPALC, 2016) : les programmes *Calificación de jóvenes creadores de microempresas* (Certification des jeunes entrepreneurs), *Formación empresarial de la juventud* (Formation entrepreneuriale des jeunes) et *Projoven Emprendedor* (Promotion de l'entrepreneuriat des jeunes) ont donné des résultats positifs en termes d'emploi. Le programme *Calificación de jóvenes creadores de microempresas* en particulier a amélioré les compétences psychosociales, alors que les programmes *Formación empresarial de la juventud* et *Projoven Emprendedor* ont stimulé la création d'entreprises. *Creer para crear* (créer pour créer), un programme en faveur des start-ups ciblé sur les jeunes a accru les gains de ses bénéficiaires.

Une conception adaptée est une garantie d'efficacité

Les résultats sont influencés par la conception des programmes. Il est intéressant de noter que de nombreuses interventions en faveur de l'entrepreneuriat ne sont pas conçues pour créer des emplois mais plutôt pour stabiliser les revenus et réduire la pauvreté. La conception est donc un problème en soi (Grimm et al., 2015). Le tableau 4.2 récapitule les options afférentes à plusieurs domaines d'action : accès au crédit, appui aux entreprises, formation à l'entrepreneuriat, environnement des affaires et sensibilisation à l'entrepreneuriat. Il fournit aussi des exemples concrets de programmes dans chacun de ces domaines d'action.

Cinq facteurs sont essentiels pour garantir l'efficacité des programmes. Tout d'abord, l'un des premiers enseignements à retirer des études d'impact est que les approches intégrées et globales sont plus efficaces que les programmes autonomes. Il est donc préférable de concevoir des programmes d'entrepreneuriat intégrés offrant simultanément toute une palette de services. Ces programmes peuvent par exemple combiner des formations, des services d'appui aux entreprises et un accès au crédit. Deuxièmement,

les programmes doivent être spécifiques au pays et adaptés au contexte local (niveau de revenu ou stade de développement ; économie fondée sur les facteurs, sur l'efficience ou sur l'innovation ; économie rurale/urbaine). Troisièmement, la formulation des politiques doit être fondée sur des éléments concrets, ce qui suppose d'effectuer un diagnostic global des difficultés et des besoins des jeunes entrepreneurs, sur la base de données fiables et comparables. Quatrièmement, toutes les interventions doivent comprendre un volet de suivi et d'évaluation avec des indicateurs SMART (spécifiques, mesurables, atteignables, réalistes et temporels). Elles doivent en outre prévoir des processus d'évaluation globaux et des mécanismes de retour d'information. Cinquièmement, pour éviter les doublons et accroître l'efficience, il est essentiel d'assurer une meilleure coordination entre les parties prenantes (à savoir l'État ; les prestataires de services tels que les fournisseurs d'appui aux entreprises, les institutions d'enseignement et les centres de formation ; le secteur privé et les ONG).

L'appui financier est plus efficace s'il est combiné à d'autres interventions. L'impact et le coût-efficacité des micro-crédits semblent limités. Contrairement aux injections de capitaux, les micro-financements restent dans une large mesure très coûteux pour l'emprunteur et ils ne sont accordés que pour de courtes périodes. Toutefois leur impact peut être sensiblement accru s'ils sont accompagnés de services supplémentaires, en particulier de formations, d'assistance et d'appui aux entreprises (Réseau Européen de la Microfinance, 2012). De même, les prêts garantis ne sont réellement efficaces que s'ils sont combinés à un appui managérial et technique ; cela mérite d'être souligné, en particulier pour les prêts garantis par le gouvernement qui sont rarement assortis d'un appui supplémentaire. Par ailleurs les prêts de l'État doivent mieux cibler leurs bénéficiaires car ils sont trop souvent accordés à des entreprises qui auraient de toute façon réussi (Hall et Sobel, 2006). D'autres éléments doivent être pris en considération pour garantir les crédits non sécurisés par des garanties officielles. Ces autres éléments sont le plan d'entreprise, le niveau d'instruction de l'entrepreneur, les tests psychométriques et les garanties solidaires. Les prises de participation, principalement par des investisseurs en capital-risque et des investisseurs providentiels, doivent être plus ouvertes aux jeunes entrepreneurs, même si elles sont généralement réservées aux start-ups innovantes à fort potentiel de croissance. D'autres formes de financement, telles que les coopératives, le financement participatif, la « banque mobile » et les associations d'épargne et de crédit tournants gagnent du terrain pour promouvoir l'inclusion financière des jeunes.

L'information est un autre facteur clé. Au-delà des produits financiers adaptés à la jeunesse, il faut aussi investir dans la fourniture d'informations et de conseils sur l'accès aux financements, ainsi que dans l'amélioration de la règlementation relative aux fonds de démarrage. Des centres pour l'entrepreneuriat ou des incubateurs d'entreprises pourraient fournir une assistance technique pour accéder aux financements. L'apprentissage des mécanismes financiers peut être encouragé par des programmes spécifiques. Un guichet spécial pourrait être ouvert dans les banques pour aider les jeunes entrepreneurs à constituer leurs dossiers de demande de prêt et à produire les documents requis (OIT, 2006 ; CNUCED, 2015). Les produits financiers offerts aux jeunes entrepreneurs doivent faire l'objet d'une supervision appropriée, par exemple au moyen de procédures de notation plus transparentes et d'une évaluation des risques, mais aussi en accélérant et en simplifiant les procédures de prêt. Le capital minimum requis pour créer une entreprise doit être réduit et les jeunes doivent être encouragés à ouvrir des comptes bancaires afin de renforcer leur crédibilité future auprès des institutions financières. En outre, les jeunes devraient bénéficier d'exonérations ou d'incitations fiscales pour accroître leur épargne personnelle et leurs chances de se constituer un capital suffisant pour démarrer leur entreprise.

Une réaffectation des ressources s'impose pour améliorer les performances

Les services d'aide au développement des entreprises doivent être encouragés. Les ressources affectées à des programmes inefficaces doivent être réorientées vers les interventions les plus prometteuses. Il est désormais établi que les services d'appui au développement des entreprises sont efficaces pour améliorer leurs performances et créer des emplois. Les jeunes entrepreneurs qui souhaitent créer leur entreprise ont besoin d'informations, de conseils, d'un encadrement et d'un accompagnement pour combler les lacunes de leurs connaissances. La première chose à faire est de leur faire mieux connaître les services d'appui aux entreprises existants. À cette fin on pourra diffuser des informations par divers canaux : Internet, les centres de services mis en place par les gouvernements, les réseaux sociaux utilisés par les jeunes ou les interactions avec des entrepreneurs plus expérimentés. Les guichets spéciaux, réels ou virtuels sous la forme de portails en ligne, présentent un intérêt particulier car ils permettent aux jeunes d'accéder à un certain nombre de services et de s'acquitter de toutes les formalités au même endroit et pour un prix fixe, notamment pour l'enregistrement de leur entreprise. Il pourrait aussi être utile de créer des agences ou des centres d'entreprises réservés aux jeunes, qui fourniraient une palette complète de services (formation professionnelle, conseils, encadrement , accès au crédit, etc..).

Les programmes d'aide aux entreprises ont besoin de ressources adéquates. Une assistance à moyen ou long terme est essentielle pour augmenter les taux de survie des entreprises. Or les services d'aide au développement des entreprises sont trop souvent fournis dans le cadre de programmes à court terme, dans lesquels l'assistance est rarement maintenue au-delà de la première année du fonctionnement de l'entreprise (OCDE, 2015a ; OCDE, 2015b). Des ressources suffisantes sont nécessaires pour que les prestations de services puissent être maintenues à moyen à et à long termes. Les jeunes entrepreneurs sont aussi confrontés à un défi important en particulier durant la phase de démarrage de leur entreprise, en raison de leur isolement dû au manque de contact avec les autres entreprises. Les services d'encadrement, en particulier par des moyens officiels dans le cadre de programmes spécifiques, doivent être encouragés pour permettre aux jeunes entrepreneurs de recevoir des avis et des conseils de professionnels expérimentés. Les clubs d'entreprises, les chambres de commerce, les plateformes créées par des entreprises et des institutions financières et les réseaux animés par des jeunes sont particulièrement utiles pour permettre aux jeunes de se rassembler pour échanger des idées et des expériences. Ces initiatives offrent aux jeunes entrepreneurs des opportunités d'élargir leurs réseaux, de rencontrer des investisseurs et d'acquérir des compétences en se connectant avec des entreprises bien établies et des entrepreneurs performants. Par ailleurs, il est utile de créer des pôles, en particulier à l'intérieur ou à proximité des instituts universitaires, pour relier les jeunes entrepreneurs à des investisseurs financiers. Ces pôles pourraient aussi fournir un accès aux technologies et à l'innovation et faciliter les échanges de connaissances, la promotion des produits et la commercialisation des résultats des recherches.

L'investissement dans des incubateurs d'entreprises offre des perspectives très intéressantes. Bien qu'ils soient généralement réservés aux start-ups les plus innovantes, les incubateurs offrent aux jeunes entrepreneurs une excellente occasion de se regrouper, d'accéder à un espace de travail physique et de bénéficier d'un éventail de ressources et de toute une palette de services d'encadrement, d'accompagnement, d'appui administratif et technique et de conseils juridiques sur la propriété intellectuelle et les sources de financement. On pourrait aussi créer des mini-incubateurs qui fourniraient des espaces de travail partagés mais des ressources et des services limités. Des start-ups très innovantes opérant en particulier dans l'économie numérique, pourraient être intégrées dans des

accélérateurs d'entreprises dispensant des formations courtes mais intensives pour convertir les bonnes idées en entreprises évolutives. Compte tenu de l'importance des conditions de fonctionnement favorables pour élever la performance entrepreneuriale des jeunes, l'infrastructure des entreprises peut aussi être améliorée grâce à des pôles de travail partagés et à la fourniture d'équipements de services de base.

L'éducation doit être un objectif prioritaire

Un programme complet d'éducation à l'entrepreneuriat doit être enseigné dans les écoles. Le système scolaire officiel doit intégrer une formation entrepreneuriale théorique et pratique à tous les niveaux d'enseignement. Des programmes d'études complets et détaillés doivent être élaborés pour inculquer aux jeunes des compétences variées, notamment des compétences techniques, non cognitives et des compétences de la vie courante, ainsi que les compétences qui font un chef d'entreprise (OCDE/UE, 2012). Dans l'enseignement primaire, il est important de sensibiliser à l'entrepreneuriat comme possibilité de carrière à l'âge adulte ; d'encourager l'acquisition d'un ensemble de connaissances, de compétences et d'attitudes susceptibles de favoriser le développement d'un comportement entrepreneurial ; de promouvoir l'entrepreneuriat dans le cadre d'activités périscolaires ; et de mettre au point des méthodes d'apprentissage pratique par l'expérience. Dans le secondaire, des efforts doivent être déployés pour promouvoir des méthodes pédagogiques plus interactives basées sur l'apprentissage pratique par l'expérience (travail d'équipe, jeux de rôle, simulations et jeux) ; promouvoir l'entrepreneuriat dans le cadre de diverses activités périscolaires ; intégrer l'entrepreneuriat dans le programme d'études comme matière optionnelle ou activité après scolaire ; et promouvoir l'utilisation des technologies, en particulier d'Internet. Dans l'enseignement supérieur, il est essentiel de concevoir des programmes d'études efficaces pour doter les étudiants des compétences de base nécessaires pour créer et gérer une entreprise, notamment en comptabilité ; de créer des écoles d'entrepreneuriat et d'intégrer l'enseignement de l'entrepreneuriat dans les matières traditionnellement enseignées ; d'établir au sein des universités des centres d'entrepreneuriat spécialisés dans la formation, la recherche-développement, le conseil aux entreprises et la diffusion d'informations, et capables de fournir des services de suivi aux étudiants ; de faciliter le travail en réseau et les échanges entre universités afin d'accroître la diffusion et l'utilisation de pédagogies et de matériels didactiques innovants dans le domaine de l'éducation entrepreneuriale.

Le développement des compétences entrepreneuriales doit tenir une place plus grande dans la formation professionnelle. Il faudrait mettre au point de nouvelles méthodes d'évaluation et d'accréditation des écoles professionnelles et créer des écoles d'entrepreneuriat séparées, mais affiliées aux écoles professionnelles, pour permettre aux étudiants d'acquérir simultanément une formation entrepreneuriale et professionnelle. Par ailleurs les entrepreneurs du secteur privé doivent être impliqués de façon plus efficace, notamment en fournissant des orientations et des matériels didactiques. Il faudrait aussi renforcer la formation des enseignants et des formateurs afin qu'ils sachent utiliser des méthodes pédagogiques actives, innovantes et centrées sur l'apprenant qui favorisent la formation à l'entrepreneuriat. Il importe aussi de promouvoir des réseaux de formateurs en mettant en place des mécanismes destinés à faciliter les échanges de bonnes pratiques et la mise en commun des ressources. Diverses formes de coopération public/privé doivent être développées (ex : réseaux, espaces communs, stages d'apprentissage). Enfin et surtout, le ciblage des programmes de formation doit être amélioré pour couvrir les groupes défavorisés et sous-représentés ; doter les jeunes entrepreneurs de compétences plus pratiques ; concevoir des formations adaptées à diffuser en ligne sur des plateformes Internet. Ces programmes doivent être menés en partenariat avec diverses parties

prenantes — institutions de développement, ONG, communautés et organisations d'entreprises locales (ex : parrainages, participations de mentors bénévoles) — et faire l'objet d'une évaluation appropriée pour améliorer leur efficacité.

L'esprit d'entreprise des jeunes doit être encouragé par des exemples de réussite et des modèles à suivre. Le talent des jeunes entrepreneurs mérite d'être mis en lumière, notamment en organisant des conférences et des sommets largement médiatisés, ainsi qu'en soutenant des compétitions, des remises de prix et des manifestations destinés à rehausser l'image des jeunes entrepreneurs et à sensibiliser à l'entrepreneuriat. Il convient d'encourager la création de réseaux de jeunes entrepreneurs, qui peuvent être des réseaux de pairs regroupant des organisations de jeunes entrepreneurs, des associations d'entreprises, des organisations de jeunes et d'autres parties prenantes. Le potentiel entrepreneurial peut aussi être renforcé par des échanges de connaissances entre des entreprises déjà établies et des jeunes désireux de créer leur propre entreprise. Les réseaux inter-pays peuvent favoriser les échanges de connaissances et l'amélioration des performances entrepreneuriales. Enfin, il faut donner plus de visibilité aux jeunes entrepreneurs, grâce aux médias et à d'autres outils et plateformes de communication, en particulier pour promouvoir des modèles à suivre. Des activités de communication doivent être mises en place, notamment en faisant appel aux médias ou à des travailleurs sociaux, pour encourager les jeunes, en particulier ceux appartenant à des groupes défavorisés, à envisager l'auto-emploi et l'entrepreneuriat à la fois comme un choix de carrière possible et comme une chance.

Les procédures administratives doivent être simplifiées. On peut notamment accélérer les formalités d'enregistrement des entreprises et abaisser leur coût, simplifier les exigences de production de déclarations fiscales et les méthodes de comptabilité, et assouplir la législation sur les faillites pour favoriser une meilleure acceptation de la prise de risque et de l'échec. Il faut se servir davantage de la fiscalité comme d'un allié, par exemple abaisser les taux d'imposition ou introduire des exonérations de taxes et de cotisations sociales pour les jeunes entrepreneurs. En outre, le cadre réglementaire applicable aux entreprises doit être plus prévisible. Les changements fréquents de la réglementation doivent être évités et les jeunes entrepreneurs doivent être informés suffisamment tôt de leur introduction. Il faut rendre plus efficace le droit de la concurrence et garantir la protection des biens. Le cadre réglementaire doit être plus transparent avec des règles claires sur la mise en conformité et l'insolvabilité ainsi que des mécanismes efficaces pour le règlement des différends. La corruption doit être combattue au moyen de réformes visant à renforcer la transparence et la redevabilité, notamment parmi les prestataires de services financiers. Enfin il est important de fournir aux jeunes entrepreneurs une assistance et des conseils sur les questions de réglementation, par exemple sur les taxes et les formalités administratives liées à l'enregistrement des entreprises. L'information sur les procédures et les modifications de la réglementation en cours doivent être mieux diffusées, par l'entremise de centres d'entrepreneuriat, de séminaires, de plateformes populaires auprès des jeunes telles que médias sociaux et réseaux de jeunes entrepreneurs, ainsi que par des campagnes d'information. Sachant que la méconnaissance du cadre réglementaire est pour beaucoup dans le choix de l'informalité, tous les modes d'information sont bons pour encourager l'entrée dans le circuit formel.

Une combinaison appropriée d'incitations et de sanctions est nécessaire pour encourager l'entrée dans le circuit formel. Les pouvoirs publics adoptent souvent des politiques de formalisation pour tenter de réduire la perte de recettes fiscales associées à l'informalité. De récentes études ont mis en évidence un faisceau de preuves démontrant que les entreprises retirent aussi des avantages de l'entrée dans le secteur formel (McKenzie et Sakho, 2010 ; Fajnzylber et al., 2011 ; Rand et Torm, 2012 ; Demenet et al., 2016). La

formalisation a le mérite de changer les conditions de fonctionnement des entreprises. Libérées des contraintes de l'informalité, elles peuvent accéder à de meilleurs équipements, opérer à plus grande échelle et dans un environnement plus compétitif. Toutefois la formalisation n'est pas aussi avantageuse pour toutes les entreprises, et dans les unités de production les plus petites et les plus précaires, ses effets sont encore incertains. Au lieu de recourir à des mesures coercitives souvent coûteuses sur le plan social et rarement efficaces, il est sans doute préférable d'encourager l'enregistrement, en particulier au moyen d'incitations fiscales, de campagnes de sensibilisation, d'une simplification de la réglementation applicable aux entreprises, de conseils et d'une formation à l'intention des entrepreneurs informels (OCDE/UE, 2015). Dans ce même ordre d'idées, il est également nécessaire de réduire les facteurs qui incitent à rester dans le circuit informel, ce qui suppose de suivre de près l'impact de la fiscalité et des cotisations sociales.

Une vision holistique de long terme est nécessaire pour favoriser le développement des chaînes de valeur. Bien qu'il existe encore peu d'éléments démontrant l'impact des interventions sur la chaîne de valeur, l'intégration dans les chaînes de valeur locales et mondiales peut avoir une incidence importante sur la création d'emplois et la qualité du travail. Au niveau national, il est essentiel de relier les entrepreneurs à des entreprises multinationales et aux chaînes de valeur mondiales en attirant l'investissement direct étranger et en fournissant un appui aux entreprises fournisseurs. Au niveau infra-national, il importe d'accorder plus d'attention au soutien des chaînes de valeur locales en améliorant le fonctionnement et l'intégration des marchés locaux.

Tableau 4.2. **Options de politique et exemples de programmes d'entrepreneuriat dans les pays en développement**

Domaine d'action	Options de politique	Exemples de programmes d'entrepreneuriat
Améliorer l'accès aux financements	**Octroi de subventions et aides non remboursables : injections de capital** • Subventions de démarrage. • Financement des investissements et du fonds de roulement par des transferts en espèces et en nature. • Indemnités transitoires de subsistance. • Prix et récompenses, comme source de capital de départ « gratuit ». • Fonds nationaux pour subventionner l'entrepreneuriat des jeunes.	• Programme Capital d'amorçage du Service de coopération technique (SERCOTEC) au Chili. • Programme multidimensionnel BRAC (*Bangladesh Rural Advancement Committee*) visant à promouvoir l'entrepreneuriat parmi les pauvres • Programme *YouthStart* du Fonds d'équipement des Nations Unies (FENU, au Burkina Faso, en Éthiopie, au Malawi, au Rwanda, au Togo, en Ouganda, au Sénégal et en République démocratique du Congo. • Banque scolaire du CYFI (*Child and Youth Finance International*), en Inde.
	Facilités de crédit : Prêts et lignes de crédit spécifique • Prêts bonifiés : octroi de prêts à taux d'intérêt réduit ou sans intérêt (aucune garantie exigée mais critères d'éligibilité stricts). • Micro-financement : prêts de faible montant à taux d'intérêt réduit ou sans intérêts, aux conditions moins rigoureuses ou sans garantie exigée. • Prêts garantis, y compris systèmes de crédit à garantie publique (prêts garantis par le gouvernement). • Autres formes de garantie : plans d'entreprise, tests psychométriques pour évaluer les risques de défaut de paiement, mécanismes basés sur le capital social (garanties solidaires).	• Bharatiya Yuva Shakti Trust (BYST), Inde. • Formación Empresarial De La Juventud, Pérou. • Commonwealth Youth Credit Initiative (CYCI). • Projoven Emprendedor, Pérou. • Banhcafe Foundation, Honduras. • Créer pour créer, Pérou. • Fundación Impulsar, Argentine. • Association de garantie du crédit mutuel EMPRETEC, Ghana. • Nacional Financiera (NAFIN), Mexique. • Programme régional en faveur de l'emploi des jeunes et de la cohésion sociale, Guinée. • Harvard Entrepreneurial Finance Lab. • Programme de micro-crédit de Spandana, Inde. • Prêts sans intérêts d'Akhuwat, financés par la société civile, Pakistan.
	Possibilités de financement de fonds propres, pour les jeunes entrepreneurs • Capital-risque : prise de participation au capital pour financer le pré-lancement, le lancement et les premiers stades du développement d'une entreprise (pour les start-ups innovantes à potentiel de croissance). • Investisseurs providentiels et réseaux : apport en capital, en particulier pour les start-ups à forte croissance, habituellement en échange d'une prise de participation (complète les apports des proches et des investisseurs en capital-risque). • Investment d'impact : levée de fonds auprès de particuliers, de fondations, d'ONG et de marchés des capitaux, visant à créer des emplois et à fournir des services aux groupes marginalisés.	• Fonds pour les PME de Business Partners International (BPI), Kenya. • Fonds africain GroFin.

Tableau 4.2. **Options de politique et exemples de programmes d'entrepreneuriat dans les pays en développement** *(suite)*

Domaine d'action	Options de politique	Exemples de programmes d'entrepreneuriat
Améliorer l'accès aux financements	**Autres formes de financement** • Coopératives : offrent une vaste gamme de produits financiers, combinant des garanties formelles et informelles. Possibilité d'emprunter jusqu'à un certain pourcentage de l'épargne détenue ; les parents des jeunes emprunteurs peuvent servir de caution (Systèmes mal règlementés, caractérisés par l'absence de responsabilisation, une supervision inefficace et des règles laxistes, qui font courir un risque à leurs clients). • Financement participatif : collecte de petits montants directement auprès de particuliers et d'organisations, au moyen d'Internet et, de plus en plus, au moyen des technologies mobiles et des médias sociaux. (potentiel encore inexploité dans les pays en développement, qui n'ont pas les infrastructures requises par des plateformes Internet). • Services financiers mobiles (ou banque mobile) : destinés à faciliter l'accès aux services financiers et, ce faisant, à promouvoir l'inclusion financière des petites entreprises non bancarisées, en particulier dans les zones rurales (exigent des cadres réglementaires appropriés, avec des mécanismes de contrôle). • Associations d'épargne et de crédit tournants : Dépôts réguliers de fonds dans une caisse commune informelle (tontines), dans laquelle chaque participant puise tour à tour et garde la totalité du montant réuni. Cette méthode ne nécessite ni ressources externes (telles que prêts ou transferts de fonds) ni formalités administratives.	• Plateforme de prêts en ligne KIVA (basée aux États-Unis mais desservant des clients dans plus de 80 pays). • Service de banque mobile M-Pesa de Safaricom et Épargne et crédit M-Shwari, Kenya. • Programme Épargne pour le changement (association d'épargne et de crédit tournants), Mali.
	Information et conseils concernant l'accès au crédit et le financement • Assistance technique pour l'accès aux financements : centres d'entrepreneuriat, incubateurs d'entreprises. • Formation financière de base : des programmes de formation peuvent par exemple être assurés par des institutions financières ou par des ONG. • Service à guichet unique : doit être fourni par les banques pour aider les jeunes entrepreneurs à constituer leurs dossiers de demande et à produire la documentation requise.	• Projet de formation financière de la Banque centrale indienne (Reserve Bank of India) • Services de banque mobile de l'Equity Bank, au Kenya (facilite l'accès aux services bancaires dans les zones rurales).
	Amélioration du cadre règlementaire applicable aux fonds de démarrage • Supervision adéquate des produits financiers : procédures de notation transparente et évaluation des risques, accélération et simplification des procédures de prêt, vérification et différenciation des critères d'évaluation de la solvabilité des emprunteurs tenant compte des conditions réelles des entrepreneurs, d'une évaluation réaliste de la viabilité des entreprises et des risques encourus, pour éviter de les engager dans un endettement excessif • Capital minimum requis : abaisser le seuil exigé pour créer une entreprise. • Encourager les jeunes à ouvrir un compte bancaire : leur offrir une opportunité d'ouvrir et de gérer un compte d'épargne pour renforcer leur crédibilité financière, en abaissant la limite d'âge (en dessous de 16 ans) et en instituant un système de procuration permettant aux parents d'ouvrir un compte au nom de leurs enfants. • Fiscalité : accorder aux jeunes des exonérations ou des incitations fiscales pour leur permettre d'augmenter leur épargne personnelle et d'accumuler un capital de démarrage suffisant.	• Organisme national sud-africain de réglementation du crédit. • Statut d'industrie pionnière et abattement fiscal pour investissement en Malaisie.

Tableau 4.2. **Options de politique et exemples de programmes d'entrepreneuriat dans les pays en développement** *(suite)*

Domaine d'action	Options de politique	Exemples de programmes d'entrepreneuriat
Assistance et appui aux entreprises	**Fourniture d'informations, d'avis et de conseils** • Sensibilisation : mieux informer les jeunes sur les services d'appui aux entreprises existants. • Diffusion de l'information : par Internet, par les agences pour l'emploi des gouvernements, par les réseaux sociaux populaires auprès des jeunes ou par d'autres entrepreneurs plus expérimentés. • Guichets uniques : création de guichets ou de portails virtuels en ligne permettant aux jeunes entrepreneurs de s'acquitter de toutes les formalités au même endroit et pour un tarif fixe. • Centres ou agences d'entreprises de jeunes : fournir aux jeunes une palette complète de services comprenant une formation professionnelle de base, des conseils aux entreprises et un encadrement, des services de courtage et d'accès au crédit). Peuvent aussi fournir aux jeunes entrepreneurs une formation "sur le tas" (ex : élaboration de plans d'entreprise, administration de la phase de démarrage, formulation de projets, planification, options de financement, comptabilité, fiscalité, commercialisation et droit du travail).	• Synapse Centre au Sénégal. • Centre de conseil aux entreprises d'Atyrau, au Kazakhstan. • Programa Juventud, Empleo y Migración au Costa Rica
	Création de réseaux d'entreprises • Encadrement d'entreprises : encourager le mentorat informel, qui se crée de lui-même entre partenaires, ou le mentorat formel dans le cadre de programmes (relations assignées, souvent associées à des programmes de mentorat organisationnel, pour que les jeunes entrepreneurs puissent recevoir des avis et des conseils informels de professionnels expérimentés). • Plateformes de réseaux d'entreprises: clubs d'entreprises (pour développer des idées d'entreprise et avoir plus de possibilités d'élargir les réseaux et de rencontrer des investisseurs), chambres de commerce et plateformes créées par des entreprises et des institutions financières (pour mettre en contact des entrepreneurs performants aux niveaux local et international, et acquérir des compétences), réseaux animés par des jeunes (importants pour mettre les jeunes entrepreneurs en contact avec des entreprises bien établies). • Création de pôles : relier les jeunes entrepreneurs à des investisseurs financiers, et contribuer à diffuser les technologies et l'innovation en facilitant les échanges de connaissances, la promotion des produits et la commercialisation des résultats des recherches) (les pôles sont souvent situés à proximité d'institutions universitaires de façon à bénéficier de leurs ressources humaines hautement qualifiées). • Incubateurs d'entreprises : mise à disposition d'espaces de travail physiques où les jeunes entrepreneurs peuvent se regrouper et bénéficier d'un large éventail de ressources et de services (gestion, accompagnement, encadrement, élaboration de plans d'entreprise, services administratifs, soutien technique, création de réseaux d'entreprises, et accès à un réseau d'experts éminents, conseil juridique sur la propriété intellectuelle et les sources de financement). Souvent réservés aux start-ups très innovantes. • Autres types d'incubateurs d'entreprises : mini-incubateurs, offrant des modèles d'espace de travail partagés, (espace de travail, infrastructure de TIC, petites subventions financières, promotion médiatique, encadrement et conseils limités dans le temps) • Accélérateurs d'entreprises : Programmes intensifs et limités dans le temps fournissant un appui aux start-ups numériques pour convertir les bonnes idées en nouvelles entreprises numériques évolutives.	• Réseau Honey Bee en Inde • Red de Emprendedores Bavaria, en Colombie. • Youth Business International (YBI). • Service d'incubateurs d'entreprises de l'Institut de science et de technologie de Kigali, au Rwanda. • Espace d'entreprendre en Tunisie. • Fondation Allan Gray et Raizcorp en Afrique du Sud.

Tableau 4.2. **Options de politique et exemples de programmes d'entrepreneuriat dans les pays en développement** *(suite)*

Domaine d'action	Options de politique	Exemples de programmes d'entrepreneuriat
Assistance et appui aux entreprises	**Amélioration des infrastructures des entreprises** • Plateformes de travail partagé : structures permettant aux entrepreneurs de se réunir et de débattre de nouvelles idées sans avoir besoin de louer de bureaux. • Fourniture/mise en commun d'équipements de services de base : ex : ordinateurs, voitures, transporteurs. Peut-être un appui précieux pour les jeunes entrepreneurs. Les grosses entreprises et les prestataires de services publics pourraient leur fournir des équipements de services dont ils n'ont plus besoin, ou qu'ils veulent échanger ou moderniser.	• Centre d'incubation Technopark de Casablanca au Maroc. • Autoempleo Juvenil à Oaxaca, au Mexique.
Améliorer les compétences entrepreneuriales	**Enseignement entrepreneurial formel** • Recommandations générales : offrir une éducation entrepreneuriale complète dans les programmes nationaux du système scolaire formel, à tous les niveaux d'enseignement; élaborer des programmes d'études complets et détaillés sur les compétences techniques, non cognitives et les aptitudes nécessaires à la vie courante ainsi que sur les comportements entrepreneuriaux (ex: confiance, flexibilité, négociation, recherche d'opportunités, résilience, capacité de direction, création de réseaux, prise de risque) ; améliorer/adapter la formation des enseignants et des formateurs pour leur inculquer des méthodes pédagogiques actives, innovantes et centrées sur l'apprenant qui favorisent la formation à l'entrepreneuriat; promouvoir des réseaux de formateurs (mécanismes visant à faciliter l'échange de bonnes pratiques et la mise en commun des ressources) ; développer la coopération publique/privé (ex: réseaux, installations partagées, stages d'apprentissage). • Enseignement primaire : sensibiliser davantage à l'entrepreneuriat comme opportunité de carrière ; développer les connaissances, les compétences et l'état d'esprit qui font un chef d'entreprise ; promouvoir l'entrepreneuriat dans le cadre d'activités périscolaires (ex : inviter des entrepreneurs locaux dans les classes, ou emmener des étudiants dans des entreprises locales pour les familiariser avec la vie en entreprise) ; promouvoir les méthodes d'apprentissage par l'expérience et par la pratique. • Enseignement secondaire : promouvoir des méthodes plus interactives d'enseignement pratique et d'apprentissage par l'expérience, telles que activités de groupe, jeux de rôle, simulations, jeux, créations d'entreprises éphémères (ex: simulation de création d'entreprise, compétitions entre entrepreneurs) ; promouvoir l'entrepreneuriat dans le cadre d'activités périscolaires ; intégrer l'enseignement de l'entrepreneuriat pendant toute la durée des études, en option ou comme activité extra-scolaire ; promouvoir l'utilisation de technologies, en particulier d'Internet ; introduire une formation obligatoire en comptabilité. • Enseignement supérieur : élaborer des programmes d'études efficaces pour doter les étudiants des compétences de base nécessaires pour créer et gérer une entreprise (connaissances théoriques et compétences pratiques) ; créer des écoles d'entrepreneuriat et/ou intégrer l'entrepreneuriat dans les matières traditionnellement enseignées ; créer des centres dédiés à l'entrepreneuriat dans les universités pour dispenser des services de formation, de recherche-développement, de conseil, de diffusion de l'information et permettre aux étudiants de bénéficier d'un suivi ; faciliter le travail en réseau et les échanges entre universités (promouvoir la diffusion et l'utilisation de pédagogies et de matériels didactiques modernes dans l'éducation à l'entrepreneuriat).	• Méthode pédagogique pour l'enseignement de l'entrepreneuriat, Brésil. • Réforme des programmes d'études, au Rwanda. • Université de Management de Singapour. • Unité de développement et de conseil technologique (TDAU) de l'Université de Zambie • Bright China Foundation. • Instituto Peruano de Acción Empresarial.

Tableau 4.2. **Options de politique et exemples de programmes d'entrepreneuriat dans les pays en développement** *(suite)*

Domaine d'action	Options de politique	Exemples de programmes d'entrepreneuriat
Améliorer les compétences entrepreneuriales	**Formation professionnelle** • Programmes d'enseignement : mettre l'accent sur les compétences en développement des entreprises et l'acquisition d'une expérience en situation réelle plutôt que sur le plan d'entreprise officiel. • Écoles d'entrepreneuriat : Promouvoir l'entrepreneuriat par la création d'écoles spéciales séparées mais affiliées aux écoles professionnelles (pour suivre simultanément une formation entrepreneuriale et professionnelle). • Écoles professionnelles : élaborer de nouvelles méthodes d'évaluation et d'accréditation des écoles professionnelles. • Liaisons avec des entrepreneurs et des entreprises du secteur privé : renforcer l'engagement avec les entrepreneurs et inviter des entreprises du secteur privé à fournir des directives et des matériels pédagogiques.	• Projet de formation et de création d'emplois pour les Jeunes Kenyans (KYTEC). • Programme CLE Comprendre l'entreprise, pour les étudiants de tous niveaux (TVET). • Formation empirique en République dominicaine.
	Programmes de formation • Groupes défavorisés et sous-représentés : concevoir des programmes mieux ciblés pour ces groupes d'entrepreneurs. • Compétences pratiques : doter les jeunes entrepreneurs de compétences plus pratiques (reconnaissance des opportunités, élaboration de plans d'entreprise et gestion d'entreprises pilotes) mais aussi de compétences non techniques (esprit d'initiative, créativité, autonomie et travail en équipe). • Plateformes Web : concevoir des formations en ligne adaptées à diffuser sur des plateformes internet. • Partenariats : promouvoir l'entrepreneuriat en partenariat avec divers acteurs (agences de développement, ONG, communautés et organisations d'entreprises locales). • Évaluation des programmes : améliorer l'évaluation des programmes pour les rendre plus efficaces.	• Projet d'autonomisation des adolescentes au Libéria. • Programme « Gérez mieux votre entreprise »(BIT) • Calificación de Jóvenes Creadores De Microempresas au Pérou. • Programme Chile Joven de formation à l'emploi (Phases I et II). • Programa Jóvenes Rurales Emprendedores del SENA en Colombie.
Optimiser le cadre réglementaire	**Simplification et allègement des formalités administratives** • Faciliter les procédures d'enregistrement des entreprises : Comparer le temps consacré à la création d'une entreprise et son coût ; examiner et simplifier les exigences réglementaires (ex : procédure d'octroi des licences, exigences administratives) ; promouvoir l'enregistrement des entreprises en ligne et les procédures d'enregistrement et de notification basées sur les TIC ; mettre en place un guichet unique pour permettre aux entrepreneurs d'effectuer toutes les formalités d'enregistrement au même endroit pour un prix fixe. • Simplifier les obligations de déclaration fiscale : introduire un système de déclaration en ligne, disponible 24 heures sur 24, pour éliminer les files d'attente et raccourcir les temps de transaction (plus difficile à mettre en œuvre dans les pays en développement). • Simplifier les méthodes comptables : en particulier pour la détermination de l'impôt à payer afin de faciliter la tâche des entrepreneurs. • Revoir la législation sur les faillites : pour favoriser une meilleure acceptation de la prise de risques et de l'échec ; et réduire le coût administratif de la procédure (il faut à la fois une procédure de faillite qui dissuade les comportements frauduleux et des politiques qui encouragent les jeunes à créer leur entreprise). • Se servir davantage de la fiscalité comme d'un allié : abaisser les taux d'imposition ou accorder aux jeunes entrepreneurs des exonérations de taxes limitées dans le temps et réduire leurs cotisations sociales. • Supprimer les obstacles au commerce : promouvoir l'intégration des jeunes entrepreneurs dans les chaînes de valeur mondiales. (La concurrence accrue résultant de la libéralisation du commerce peut laisser de côté de nombreux jeunes entrepreneurs qui n'ont pas suffisamment de ressources pour s'adapter à un environnement plus compétitif).	• Service à guichet unique en Indonésie. • Système de guichet unique dans l'ex-République Yougoslave de Macédoine. • Bangladesh Better Business Forum. • Le Millennium Challenge Corporation Threshold Programme d'Albanie, visant à améliorer l'environnement des affaires. • Nouvelle loi sur l'insolvabilité en Lettonie. • Unité pour la réforme de la réglementation des entreprises au Kenya. • Accès aux opportunités d'achat offertes par le gouvernement (AGPO) au Kenya.

Tableau 4.2. **Options de politique et exemples de programmes d'entrepreneuriat dans les pays en développement** *(suite)*

Domaine d'action	Options de politique	Exemples de programmes d'entrepreneuriat
Optimiser le cadre réglementaire	**Rendre le cadre de réglementation des entreprises plus prévisible** • Modifications de la réglementation des entreprises : éviter les changements fréquents et en informer suffisamment tôt les jeunes entrepreneurs (notamment en fournissant un calendrier de mise en œuvre des changements pertinents). • Droit de la concurrence : rendre le droit de la concurrence plus efficace et garantir la protection des biens (droits de propriété, droits d'auteur, règles en matière de brevets et de marques de fabrique). • Cadre réglementaire : rendre le cadre réglementaire plus transparent avec des règles claires sur la mise en conformité et l'insolvabilité ainsi que des mécanismes de règlement des différends efficaces. • Corruption : mettre en œuvre des réformes visant à accroître la transparence et la responsabilisation, notamment parmi les prestataires de services financiers.	• Amélioration de l'exécution des contrats en Zambie.
	Fourniture d'une assistance et de conseils sur les questions réglementaires • Fiscalité : fournir une assistance fiscale aux jeunes entrepreneurs (ex : tenue de registres, vue d'ensemble de la fiscalité). • Procédures administratives : fournir une liste de contrôle des différentes formalités administratives à accomplir durant la phase d'enregistrement. • Diffusion de l'information : assurer la diffusion des informations sur les procédures et les changements en cours dans l'environnement réglementaire par le biais de centre d'entrepreneuriat, de séminaires, de plateformes appréciées des jeunes (médias sociaux, réseaux de jeunes entrepreneurs) et de campagnes d'information sur les questions réglementaires. La méconnaissance du cadre réglementaire, et plus particulièrement des formalités d'enregistrement des entreprises incite fortement les jeunes entrepreneurs à rester dans le circuit informel. Les politiques d'information peuvent donc avoir un effet positif marqué sur la formalisation.	• Directives du Département de la planification et de l'investissement sur les exigences réglementaires, au Viet Nam. • Distribution de l'information (édition d'un livret) au Brésil. • SIMPLES (système intégré pour le paiement des taxes et des charges sociales dues par les micros et petites entreprises) au Brésil.
Sensibiliser à l'entrepreneuriat	**Mise en lumière du talent des jeunes entrepreneurs** • Conférences et sommets très médiatisés : organiser ces événements pour mettre en lumière le talent des jeunes entrepreneurs. • Concours, remises de prix et événements : pour rehausser l'image des jeunes entrepreneurs et promouvoir l'entrepreneuriat.	• Alliance des jeunes entrepreneurs du Commonwealth - Asie. • Prix d'incubation Berytech au Liban.
	Promouvoir des réseaux d'entrepreneurs pour favoriser le développement d'une culture entrepreneuriale • Réseaux de jeunes entrepreneurs et de pairs : favoriser la création de réseaux regroupant des organisations de jeunes entrepreneurs, des associations d'entreprises, des organisations de jeunes ainsi que des acteurs opérant dans le secteur de l'éducation, dans des entreprises et dans des ONG. • Promouvoir des réseaux inter-pays : pour stimuler les échanges de connaissances et la performance entrepreneuriale, dans le monde. • Promouvoir les échanges de connaissances : entre des entreprises bien établies et des jeunes aspirant à créer leur entreprise.	• Initiative *Action Community for Entrepreneurship (ACE)* à Singapour • Programme *Start-up* au Chili.
	Donner de la visibilité aux jeunes entrepreneurs • Médias et autres outils et plateformes de communication : éduquer, informer et motiver les jeunes (télévision, radio et presse écrite ; séries vidéo et émissions TV, médias numériques et plateformes de médias sociaux). • Promouvoir des modèles à suivre d'entrepreneurs performants offrant une image d'indépendance, de succès et de réalisation de soi, au moyen de campagnes médiatiques • Jeunes défavorisés : activités de communication par les médias ou par des agents de vulgarisation pour encourager les jeunes défavorisés à envisager l'auto-emploi comme une possibilité de carrière et comme une chance.	• Spectacle TV El Mashrou3 en Égypte.

Références

Banque inter-américaine de développement (2006), *Is Youth Entrepreneurship a Necessity or an Opportunity? A First Exploration of Household and New Enterprise Surveys in Latin America,* BID, Washington, DC.

Bureau international du travail (2015), *Les petites et moyennes entreprises et la création d'emplois décents et productifs*, BIT, Genève.

Cho, Y. et M. Honorati (2013), "Entrepreneurship programs in developing countries: A meta regression analysis," World Bank, Washington, DC.

Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) (2015), *Policy Guide on Youth Entrepreneurship*, CNUCED, Genève.

De Clercq, D. et B. Honig, B. (2011), "Entrepreneurship as an integrating mechanism for disadvantaged persons", in *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol. 23/5-6, pp. 353–372.

Demenet, A., M. Razafindrakoto et F. Roubaud (2016), "Do informal businesses gain from registration and how? Panel data evidence from Viet Nam", in *World Development*, Vol. 84, pp. 326–341, Elsevier, Amsterdam.

European Microfinance Network (2012), "EMN study for youth entrepreneurship", *EMN Research Papers*, Bruxelles.

Fajnzylber, P., W.F. Maloney et G.V. Montes-Rojas, (2011), "Does formality improve micro-firm performance? Evidence from the Brazilian SIMPLES program", in *Journal of Development Economics*, Vol. 94/2, pp. 262–276, Elsevier, Amsterdam.

Grimm, M. et A.L. Paffhausen (2015), "Do interventions targeted at micro-entrepreneurs and small and medium-sized firms create jobs? A systematic review of the evidence for low and middle income countries", in *Labour Economics*, Vol. 32 (2015), pp. 67–85, Elsevier, Amsterdam.

Hall, J.C. et R.S. Sobel (2006), *Public Policy and Entrepreneurship*, Center for Applied Economics, University of Kansas School of Business, Lawrence, Kansas.

Kluve, J., S. Puerto, D.M. Robalino, J. Romero, J. Stöterau, F. Weidenkaff et M. Witte (2016), *Interventions to Improve the Labour Market Outcomes of Youth: A Systematic Review of Training, Entrepreneurship Promotion, Employment Services and Subsidized Employment Interventions*, OIT.

McKenzie, D. et Y.S. Sakho (2010), "Does it pay firms to register for taxes? The impact of formality on firm profitability," in *Journal of Development Economics*, Vol. 91/1, pp. 15–24, Elsevier, Amsterdam.

OCDE (2016a), *Panorama de l'entrepreneuriat 2016*, Éditions OCDE, Paris. http://dx.doi.org/10.1787/9789264266346-fr

OCDE (2016b), *Start-up Latin America 2016: Building an Innovative Future*, Éditions OCDE, Paris. http://dx.doi.org/10.1787/9789264265660-en

OCDE (2015a), *Perspectives de l'OCDE sur les compétences 2015*, Éditions OCDE, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/9789264235465-fr

OCDE (2015b), *Investir dans la jeunesse en Tunisie*, Éditions OCDE, Paris, http://www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/investir-dans-la-jeunesse-en-tunisie_9789264228290-fr

OCDE (2013), *Synthèse sur l'entrepreneuriat social : L'activité entrepreneuriale en Europe*, https://www.oecd.org/cfe/leed/Social%20entrepreneurship%20policy%20brief%20FR_FINAL.pdf.

OCDE/CAF/CEPALC, (2016), *Latin American Economic Outlook 2017: Youth, Skills and Entrepreneurship*, Éditions OCDE, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/leo-2017-en

OCDE/UE (2015), "Entrepreneurial Activities in Europe: Informal Entrepreneurship", *OECD Employment Policy Papers*, No. 8, Éditions OCDE, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/5jrtpbxspw7k-en.

OCDE/UE (2012), "Entrepreneurial Activities in Europe: Youth Entrepreneurship", *OECD Employment Policy Papers*, No. 1, Éditions OCDE, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/5jxrcmlf2f27-en.

Organisation internationale du travail (2006), *Stimulating Youth Entrepreneurship: Barriers and Incentives to Enterprise Start-Ups by Young People*, OIT, Genève.

Rand, J. et N. Torm (2012), "The Benefits of formalization: Evidence from Viet Namese manufacturing SMEs", in *World Development*, Vol. 40/5, pp. 983–998.

Université des Nations Unies/ Institut mondial de recherche sur les aspects économiques du développement (UNU-WIDER) (2010), "Promoting entrepreneurship in developing countries : Policy challenges", UNU, Helsinki.

Annexe A. Caractéristiques entrepreneuriales des jeunes, par niveau de performance

Tableau A.1. **Principales caractéristiques individuelles, familiales et entrepreneuriales des jeunes entrepreneurs, par niveau de performance**

	Viet Nam			Madagascar			Côte d'Ivoire			Pérou		
	Hautes	**Moyennes**	**Faibles**	**Hautes**	**Moyennes**	**Faibles**	**Hautes**	**Moyennes**	**Faibles**	**Hautes**	**Moyennes**	**Faibles**
Distribution par niveau de performance	6.8%	59.6%	33.6%	1.7%	72.0%	26.3%	8.4%	57.3%	34.3%	4.5%	62.1%	33.3%
Niveau d'instruction												
Primaire ou secondaire inférieur	3.2%	20.6%	17.6%	29.2%	51.8%	65.6%	65.4%	72.6%	73.1%	1.2%	8.8%	12.9%
Secondaire supérieur	62.8%	51.3%	58.6%	58.0%	42.7%	33.4%	28.5%	23.4%	24.0%	54.5%	54.9%	49.4%
Supérieur 1er, 2e ou 3e cycle	33.9%	28.2%	23.8%	12.8%	5.5%	1.0%	6.2%	4.0%	3.0%	44.3%	36.2%	37.7%
Caractéristiques individuelles												
Age	25.99	26.40	25.16	26.34	24.12	22.40	25.27	24.77	24.19	25.68	24.32	23.04
Homme	50.8%	61.6%	33.1%	47.1%	46.9%	28.3%	56.7%	36.0%	28.4%	77.3%	67.2%	33.3%
Minorités ethniques	11.5%	8.6%	15.7%	n.d.	n.d.	n.d.	16.2%	23.1%	20.8%	10.8%	16.3%	18.8%
Marié	58.2%	78.0%	61.2%	77.9%	69.6%	61.7%	51.5%	60.3%	58.1%	44.4%	40.4%	36.5%
Taille du ménage	04.42	4.86	4.09	3.11	3.60	4.47	4.13	4.39	4.93	4.39	4.98	5.02
Membre du ménage qui travaillent	69.4%	63.1%	67.5%	85.3%	85.7%	91.4%	61.3%	59.1%	52.3%	67.5%	62.7%	62.1%
Motivation pour créer une entreprise												
Par nécessité	6.9%	11.0%	7.7%	25.0%	29.5%	19.3%	n.d.	n.d.	n.d.	34.8%	53.6%	50.4%
Par choix	76.6%	73.2%	66.9%	49.3%	55.0%	59.2%	n.d.	n.d.	n.d.	50.0%	38.0%	41.9%
Par tradition	16.5%	15.7%	25.4%	9.7%	12.5%	17.9%	n.d.	n.d.	n.d.	15.2%	6.0%	7.7%
Branche d'activité												
Manufacture	26.4%	25.3%	31.5%	37.4%	32.8%	48.7%	22.1%	18.4%	20.4%	32.4%	8.3%	13.4%
Commerce	38.5%	20.8%	21.9%	35.6%	44.4%	31.6%	45.5%	0.5%	46.0%	13.7%	24.2%	34.1%
Services	35.1%	54.0%	46.6%	27.0%	22.9%	19.7%	32.4%	0.3%	33.6%	54.0%	67.5%	52.6%

Tableau A.1. **Principales caractéristiques individuelles, familiales et entrepreneuriales des jeunes entrepreneurs, par niveau de performance** *(suite)*

	Viet Nam			Madagascar			Côte d'Ivoire			Pérou		
	Hautes	**Moyennes**	**Faibles**	**Hautes**	**Moyennes**	**Faibles**	**Hautes**	**Moyennes**	**Faibles**	**Hautes**	**Moyennes**	**Faibles**
Locaux de travail												
Dans la rue	8.6%	23.2%	18.0%	31.7%	52.5%	50.1%	59.4%	66.2%	64.5%	22.1%	59.2%	51.8%
À domicile	56.7%	38.5%	48.5%	11.9%	26.2%	29.4%	21.1%	23.6%	24.9%	30.6%	26.1%	35.2%
Locaux dédiés	34.7%	38.3%	33.6%	56.3%	19.7%	18.8%	19.5%	9.7%	9.5%	47.3%	12.3%	11.5%
Infrastructures et TIC												
Eau	26.6%	21.0%	23.0%	30.1%	9.6%	8.9%	n.d.	n.d.	n.d.	33.8%	7.8%	9.0%
Electricité	60.6%	67.6%	70.8%	18.4%	6.4%	5.4%	n.d.	n.d.	n.d.	61.2%	23.0%	23.6%
Téléphone	84.0%	52.2%	47.3%	22.1%	7.5%	6.3%	n.d.	n.d.	n.d.	14.1%	1.8%	2.2%
Internet	17.2%	15.7%	16.2%	0.0%	0.1%	0.1%	n.d.	n.d.	n.d.	17.7%	2.8%	3.0%
Entreprises non enregistrées	64.7%	75.3%	89.0%	93.7%	95.9%	97.7%	94.0%	98.7%	99.3%	48.0%	89.1%	95.6%
Tenue de registres (comptabilité écrite)	68.1%	36.6%	22.2%	37.1%	12.1%	5.9%	42.6%	32.3%	28.9%	59.2%	22.4%	22.1%
Stratégies d'entreprise												
Prospecter des clients	27.5%	38.2%	28.6%	10.2%	24.1%	23.1%	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Changer de fournisseurs pour réduire les coûts	23.9%	22.5%	22.2%	15.4%	2.3%	2.6%	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Se déplacer dans des locaux moins coûteux	0.0%	1.2%	0.9%	2.5%	2.3%	2.1%	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Limiter les frais de main-d'œuvre	12.5%	1.3%	1.6%	5.0%	0.2%	0.4%	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Au moins une stratégie	42.6%	47.5%	39.3%	33.1%	28.9%	28.2%	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Innovation (au niveau des produits/services ou des procédés)	11.3%	8.4%	20.0%	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Effectifs												
Entreprises ayant créé des emplois	3.90	1.54	1.63	3.36	1.26	1.16	3.81	1.52	1.39	3.04	1.19	1.15
Effectifs	100.0%	9.5%	20.8%	100.0%	3.5%	5.0%	100.0%	13.8%	21.5%	n.d.	n.d.	n.d.

Source: Côte d'Ivoire ENSETE 2014, Madagascar ENEMPSI 2012, Pérou ENAHO 2014et Viet Nam LFS et HBIS 2014.

Tableau A.2. **Effets marginaux sur la probabilité pour les jeunes entrepreneurs d'être classés dans les différents niveaux de performance**

		Viet Nam		Madagascar		Côte d'Ivoire		Pérou		Total	
Locaux dédiés	Haute	0.00	(2.03)*	0.02	(-1.88)	0.04	(42.39)**	0.05	(92.56)**	0.03	(79.61)**
	Moyenne	0.12	(96.91)**	0.07	(-1.91)	0.05	(23.42)**	0.17	(84.14)**	0.09	(117.40)**
	Faible	-0.12	(105.09)**	-0.10	(2.54)*	-0.09	(41.86)**	-0.22	(108.58)**	-0.12	(155.22)**
Informel	Haute	-0.02	(24.85)**	-0.04	(-1.75)	-0.08	(46.10)**	-0.04	(86.06)**	-0.05	(130.96)**
	Moyenne	-0.09	(60.71)**	-1.57	(14.06)**	-0.13	(21.88)**	-0.11	(50.73)**	-0.11	(99.44)**
	Faible	0.11	(77.45)**	1.61	(14.39)**	0.21	(33.24)**	0.15	(71.00)**	0.16	(143.99)**
Branche : Commerce	Haute	0.00	(4.63)**	-0.01	(-1.07)	-0.01	(17.09)**	-0.07	(102.37)**	-0.02	(55.04)**
	Moyenne	-0.03	(18.28)**	0.06	(2.18)*	0.05	(30.32)**	0.10	(58.41)**	0.07	(85.94)**
	Faible	0.03	(18.21)**	-0.05	(-1.88)	-0.03	(22.17)**	-0.03	(19.63)**	-0.05	(63.81)**
Branche : Services	Haute	-0.06	(59.26)**	-0.02	(-1.41)	-0.01	(9.29)**	-0.05	(97.19)**	-0.03	(77.82)**
	Moyenne	0.07	(40.58)**	0.04	(-1.13)	0.02	(11.07)**	0.07	(44.60)**	0.08	(107.99)**
	Faible	0.00	(2.09)*	-0.02	(-0.54)	-0.01	(6.41)**	-0.02	(13.13)**	-0.05	(73.44)**
Accès à l'eau	Haute	0.06	(60.96)**	0.01	(-0.63)	n.d.		0.02	(37.76)**	n.d.	
	Moyenne	0.01	(6.39)**	-0.01	(-0.14)	n.d.		-0.03	(15.32)**	n.d.	
	Faible	-0.06	(51.47)**	0.00	(-0.06)	n.d.		0.01	(4.60)**	n.d.	
Accès à l'électricité	Haute	-0.06	(81.08)**	0.00	(-0.09)	n.d.		0.00	(4.77)**	n.d.	
	Moyenne	0.00	(2.29)*	0.03	(-0.63)	n.d.		0.04	(24.25)**	n.d.	
	Faible	0.06	(54.76)**	-0.03	(-0.63)	n.d.		-0.03	(23.35)**	n.d.	
Accès au téléphone	Haute	0.09	(117.73)**	0.00	(-0.1)	n.d.		0.01	(8.25)**	n.d.	
	Moyenne	0.11	(80.97)**	0.16	(2.44)*	n.d.		-0.08	(17.39)**	n.d.	
	Faible	-0.19	(165.73)**	-0.16	(2.43)*	n.d.		0.08	(16.17)**	n.d.	
Accès à Internet	Haute	-0.01	(11.25)**	-0.29	(4.78)**	n.d.		0.04	(58.80)**	n.d.	
	Moyenne	-0.08	(57.47)**	1.86	(9.94)**	n.d.		0.07	(14.94)**	n.d.	
	Faible	0.09	(73.35)**	-1.57	(9.45)**	n.d.		-0.11	(23.47)**	n.d.	
Sexe masculin	Haute	-0.01	(12.56)**	0.01	(-1.46)	0.06	(92.95)**	0.04	(83.54)**	0.03	(112.87)**
	Moyenne	0.17	(164.89)**	0.10	(4.08)**	0.02	(12.93)**	0.27	(275.81)**	0.18	(330.05)**
	Faible	-0.16	(179.18)**	-0.12	(4.92)**	-0.08	(67.32)**	-0.31	(347.10)**	-0.22	(413.55)**
Instruction : Secondaire supérieure	Haute	0.09	(62.76)**	0.03	(2.01)*	-0.01	(7.89)**	0.05	(33.16)**	0.02	(67.00)**
	Moyenne	-0.08	(50.70)**	0.04	(-1.43)	-0.03	(19.68)**	-0.03	(14.76)**	-0.03	(38.02)**
	Faible	-0.01	(8.42)**	-0.06	(2.91)**	0.03	(25.34)**	-0.02	(14.29)**	0.01	(7.73)**
Instruction : Supérieure 1e, 2e ou 3e cycle	Haute	0.09	(63.05)**	0.03	(-1.43)	0.01	(3.39)**	0.04	(24.44)**	0.02	(55.32)**
	Moyenne	-0.09	(52.40)**	0.04	(-0.63)	0.04	(12.03)**	-0.07	(33.91)**	-0.04	(45.16)**
	Faible	0.01	(3.35)**	-0.07	(-1.14)	-0.04	(13.92)**	0.03	(19.22)**	0.02	(20.46)**
Ethnie	Haute	0.02	(26.68)**	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
	Moyenne	-0.06	(36.24)**	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
	Faible	0.04	(25.38)**	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	

Tableau A.2. **Effets marginaux sur la probabilité pour les jeunes entrepreneurs d'être classés dans les différents niveaux de performance** *(suite)*

		Viet Nam		Madagascar		Côte d'Ivoire		Pérou		Total	
Urbain	Haute	0.04	(68.55)**	0.01	(-1.03)	0.04	(54.62)**	0.02	(23.66)**	0.03	(92.67)**
	Moyenne	0.05	(49.65)**	0.11	(4.31)**	0.00	(2.76)**	0.15	(108.10)**	0.08	(119.11)**
	Faible	-0.10	(94.93)**	-0.12	(5.46)**	-0.04	(34.32)**	-0.17	(136.98)**	-0.11	(178.70)**
Motivation : Par nécessité	Haute	-0.05	(55.34)**	0.01	(-1.5)	n.d.		0.00	(8.99)**	n.d.	
	Moyenne	0.05	(30.05)**	0.04	(-1.56)	n.d.		0.07	(68.01)**	n.d.	
	Faible	0.00	(-0.23)	-0.05	(2.21)*	n.d.		-0.06	(68.19)**	n.d.	
A une straégie	Haute	-0.03	(45.06)**	0.00	(-0.18)	n.d.		n.d.		n.d.	
	Moyenne	0.24	(211.32)**	-0.02	(-0.66)	n.d.		n.d.		n.d.	
	Faible	-0.21	(201.46)**	0.01	(-0.64)	n.d.		n.d.		n.d.	
Proactivité	Haute	n.d.		0.00	(-0.12)	n.d.		n.d.		n.d.	
	Moyenne	n.d.		-0.02	(-0.75)	n.d.		n.d.		n.d.	
	Faible	n.d.		0.02	(-0.89)	n.d.		n.d.		n.d.	
Réaction aux chocs	Haute	n.d.		0.02	(-1.44)	n.d.		n.d.		n.d.	
	Moyenne	n.d.		-0.03	(-0.8)	n.d.		n.d.		n.d.	
	Faible	n.d.		0.01	(-0.31)	n.d.		n.d.		n.d.	
Politique de prix	Haute	n.d.		0.01	(-0.86)	n.d.		n.d.		n.d.	
	Moyenne	n.d.		0.01	(-0.3)	n.d.		n.d.		n.d.	
	Faible	n.d.		-0.02	(-0.68)	n.d.		n.d.		n.d.	
Innovation	Haute	-0.03	(25.80)**	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
	Moyenne	-0.31	(137.81)**	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
	Faible	0.34	(160.84)**	n.d.		n.d.		n.d.		n.d.	
Comptabilité écrite	Haute	0.06	(96.28)**	0.03	(2.74)**	0.03	(37.98)**	0.03	(67.13)**	0.05	(176.04)**
	Moyenne	-0.04	(29.20)**	-0.01	(-0.34)	0.01	(4.06)**	0.02	(18.25)**	0.02	(36.96)**
	Faible	-0.02	(18.78)**	-0.01	(-0.4)	-0.03	(25.72)**	-0.05	(44.92)**	-0.07	(117.24)**
Observations		891 998		-		759 191		934 677		3 002 873	
Observations (non pondérées)		239		1 162		1 757		3 030		6 226	

Note : Effets marginaux obtenus au moyen d'analyses de régression multinomiale. Statistiquement significatif : *10 %, **5 %, ***1 %.
Source : Côte d'Ivoire ENSETE 2014, Madagascar ENEMPSI 2012, Pérou ENAHO 2014, Viet Nam LFS et HBIS 2014.

Tableau A.3. **Problèmes déclarés par les jeunes entrepreneurs, par niveau de performance**

	Viet Nam (en %)			Madagascar (en %)		
	Haute	Moyenne	Faible	Haute	Moyenne	Faible
Vente de la production	45.7	26.3	44.0	56.8	47.7	47.2
Accès au crédit	7.3	17.9	29.1	76.7	47.7	41.1
Manque d'espace, d'accès à la terre, locaux inadéquats	19.6	22.7	32.2	15.9	14.3	11.0
Machines ou équipement	34.0	10.0	26.1	25.4	22.0	29.1
Formalités administratives, enregistrement, taxes				7.6	3.1	0.3
Corruption	2.3	1.7	13.9	n.d.	n.d.	n.d.
Transports	17.3	7.3	16.0	n.d.	n.d.	n.d.
Inflation	41.3	11.8	36.1	n.d.	n.d.	n.d.
Criminalité, vols et troubles	18.1	5.3	25.2	n.d.	n.d.	n.d.
Questions de santé	20.3	7.9	30.5	n.d.	n.d.	n.d.

Source : Madagascar ENEMPSI 2012, et Viet Nam HBIS 2014.

Tableau A.4. **Besoins d'assistance exprimés par les jeunes entrepreneurs, par niveau de performance**

	Viet Nam (%)			Madagascar (%)		
	Haute	Moyenne	Faible	Haute	Moyenne	Faible
Formation technique	18.3	17.8	41.6	37.6	25.5	29.9
Formation en organisation et comptabilité	11.1	5.7	10.7	21.2	24.1	17.3
Assistance pour l'approvisionnement en matières premières	40.2	15.7	36.9	27.2	36.5	37.3
Accès aux machines modernes	53.0	26.0	31.9	22.1	27.8	35.2
Accès au crédit	46.4	46.8	44.5	27.1	23.6	17.5
Accès à l'information sur les marchés	59.7	37.0	30.1	29.0	25.4	20.4
Accès à de grosses commandes	64.7	37.2	45.1	37.0	46.3	42.8
Enregistrement de l'entreprise	0.0	12.8	23.0	17.7	18.3	15.2
Publicité des nouveaux produits/services	24.4	13.2	27.2	28.4	17.3	14.1

Source : Madagascar ENEMPSI 2012, et Viet Nam HBIS 2014.

Tableau A.5. **Problèmes exprimés par les jeunes, à la création de leur entreprise, par niveau de performance**

	Côte d'Ivoire (%)		
	Haute	Moyenne	Faible
Aucun	38.0	36.3	42.2
Capitaux/crédit	47.7	54.0	45.7
Compétences	2.7	2.0	3.5
Cadre juridique	1.9	0.7	0.5
Espace de travail	6.6	5.5	4.8
Autre	3.0	1.5	3.4

Source : Côte d'Ivoire ENSETE 2014.

ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES

L'OCDE est un forum unique en son genre où les gouvernements oeuvrent ensemble pour relever les défis économiques, sociaux et environnementaux que pose la mondialisation. L'OCDE est aussi à l'avant-garde des efforts entrepris pour comprendre les évolutions du monde actuel et les préoccupations qu'elles font naître. Elle aide les gouvernements à faire face à des situations nouvelles en examinant des thèmes tels que le gouvernement d'entreprise, l'économie de l'information et les défis posés par le vieillissement de la population. L'Organisation offre aux gouvernements un cadre leur permettant de comparer leurs expériences en matière de politiques, de chercher des réponses à des problèmes communs, d'identifier les bonnes pratiques et de travailler à la coordination des politiques nationales et internationales.

Les pays membres de l'OCDE sont : l'Allemagne, l'Australie, l'Autriche, la Belgique, le Canada, le Chili, la Corée, le Danemark, l'Espagne, l'Estonie, les États-Unis, la Finlande, la France, la Grèce, la Hongrie, l'Irlande, l'Islande, Israël, l'Italie, le Japon, la Lettonie, le Luxembourg, le Mexique, la Norvège, la Nouvelle-Zélande, les Pays-Bas, la Pologne, le Portugal, la République slovaque, la République tchèque, le Royaume-Uni, la Slovénie, la Suède, la Suisse et la Turquie. La Commission européenne participe aux travaux de l'OCDE.

Les Éditions OCDE assurent une large diffusion aux travaux de l'Organisation. Ces derniers comprennent les résultats de l'activité de collecte de statistiques, les travaux de recherche menés sur des questions économiques, sociales et environnementales, ainsi que les conventions, les principes directeurs et les modèles développés par les pays membres.

CENTRE DE DÉVELOPPEMENT DE L'OCDE

Le Centre de développement de l'OCDE, créé en 1962, est un forum indépendant consacré au partage des savoirs et au dialogue, sur un pied d'égalité, entre les pays membres de l'OCDE et les économies en développement. Aujourd'hui, il regroupe 27 pays de l'OCDE et 25 pays non membres de l'OCDE. Le Centre se concentre sur les problèmes structurels émergents susceptibles d'avoir un impact sur le développement mondial et sur des enjeux de développement plus spécifiques auxquels sont confrontées les économies émergentes et en développement. Au moyen d'analyses factuelles et de partenariats stratégiques, il aide les pays à formuler des politiques économiques innovantes pour répondre aux défis mondiaux du développement.

Pour plus d'informations sur les activités du Centre, consulter le site *www.oecd.org/fr/dev*.

ÉDITIONS OCDE, 2, rue André-Pascal, 75775 PARIS CEDEX 16
(41 2017 16 2 P) ISBN 978-92-64-28208-7 – 2017

Études du Centre de développement

Libérer le potentiel des jeunes entrepreneurs dans les pays en développement

DE LA SUBSISTANCE À LA PERFORMANCE

La pression démographique et la forte augmentation de la population jeune posent un défi majeur en matière d'emploi, exacerbé par la création insuffisante d'emplois, la rareté des opportunités d'emploi salarié formel et la vulnérabilité sur le lieu de travail. Encourager l'entrepreneuriat jeune a par conséquent pris de l'importance dans l'agenda politique de développement au niveau national et global. Cet ouvrage vise à contribuer au débat actuel sur le rôle de l'entrepreneuriat jeune dans la création d'emplois dans les pays en développement. Il se fonde sur l'analyse d'enquêtes sur la main-d'œuvre et les entreprises réalisées en Côte d'Ivoire, à Madagascar, au Pérou et au Viet Nam, ainsi que sur des évaluations de l'impact de programmes d'entrepreneuriat. Par ces résultats, le rapport enrichit le débat global sur l'entrepreneuriat jeune sur trois plans. Premièrement, il permet de saisir les situations réelles et les multiples visages des jeunes entrepreneurs dans une sélection de pays en développement. Deuxièmement, il fournit de nouvelles données empiriques sur les déterminants de la performance de l'entrepreneuriat jeune. Enfin, il propose une feuille de route politique basée sur les leçons apprises de méta-analyses récentes sur l'efficacité des programmes d'entrepreneuriat.

Veuillez consulter cet ouvrage en ligne : ***http://dx.doi.org/10.1787/9789264282094-fr***

Cet ouvrage est publié sur OECD iLibrary, la bibliothèque en ligne de l'OCDE, qui regroupe tous les livres, périodiques et bases de données statistiques de l'Organisation.

Rendez-vous sur le site ***www.oecd-ilibrary.org*** pour plus d'informations.

éditionsOCDE
www.oecd.org/editions

INTERNATIONAL EXCELLENCE Awards 2017

Ce projet est cofinancé par l'Union européenne

ISBN 978-92-64-28208-7
41 2017 16 2 P1

9 789264 282087