

TOOLKIT DES POLITIQUES ENTREPRENEURIALES

PARTIE 1. INTRODUCTION ET
FONDAMENTAUX



Élaboré par :



**INNOVATION
FOR POLICY
FOUNDATION**

Soutenu par :



Implemented by

giz Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

**Make-IT
in Africa**

Pourquoi utiliser ce Toolkit ?

Ce Toolkit est conçu pour les **décideurs politiques progressistes** qui veulent transformer leur écosystème entrepreneurial, ainsi qu'aux **fondateurs de startups** et **autres acteurs clés de l'écosystème** qui veulent aider leurs gouvernements à réformer leurs politiques par le biais de délibérations et recherches avancées.

Les décideurs politiques expérimentés et les nouveaux venus dans le domaine de l'entrepreneuriat apprécieront ce manuel, qui est:

- 1) Une source fiable d'information :** il agrège des recherches provenant de multiples ressources (organisations internationales, entrepreneurs, universitaires, décideurs politiques, etc.) sur la politique d'entrepreneuriat.
- 2) Axé sur l'utilisateur :** le Toolkit est conçu en tenant compte des utilisateurs, il aborde de nombreuses considérations qu'un décideur politique doit évaluer, il fournit un processus d'évaluation des écosystèmes entrepreneuriaux et regroupe un ensemble d'interventions et d'exemples de meilleures pratiques dont il est possible de s'inspirer.

Pourquoi utiliser ce Toolkit ?

Focus : savoir-faire technique

Ce Toolkit fournit un **savoir-faire technique** concernant les outils et processus dont ont besoin les décideurs politiques de toute l'Afrique pour développer des politiques et législations qui encouragent la croissance des entreprises.

Les questions relatives aux **processus d'élaboration des politiques publiques et à la politique** dépassent le cadre de ce manuel. Elles seront abordées en profondeur dans un manuel sur l'élaboration des politiques publiques à venir prochainement, que Innovation for Policy Foundation est en train de développer. Ce manuel sur l'élaboration des politiques abordera :

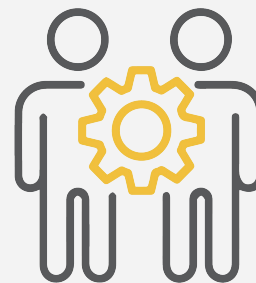
- le processus d'élaboration des politiques publiques, notamment les approches participatives;
- la manière d'évoluer dans le paysage politique ;
- la conception de bonnes politiques publiques, entre autres.

Ne manquez pas l'actualité liée à ce manuel sur notre plateforme ecosystem.build !

À qui est destiné ce Toolkit ?



Décideurs politiques



Partenaires de développement



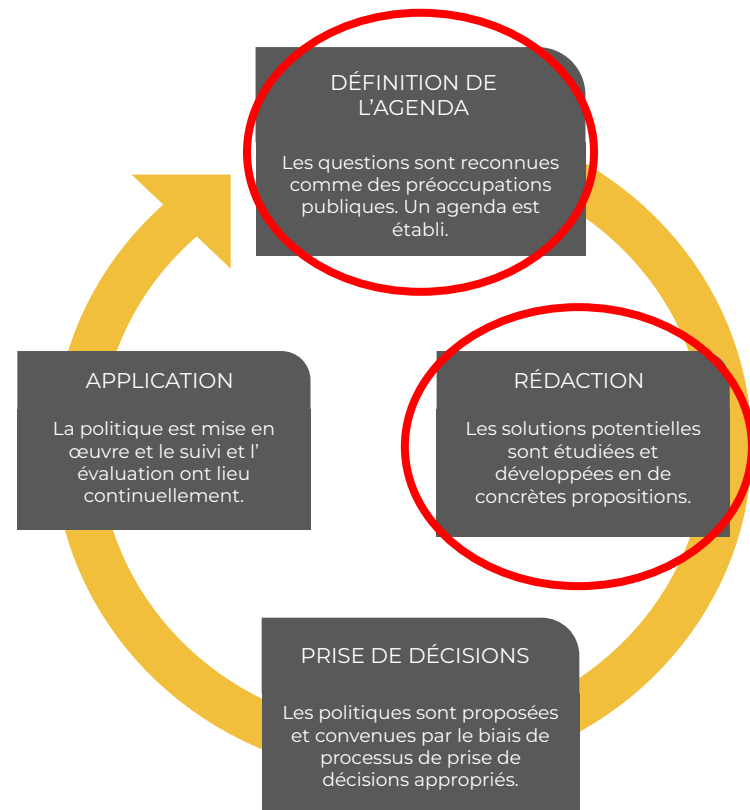
Partenaires de l'écosystème
entrepreneurial



Universitaires et organisations de
la société civile

Comment utiliser ce Toolkit ? | *Emplacement sur le cycle politique*

- Ce Toolkit fournit un ensemble d'outils et de dispositifs qui peuvent être adaptés aux besoins locaux et utilisés pour évaluer votre écosystème entrepreneurial.
- Il correspond donc le mieux aux phases de **“définition de l’agenda”** et de **“rédaction”** d'un processus d'élaboration des politiques, ou d'un cycle politique tel qu'illustré à droite.
- Nous décrivons le processus d'élaboration des politiques comme étant un cycle, car l'élaboration d'une politique est un processus continu, sans début ni fin clairement définis.¹
- L'élaboration des politiques est un processus fluide et itératif, dans lequel les décideurs politiques continuent de prendre des décisions sur la conception et l'application des politiques basées sur l'impact des décisions antérieures.

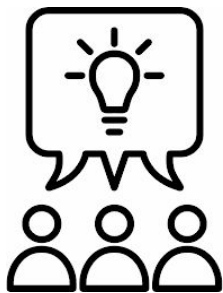


¹ Pour plus une explication plus détaillée du Processus développé par l'Innovation for Policy Foudation: <https://participedia.net/method/6426>

Comment utiliser ce Toolkit ? | *Considérations à noter*

- Il n'existe pas d'approche unique pour la sélection des réformes politiques appropriées à votre pays.
- L'objectif de ce Toolkit est de fournir un ensemble d'options potentielles qui peuvent être adaptées aux besoins locaux.
- Les décideurs politiques sont encouragés à consulter les parties prenantes au sein de leurs écosystèmes locaux, afin de déterminer les réformes appropriées au contexte de chaque pays.

Comment utiliser ce Toolkit ? | *Types de contenus inclus dans ce document*



Apprentissage

*Concepts clés par
domaine
thématique*



Exemples

*Présentation
d'exemples de
pays*



Actions

*Considérations
pour la mise en
oeuvre*



Références

*Lectures et
informations
complémentaires*



SOMMAIRE

Sommaire

Partie 1. Introduction et principes de base

Partie 2. Evaluation participative des écosystèmes

Partie 3. Comprendre l'aspect juridique

Partie 4. Mesurer les résultats

Partie 5. Mesures par domaine d'action

- Finances
 - Accès au marché
 - Soutien aux entreprises
 - Gouvernance
 - Culture
 - Infrastructure
 - Capital humain
-



Partie 1

Partie 1 - Introduction et fondamentaux

- 1.1 Introduction : Définitions et concepts
 - 1.2 Le “Pourquoi” : Etude d’opportunité de la politique entrepreneuriale
 - 1.3 Le “Quoi” : Défis de l’écosystème
 - 1.4 Le “Comment” : La boîte à outils des instruments
-

Que vais-je apprendre ?

Partie 1 - Introduction et fondamentaux

Dans cette partie, vous apprendrez :

- Comment nous définissons l'entrepreneuriat, ce que nous entendons par PME et ce qu'implique l'écosystème entrepreneurial ;
- Pourquoi il est important d'avoir une politique entrepreneuriale ;
- Les principaux défis auxquels sont confrontés les entrepreneurs et l'écosystème entrepreneurial ;
- Comment relever ces défis avec des instruments politiques, tels que les instruments législatifs ou les mesures concrètes.

Introduction



Bienvenue dans la première partie de ce Toolkit. Si vous n'avez pas encore lu la préface, vous pouvez la consulter au sein des sept premières pages de cette première partie pour plus de contexte. Êtes-vous prêt à plonger dans le vif du sujet ?

Dans la première partie de ce Toolkit, nous vous introduirons au sujet de la politique entrepreneuriale. Nous présenterons des concepts fondamentaux qui vous aideront à acquérir une bonne compréhension de la politique entrepreneuriale. Nous commencerons par certaines définitions, afin de construire notre connaissance de la politique entrepreneuriale sur une compréhension commune de termes tels que l'entrepreneuriat, les PME, et les start-ups.

Après avoir évoqué ces concepts, nous aborderons le Pourquoi, le Quoi et le Comment de la politique entrepreneuriale. Nous discuterons du bien-fondé des politiques entrepreneuriales, des défis auxquels les entrepreneurs et l'écosystème entrepreneurial sont confrontés, et des instruments dont vous disposez en tant que décideur politique pour surmonter ces défis.

Nous vous souhaitons le meilleur dans votre parcours d'apprentissage !

A pair of dark-rimmed glasses is positioned diagonally across the center of the frame. The background is a document with faint, technical text. The text is mostly illegible but includes words like 'programming languages', 'object-orientation', 'paradigm', and 'PRODUCTION'. The overall lighting is soft and focused on the glasses.

1.1 Introduction : définitions et concepts

1. Qu'est-ce que l'entrepreneuriat ?



Ce Toolkit se concentre sur les politiques entrepreneuriales. Afin d'élaborer des politiques efficaces, il est important de s'accorder sur une définition de l'entrepreneuriat. Définir l'entrepreneuriat peut sembler simple, mais une grande variété de définitions est utilisée dans la littérature aujourd'hui.

- Par exemple, le dictionnaire Oxford définit l'entrepreneuriat comme "l'activité consistant à créer une ou plusieurs entreprises, en prenant des risques financiers dans l'espoir d'en tirer un bénéfice".¹
- La Banque mondiale, quant à elle, définit l'entrepreneuriat comme "les activités d'un individu ou d'un groupe visant à lancer des activités économiques dans le secteur formel sous une forme légale d'entreprise".²

Ce que ces définitions ont en commun, c'est qu'elles se concentrent toutes deux sur l'acte de créer officiellement une entreprise. Elles diffèrent cependant sur d'autres points ; la définition d'Oxford mentionne la prise de risques et la recherche du profit, tandis que la définition de la Banque mondiale fait la distinction entre l'entrepreneuriat dans le secteur formel et informel.

¹ Oxford English Dictionary

² World Bank (2007). Entrepreneurship and Firm Formation Across Countries.
<https://documents1.worldbank.org/curated/en/904131468315535965/pdf/wps4313.pdf>

1. Qu'est-ce que l'entrepreneuriat ?



Un troisième exemple nous aidera à mieux comprendre les éléments qui caractérisent l'entrepreneuriat. Cette définition a été proposée par la Harvard Business School. Elle définit l'entrepreneuriat comme "la poursuite d'une opportunité au-delà des ressources contrôlées."¹

Bien que cette définition soit concise, elle contient beaucoup d'informations et, plus important encore, elle nous rapproche de la définition qui sera utilisée dans ce toolkit.

- Tout d'abord, la Harvard Business School introduit un nouvel élément en définissant l'entrepreneuriat comme : "la poursuite d'une opportunité". Cela implique une distinction entre l'entrepreneuriat de nécessité (ou de subsistance) et l'entrepreneuriat d'opportunité. L'entrepreneuriat de nécessité fait référence aux personnes qui entreprennent par pure nécessité, pour subvenir à leurs besoins et à ceux de leur famille. L'entrepreneuriat fondé sur l'opportunité, quant à lui, fait référence à un choix délibéré de créer une entreprise sur la base de la perception de l'existence d'une opportunité commerciale.
- Deuxièmement, la formulation "au-delà des moyens contrôlés", plutôt vague, implique que l'entrepreneuriat requiert également des ressources provenant d'autres acteurs. Il peut s'agir, par exemple, de financement, d'espace de bureau ou de la disponibilité de talents dans le pays.

¹ <https://hbr.org/2013/01/what-is-entrepreneurship>



1. Qu'est-ce que l'entrepreneuriat ?

Pour les besoins de ce Toolkit, nous élaborerons notre définition de l'entrepreneuriat à partir de quatre éléments, qui nous semblent cruciaux, en gardant à l'esprit la perspective de la politique entrepreneuriale.

“L'entrepreneuriat consiste à créer une entreprise à la recherche d'une opportunité, en assumant les risques (financiers) qui y sont associés afin d'en tirer un bénéfice.”

1. Créer une entreprise

L'acte formel de création et de mise en place d'une entreprise.

2. À la recherche d'une opportunité

Il a été démontré que l'entrepreneuriat d'opportunité a un effet positif et significatif sur le développement économique à long terme.¹ Ce type d'entrepreneuriat devrait donc être au centre de la politique entrepreneuriale.

3. Prendre les risques financiers associés

Pour réussir, les entrepreneurs doivent être prêts à prendre des risques.

4. Afin de réaliser un bénéfice

Dans une économie de marché, l'entrepreneuriat est motivé par la recherche de profit.

¹ Acs (2006). *How Is Entrepreneurship Good for Economic Growth?* <https://doi.org/10.1162/itaa.2006.11.97>

2. Qu'est-ce qu'une PME ?



Le second terme que l'on doit examiner est celui de PME. Nous avons inclus le fait de "créer une entreprise" dans notre définition de l'entrepreneuriat. Mais qu'est-ce qu'une entreprise ? Les entreprises sont souvent appelées PME, un acronyme qui signifie "petites et moyennes entreprises".

Vous constaterez que des termes comme Startups et MPME (Micro, Petite et Moyenne entreprise) sont également couramment utilisés dans la littérature et la législation. La question qui se pose est la suivante : quel est le rapport entre ces termes ?

- Tout d'abord, il n'existe pas de définition universellement acceptée des PME. Les réglementations nationales établissent souvent leur propre définition en combinant des critères liés à la taille (par exemple, le nombre d'employés) et des critères financiers (par exemple, le chiffre d'affaires annuel, les actifs, etc.)
- Par exemple, la loi sur les PME en Algérie utilise les définitions suivantes :
 - Micro : entre 1 - 9 employés et un chiffre d'affaires annuel < 40M Dinar ;
 - Petite : entre 10 et 49 employés et un chiffre d'affaires annuel < 400 millions de dinars ;
 - Moyenne : entre 50 et 250 employés et un chiffre d'affaires annuel < 4 milliards de dinars.
- De manière générale, la plupart des actes législatifs utilisent des limites similaires (10/50/250) en termes d'employés, mais les limites du chiffre d'affaires peuvent varier fortement¹.

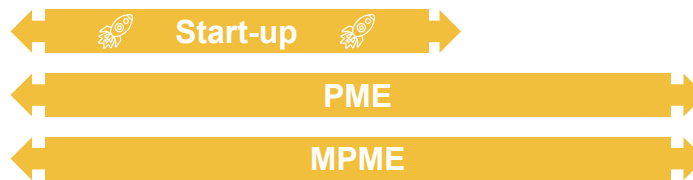
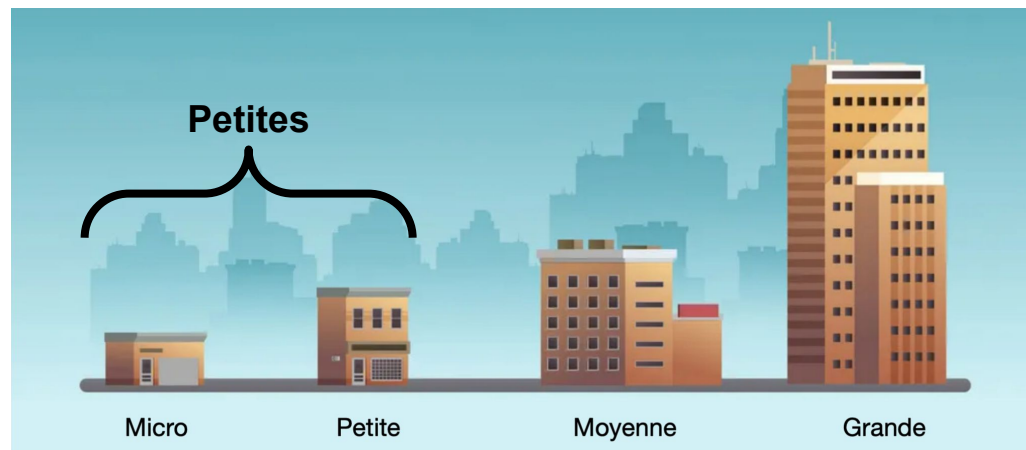
¹ Analyse réalisée par l'Innovation for Policy Foundation.

Plus d'informations au sein du Benchmark des lois sur les PME et Startup Acts disponible en Anglais sur <https://benchmark.ecosystem.build/> et bientôt disponible en Français.



2. Qu'est-ce qu'une PME ?

- En dehors de la législation, il n'y a pas de réelle différence entre les termes MPME et PME.
- Les deux termes se réfèrent à des entreprises d'une certaine taille. En d'autres termes, ils définissent une *limite maximale*.
- Ceci est illustré ci-contre. Les micro-entreprises sont indiquées par le terme PME, puisqu'elles sont incluses dans le groupe "Petites".
- Comme indiqué ci-dessus, la législation fait exception à cette règle. Lorsque l'on définit les micro-entreprises distinctement (comme en Algérie), et que la loi ne se réfère qu'à cette catégorie, il y a alors une différenciation entre les catégories micro et petite.



3. Qu'est-ce qu'une start-up ?



- Le dernier terme à définir est "start-up". Les start-ups sont généralement définies comme des "entreprises qui en sont à leur premier stade d'activité et qui ont la capacité de s'adapter et de croître rapidement en utilisant de nouvelles technologies".
- Ainsi, outre les critères de taille et de financement, les start-ups se caractérisent également par un élément de potentiel de croissance et d'innovation. Nous examinerons ce point en détail dans la troisième partie du Toolkit.
- Dans ce Toolkit, nous nous concentrons principalement sur les start-ups, en raison de leur impact potentiel sur les économies. Toutefois, cela ne signifie pas que les décideurs politiques ne devraient pas soutenir d'autres types d'entreprises.
 - Les initiatives d'entreprises inclusives, par exemple, sont un moyen efficace de soutenir les groupes sous-représentés ou défavorisés qui sont confrontés à des obstacles plus importants à la création d'entreprises. De même, les initiatives entrepreneuriales socialement responsables, qui tendent à intégrer les communautés à faibles revenus dans leur chaîne de valeur, sont un autre bon exemple.
 - Les défis auxquels sont confrontés les entrepreneurs, qu'ils dirigent une start-up ou un autre type d'entreprise, sont relativement similaires. Ils comprennent, entre autres, le manque de compétences, la difficulté d'accéder au financement, de naviguer dans le cadre réglementaire et la peur de l'échec. Tous ces facteurs et défis font partie de l'écosystème entrepreneurial.

4. Qu'est-ce que l'écosystème entrepreneurial ?



- Nous avons défini les termes “entrepreneuriat”, “PME” et “start-up”. Mais à quoi fait référence l'écosystème entrepreneurial mentionné à la page précédente ?
- Rappelons ce qu'est un écosystème : en substance, un écosystème est une zone géographique où les plantes, les animaux et d'autres organismes, ainsi que l'environnement (c'est-à-dire les paysages météorologiques), interagissent ensemble pour former une sphère de vie.¹
- Nous adoptons la notion d'écosystème dans la politique entrepreneuriale car des recherches montrent que les entrepreneurs s'épanouissent dans des environnements collaboratifs. Ils évoluent le mieux dans des environnements où de multiples facteurs et parties prenantes collaborent ensemble pour impulser des initiatives de plus haute importance.



¹ <https://education.nationalgeographic.org/resource/ecosystem>

4. Qu'est-ce que l'écosystème entrepreneurial ?



- L'adoption de la notion d'écosystème entrepreneurial est l'une des leçons essentielles de la recherche sur l'entrepreneuriat au cours des dernières décennies. Cette notion a été proposée par Isenberg en 2011 et est désormais largement utilisée lors de la conception d'interventions dans le domaine de l'entrepreneuriat.¹ Il est essentiel de comprendre ici que le succès des start-ups et des PME ne dépend pas seulement d'elles-mêmes, mais aussi de l'écosystème qui les soutient.
- Cela signifie qu'un écosystème entrepreneurial performant ne dépend pas tant de la quantité des entrepreneurs, mais plutôt de la qualité des entrepreneurs dans votre pays. L'entrepreneuriat constructif nécessite un environnement favorable qui présente certaines caractéristiques aux niveaux macro et micro.²
- Ces écosystèmes entrepreneuriaux se composent d'une grande variété d'acteurs, tels que les fournisseurs, les concurrents, les instituts de recherche, les établissements universitaires, les bailleurs de fonds, les partenaires de développement, le gouvernement, etc. Certains de ces acteurs sont présentés à la page suivante.

¹ Isenberg (2011). The Entrepreneurship Ecosystem Strategy as a New Paradigm for Economic Policy: Principles for Cultivating Entrepreneurship. Institute of International and European Affairs.

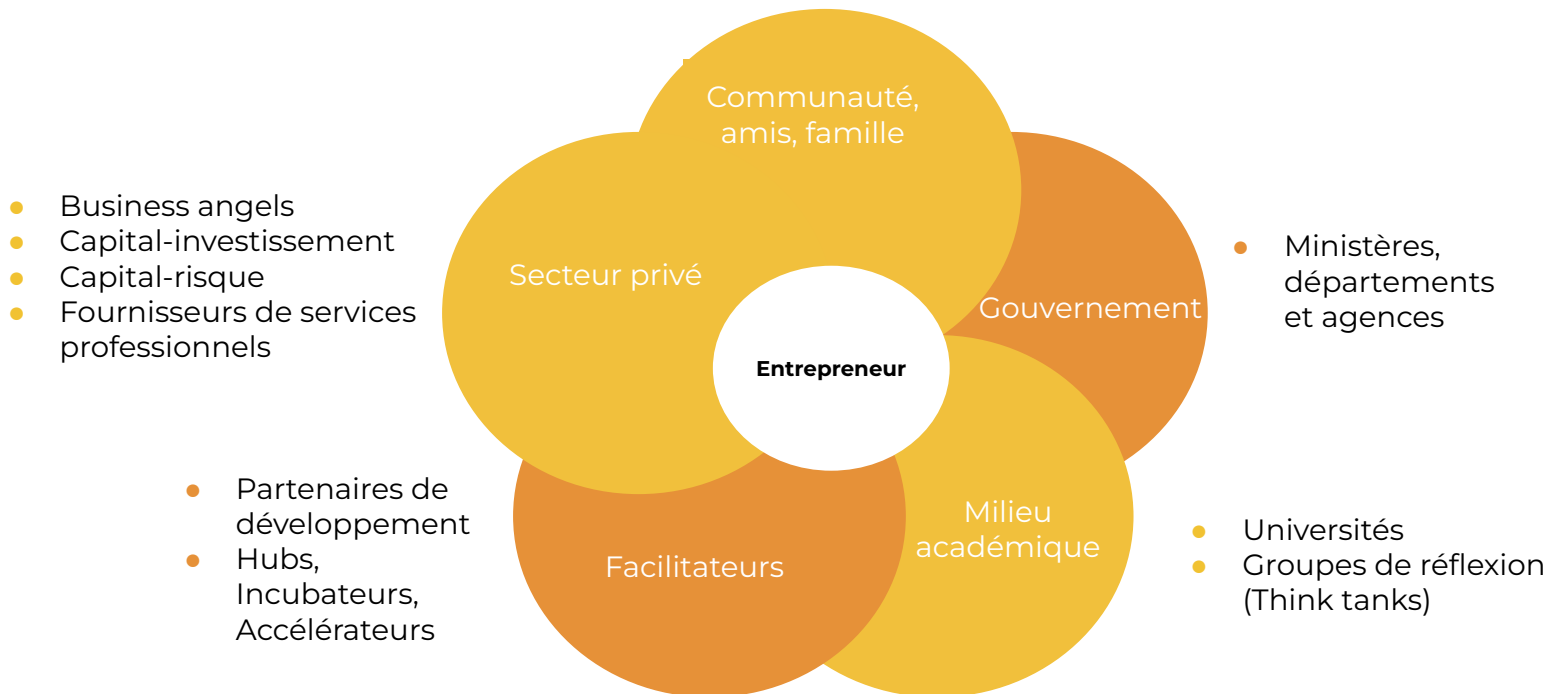
² AfDB (2021). *Africa's Catalysts for a New Era of Economic Prosperity*.

https://www.afdb.org/sites/default/files/2021/06/28/entrepreneurship_in_africa_-_may_2021_abridged_version_06_28.pdf

4. Qu'est-ce que l'écosystème entrepreneurial ?



L'écosystème entrepreneurial se compose de nombreuses parties prenantes et d'acteurs tout au long de la vie d'une entreprise. Il s'agit d'acteurs du secteur privé, du milieu universitaire, de partenaires de développement, de pouvoirs publics, etc.



4. Qu'est-ce que l'écosystème entrepreneurial ?



La principale implication d'une approche écosystémique est que les défis et les interventions politiques, bien que distincts, sont **interdépendants et entrelacés** : chacun peut avoir un impact sur l'autre, qu'il soit positif ou négatif.

C'est ce qu'Isenberg entendait par la notion d'écosystème entrepreneurial. L'écosystème est constitué d'un ensemble d'éléments individuels - tels que le leadership, la culture et les marchés de capitaux - qui se combinent de manière complexe. Et bien que chacun de ces éléments soient propices à l'entrepreneuriat, ils ne suffisent pas à le soutenir.

C'est précisément là que de nombreuses politiques entrepreneuriales se trompent. Pourquoi ? Parce qu'elles ne s'intéressent qu'à un ou deux éléments. Or, ce n'est que lorsqu'ils fonctionnent ensemble que ces éléments peuvent stimuler la création et la croissance d'entreprises. **Il est donc essentiel de les intégrer dans une approche holistique.**

Conseil : lorsque vous comprendrez que les réactions en chaîne, les conséquences involontaires et les effets externes sont courants, vous comprendrez également que les impacts négatifs peuvent être atténués lorsque vous réfléchissez à la manière dont les défis et les interventions peuvent s'influencer les uns les autres !

Vous apprendrez à réaliser votre propre évaluation participative des écosystèmes, qui est la première étape de tout processus de politique entrepreneurial, dans la deuxième partie de ce manuel.





1.2

Le “Pourquoi” : L’intérêt des politiques entrepreneuriales

L'intérêt des politiques entrepreneuriales



Théorie : de l'entrepreneuriat à la croissance économique

- Les micro, petites et moyennes entreprises représentent la majorité des petites entreprises en Afrique. Il est attendu qu'une amélioration progressive de leur situation puisse avoir des répercussions sur l'économie nationale.
- En tant que décideur politique, il est important de comprendre comment l'impact positif de l'entrepreneuriat sur le développement économique peut se manifester. Une compréhension conceptuelle de cette relation facilitera l'argumentation en faveur du soutien aux entrepreneurs et à l'écosystème entrepreneurial.
- Nous emprunterons une page d'un manuel d'économie pour comprendre cela. Nous examinerons, en termes simplifiés, de quoi se compose la croissance économique. Lorsque nous aurons déterminé les composantes de la croissance économique, nous pourrons également identifier le biais par lequel l'entrepreneuriat influence la croissance économique.

L'intérêt des politiques entrepreneuriales



Théorie : de l'entrepreneuriat à la croissance économique

Le développement économique est la somme du travail que nous accomplissons avec nos mains et notre intelligence, du travail que nos machines et notre capital accomplissent avec nous et pour nous, et de la mesure de notre productivité.

Ainsi, en termes simplifiés, la croissance économique se compose de trois ingrédients : a) le travail, b) le capital et c) un certain degré de productivité. Mais à quel moment l'entrepreneuriat entre-t-il en jeu ?





L'intérêt des politiques entrepreneuriales

Théorie : de l'entrepreneuriat à la croissance économique

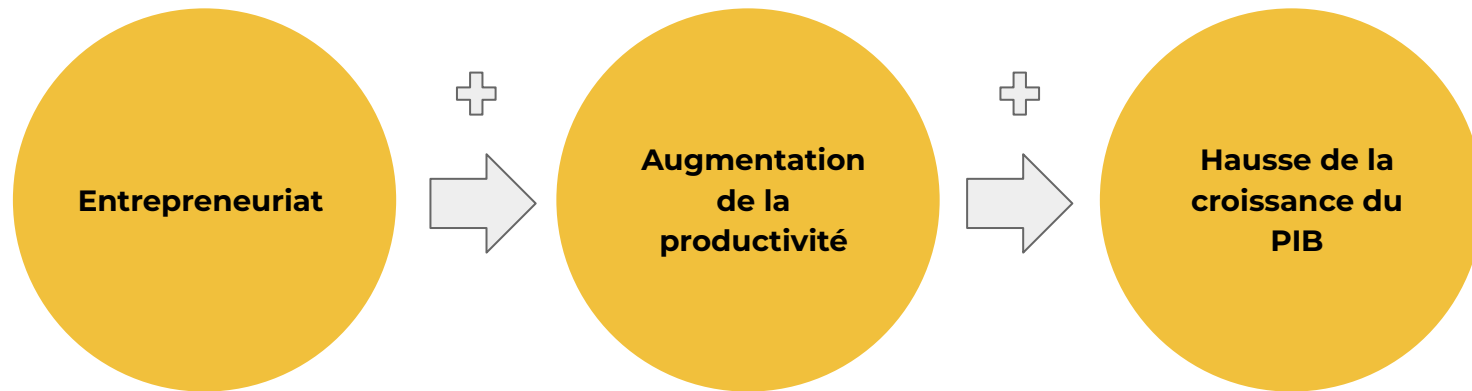
- L'entrepreneuriat n'affecte pas le nombre de travailleurs disponibles dans un pays donné. Le nombre de personnes reste le même, quel que soit le nombre d'entrepreneurs et quelle que soit la qualité de l'entrepreneuriat.
- L'entrepreneuriat n'a pas non plus d'incidence sur le capital (machines, fonds) disponible dans l'économie d'un pays donné. Il peut stimuler de nouvelles innovations qui conduisent à des machines nouvelles ou améliorées, sans être une conséquence de l'augmentation du capital. Il s'agit plutôt d'une augmentation de la productivité.
- C'est donc notre productivité, le troisième ingrédient de la croissance économique, qui se voit impacté par l'entrepreneuriat. L'entrepreneuriat mène à une plus grande productivité parce que, par sa nature, entreprendre revient à utiliser nos ressources de manière plus efficace. En voici quelques exemples :
 - L'introduction de nouvelles innovations ;
 - L'intensification de la concurrence sur le marché ;
 - L'augmentation de l'emploi ;
 - L'augmentation de la productivité ;
 - Les changements structurels qui conduisent à une plus grande stabilité macroéconomique.¹

¹ Lundin (2015). *Entrepreneurship and Economic Growth: Evidence from GEM Data*. <https://core.ac.uk/download/pdf/289938532.pdf>



L'intérêt des politiques entrepreneuriales

Graphique : de l'entrepreneuriat à la croissance économique



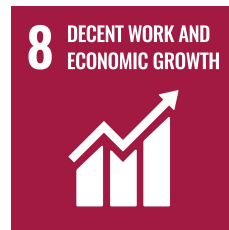
Exemple : Jean a travaillé comme banquier pendant 10 ans. Au cours de sa carrière, il a remarqué que de nombreux clients devaient se rendre à la banque pour recevoir leur salaire. Il est convaincu que cela ne devrait pas être nécessaire et qu'il existe une manière plus intelligente de procéder. Il quitte son emploi et trouve un développeur de logiciels. Ensemble, ils développent une application bancaire mobile grâce à laquelle les employeurs peuvent transférer les salaires directement à leurs employés. Son application est un énorme succès ! Non seulement elle augmente l'efficacité du paiement des salaires, mais elle permet aussi à toutes les personnes concernées de gagner beaucoup de temps. Ces deux effets se traduisent par une augmentation de la productivité, qui entraîne à son tour une croissance économique plus élevée.



L'intérêt des politiques entrepreneuriales

Théorie : de l'entrepreneuriat à la croissance économique

- Le développement économique constitue un élément clé du “Pourquoi”, mais ce n'est pas tout. L'entrepreneuriat a également un rôle important à jouer dans la réalisation des Objectifs de développement durable (ODD).¹
- Par exemple, l'entrepreneuriat peut réduire la pauvreté grâce à l'augmentation des performances financières ; améliorer l'accès à l'éducation par le biais d'une concurrence productive sur le marché ; améliorer l'accès à l'eau potable par le biais de processus qui stimulent l'innovation. De même, l'entrepreneuriat peut être un moteur pour l'égalité des chances, l'empowerment des femmes et une meilleure inclusion sociale.



¹ Apostolopoulos, Nikolaos & Al-Dajani, Haya & Holt, Diane & Jones, Paul & Newbery, Robert. (2018). Entrepreneurship and the Sustainable Development Goals. 10.1108/S2040-72462018000008005 (see intro here: <https://books.emeraldinsight.com/resources/pdfs/chapters/9781787563766-TYPE23-NR2.pdf>).



L'intérêt des politiques entrepreneuriales

Preuve : de l'entrepreneuriat à la croissance économique

- Bien que les universitaires et les décideurs politiques soient largement convaincus que l'entrepreneuriat a un impact positif sur la croissance de la productivité, il s'est avéré difficile de le confirmer dans la pratique.
- L'une des raisons pour lesquelles il s'est avéré difficile de mesurer la relation entre l'entrepreneuriat et la croissance économique est la quantité de données nécessaires à cette étude. En outre, il est difficile de mesurer l'impact à long terme, car les résultats positifs peuvent être différés dans le temps.
- Ces dernières années, nous avons accès à de plus en plus de données. Par conséquent, la base de données probantes s'étoffe. Par exemple, une étude de 2018 montre que l'entrepreneuriat (tel que défini par le fait de posséder une entreprise) a un effet à long terme sur la productivité et par conséquent sur la croissance économique.¹
- De plus, étant donné que la plupart des données proviennent de l'hémisphère nord, les preuves vérifiant l'effet de l'entrepreneuriat dans l'hémisphère sud sont relativement rares. Nous énumérons à la page suivante un certain nombre d'études qui ont examiné cette relation pour les pays du Sud.

¹ Erken, Donselaar & Thurik (2018). *Total factor productivity and the role of entrepreneurship*. J Technol Transf 43, 1493–1521
<https://doi.org/10.1007/s10961-016-9504-5>



L'intérêt des politiques entrepreneuriales

Preuve : de l'entrepreneuriat à la croissance économique

L'importance de l'entrepreneuriat dans les pays du Sud est de plus en plus évidente :

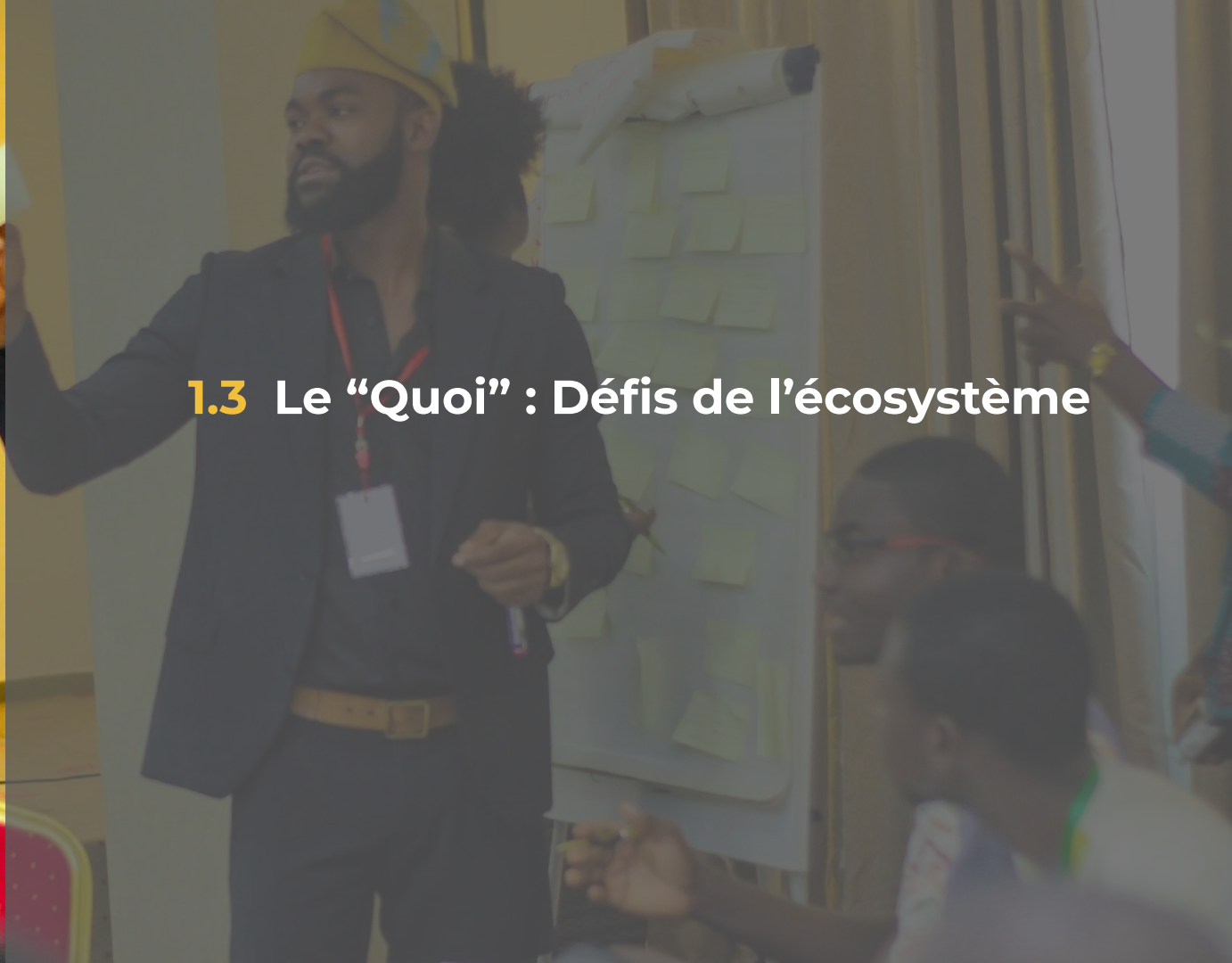
- Une étude portant sur 12 pays africains, dont le Sénégal, la Zambie et le Ghana, montre que l'entrepreneuriat joue un rôle déterminant dans la croissance économique.¹
- Une étude menée au Nigeria indique que l'entrepreneuriat est indispensable pour parvenir à une croissance durable, car il a un impact positif sur l'économie.²
 - Plus frappant encore, les données montrent qu'au Nigeria, le secteur technologique a davantage contribué au développement économique global du pays que le secteur pétrolier et gazier entre 2010 et 2019.³
- Une étude menée au Rwanda souligne encore davantage l'impact positif de l'entrepreneuriat, en montrant que le soutien aux entreprises du secteur des biens échangeables, compétitif à l'échelle internationale, peut fortement stimuler l'emploi local.⁴

¹ Adusei (2016). *Does Entrepreneurship Promote Economic Growth in Africa?* African Development Review, Vol. 28, No. 2, 2016, 201–214.
<https://www.researchgate.net/publication/304004397>

² Farayibi, Adesoji (2015). *Entrepreneurship as a Driver of Economic Growth: Evidence from Enterprise Development in Nigeria*. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2852865>

³ <https://technext.ng/2021/09/29/ict-contributed-17-9-of-nigerias-gdp-in-q2-2021-higher-than-the-oil-sector/>

⁴ Charpe (2019). *Sectoral employment multipliers in Rwanda: Comparing local multipliers and input-output analysis*.
https://www.ilo.org/africa/countries-covered/rwanda/strengthen/WCMS_723283/lang--en/index.htm



1.3 Le “Quoi” : Défis de l'écosystème



Défis de l'écosystème

La section précédente a démontré pourquoi la politique entrepreneuriale est importante. Dans cette section, nous passons au "quoi" de la politique entrepreneuriale : quels sont les défis auxquels l'écosystème entrepreneurial est confronté ? Voyons quelques exemples.

- Au Kenya, 78,1 % des PME interrogées en 2021 ont déclaré avoir besoin d'un prêt, mais ne pas pouvoir emprunter suffisamment d'argent en raison de difficultés à obtenir ou à préparer les documents dont les prêteurs ont besoin (38,8 %), d'une mauvaise situation financière des emprunteurs (20,6 %) ou d'un manque de garanties (6,2 %).¹
- De même, dans une enquête menée dans 14 pays africains auprès des jeunes (18-24 ans), 53 % d'entre eux déclarent que le manque d'accès au capital est le principal obstacle à la création d'une entreprise.²
- En Afrique du Sud, un entrepreneur sur dix a déclaré avoir abandonné son activité à un stade précoce pour des raisons telles que le manque de bénéfices, les problèmes d'accès au financement, les impôts, la bureaucratie ou en raison d'un imprévu. En outre, si 68 % des adultes sud-africains reconnaissent qu'il est relativement facile de créer une entreprise, seuls 20 % d'entre eux ont l'intention de le faire.³

¹ Kenya Bankers Association (KBA) and Japan International Cooperation Agency (2021). *Micro, Small, Medium Enterprises Survey Report*. <https://www.kba.co.ke/downloads/MSMEs-Survey-Report.pdf>

² Ichikowitz Family Foundation (2020). *African Youth Survey 2020 – The Rise of Afro-Optimism*. <https://ichikowitzfoundation.com/wp-content/uploads/2020/02/African-Youth-Survey-2020.pdf>

³ GEM (2022). *Global Entrepreneurship Monitor 2021/2022 Global Report: Opportunity Amid Disruption*. London: GEM. <https://gemconsortium.org/report/gem-20212022-global-report-opportunity-amid-disruption>

Défis de l'écosystème



- Ainsi, plusieurs contraintes entravent la croissance et le succès des entreprises. La documentation évaluant les écosystèmes entrepreneuriaux, ainsi que ces contraintes et défis, est abondante.
- Nous avons analysé quatorze de ces cadres d'évaluation des écosystèmes (voir le tableau sur la diapositive suivante). Plus précisément, nous avons examiné les défis couverts par ces outils de diagnostic des écosystèmes entrepreneuriaux. Nous avons constaté que, malgré la grande diversité des sources, les approches d'évaluation sont relativement cohérentes.
- L'enseignement clé est la nécessité d'une **approche multidimensionnelle d'évaluation des écosystèmes**. Cela signifie qu'il faut tenir compte de tous les défis (par exemple, le financement des entreprises, la gouvernance, le soutien de la communauté, l'infrastructure) qui peuvent affecter l'entrepreneuriat dans une région, et de la manière dont ils interagissent les uns avec les autres.



Défis de l'écosystème

	Babson	Council of Compet.	GEDI	Rain forest	6+6	GSMA	GEM	WEF	UNCTAD	GII	GCR	Enterprise Surveys	Doing Business	OECD	i4Policy
Financement	✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓
Accès au marché	✓		✓			✓	✓	✓		✓	✓	✓		✓	✓
Soutien aux entreprises	✓	✓	✓		✓	✓								✓	✓
Gouvernance	✓	✓	✓		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Culture	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓			✓	✓
Infra-structure		✓				✓	✓	✓		✓	✓	✓	✓		✓
Capital humain	✓	✓	✓		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓

Babson College - Babson Entrepreneurship Ecosystem Project, **Council on Competitiveness** - Asset Mapping Roadmap, **GEDI** - Global Entrepreneurship and Development Index, **Rainforest** - Innovation Rainforest Blueprint, **6+6** Koltai and Company - Six + Six, **GSMA** - Information and Communication Technology Entrepreneurship, **GEM** - Global Entrepreneurship Monitor, **WEF** - World Economic Forum - Entrepreneurship Ecosystem, **GII** - Global Innovation Index, **GCR** - Global Competition Index, World Economic Forum, Enterprise surveys - World Bank, Doing Business - World Bank, **OECD** - Organisation Economic Co-operation and Development - Entrepreneurship Measurement Framework

Source: The Aspen Institute (2013). *Entrepreneurial Ecosystem Diagnostic Toolkit*.
<https://www.aspeninstitute.org/publications/entrepreneurial-ecosystem-diagnostic-toolkit/>

Analyse réalisée par l'Innovation for Policy Foundation. Plus d'informations au sein du Benchmark des lois sur les PME et Startup Acts disponible en Anglais sur <https://benchmark.ecosystem.build/> et bientôt disponible en Français.

Défis de l'écosystème



Sur la base de notre analyse de ces quatorze outils de diagnostic des écosystèmes, nous concluons que sept domaines d'action sont considérés comme les catégories principales dans la plupart de ces outils.

Ces sept domaines d'action nous renseignent sur les **principaux défis** auxquels sont confrontés les entrepreneurs et les écosystèmes entrepreneuriaux à travers le monde :





Défi 1 : Financement

- Les entrepreneurs sont confrontés à un manque d'options de financement pour le démarrage et la croissance de leur entreprise. Il s'agit de mécanismes de financement tels que la dette, les fonds propres, les subventions et les financements mixtes.
- Ces difficultés sont présentes tout au long du parcours de l'entrepreneur, que ce soit aux premiers stades de l'entreprise, lorsque l'entrepreneur doit tester la viabilité d'une idée commerciale (pré-amorçage), développer une preuve de concept (PoC) et établir sa société, ou aux stades ultérieurs, lorsque l'entreprise a besoin d'un apport de capitaux, tels que le capital-investissement et le capital-risque.





Défi 2 : Accès au marché

- Les entrepreneurs sont confrontés à des difficultés pour acquérir des clients et accéder aux canaux de distribution, aux fournisseurs et aux réseaux d'entreprises.
- Par exemple, 30 % des entrepreneurs sud-africains placent l'accès au marché parmi leurs défis les plus urgents.¹ Faciliter l'accès au marché national peut favoriser la concurrence et le développement économique.
- Les entrepreneurs rencontrent également des difficultés à développer leurs activités à l'échelle internationale et accéder à d'autres marchés, à acquérir l'équipement et les moyens adéquats et à répondre aux appels d'offres des marchés publics.

¹ National Youth Development Agency (2021). Entrepreneurship Survey Report 2019/2020. South Africa. [http://www.nyda.gov.za/Portals/0/downloads/Quarter Two \(2\) Outlook Entrepreneurship Survey.pdf](http://www.nyda.gov.za/Portals/0/downloads/Quarter Two (2) Outlook Entrepreneurship Survey.pdf)





Défi 3 : Soutien

- Les prestataires de services aux entreprises peuvent être d'une grande utilité pour les entrepreneurs, mais ils ne sont pas toujours assez bien équipés ou informés pour les accompagner. Cela peut empêcher les entrepreneurs de développer leur entreprise.
- Les incubateurs, les accélérateurs et les centres d'innovation sont des exemples de fournisseurs de services de développement des entreprises.
- En outre, la disponibilité et la qualité des institutions scientifiques et de recherche peuvent représenter un défi pour l'écosystème entrepreneurial. Un écosystème où le secteur privé et le monde universitaire sont en synergie peut stimuler la productivité et la compétitivité.





Défi 4 : Gouvernance

- Des lois et des réglementations peu claires, des coûts d'exploitation élevés et un manque d'informations disponibles peuvent entraver la croissance des jeunes entreprises.
- Ce défi est de grande envergure. D'une part, il englobe les coûts financiers directs liés aux procédures commerciales (tels que les coûts de création d'une entreprise, les frais de licence et d'enregistrement et les taxes). D'autre part, le défi de la gouvernance couvre également la mise en œuvre de coûts trop importants et de procédures peu claires et/ou en constante évolution, ainsi que d'un manque de clarté des informations accessibles au public.





Défi 5 : Culture

- La culture représente ce que nous sommes et ce qui façonne notre identité. C'est un thème transversal du développement, qui peut contribuer à renforcer le soutien et à promouvoir l'amélioration des moyens de subsistance.
- La culture est le cinquième défi majeur, car les attitudes sociétales défavorables à l'égard de l'entrepreneuriat, l'absence de modèles de référence, la faible tolérance au risque et le manque de confiance des entrepreneurs peuvent gravement entraver le développement des entreprises.
- Par exemple, alors que 76 % des jeunes (18-24 ans) interrogés dans 14 pays africains souhaiteraient créer une entreprise dans les cinq prochaines années, seuls 51 % d'entre eux estiment qu'il est facile d'accepter les échecs comme faisant partie de l'apprentissage.¹



¹ Ichikowitz Family Foundation (2020). African Youth Survey 2020 - The Rise of Afro-Optimism <https://ichikowitzfoundation.com/wp-content/uploads/2020/02/AfricanYouthSurvey2020.pdf>



Défi 6 : Infrastructure

- Les entrepreneurs peuvent être confrontés à un manque d'infrastructures accessibles ou fiables, notamment dans les domaines de l'électricité, des télécommunications, des transports et de la logistique. Cela les place dans une situation de désavantage concurrentiel majeur et peut freiner la croissance de l'entreprise.
- Il incombe au gouvernement de fournir des infrastructures propices à l'entrepreneuriat.

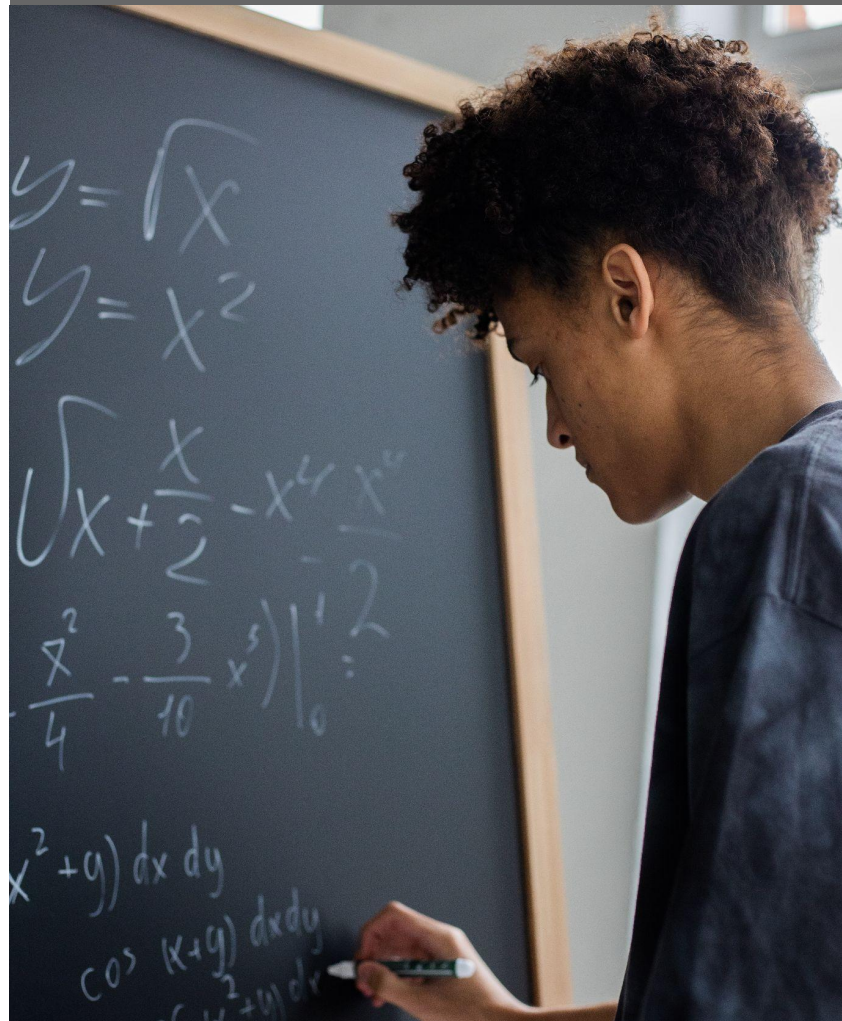
L'amélioration des infrastructures fait rarement partie des politiques en faveur de l'entrepreneuriat, ce qui est compréhensible, car cette responsabilité incombe généralement à d'autres services gouvernementaux. Toutefois, cela ne dispense pas les décideurs politiques de leur responsabilité de promouvoir des infrastructures stables pour soutenir les entrepreneurs.





Défi 7 : Capital humain

- Le septième et dernier défi auquel sont confrontés les entrepreneurs et l'écosystème est le capital humain.
- Le manque de compétences et d'aptitudes nécessaires à la création et à la croissance d'une entreprise peut constituer un défi pour les entrepreneurs potentiels. De plus, le manque de compétences de la main-d'œuvre limite les possibilités d'embaucher de bons employés.
- Le capital humain est directement lié au système éducatif d'un pays. Il est lié au développement des compétences entrepreneuriales de base, à la promotion des compétences avancées et spécialisées en STIM (sciences, technologies, ingénierie et mathématiques) ainsi qu'aux compétences commerciales.



Défis de l'écosystème



En résumé, ces sept défis clés sont les plus importants auxquels l'écosystème entrepreneurial et les entrepreneurs sont confrontés. Cette typologie de défis est utilisée tout au long du toolkit. Elle est à l'origine :

- De l'évaluation participative des écosystèmes (partie 2) ;
- De l'analyse des politiques entrepreneuriales existantes sur le continent (partie 3) ;
- Des parties 5 à 11 du manuel, où un ensemble de mesures concrètes et d'options politiques est fourni par domaine d'action.





1.4 Le “Comment” : la boîte à outils des instruments



La boîte à outils

Les gouvernements disposent de divers instruments pour accélérer l'entrepreneuriat et le développement durable et équitable. Ces instruments respectent une certaine hiérarchie dans la boîte à outils du décideur politique :

- Premièrement, nous avons les instruments stratégiques. Ils fixent des objectifs de haut niveau pour le développement économique à moyen et long terme.
- Deuxièmement, nous avons besoin d'instruments législatifs, de lois, pour concrétiser et donner corps aux projets, visions, idées, stratégies et plans proposés.
- Et troisièmement, les lois contiennent ou introduisent des mesures concrètes. Il peut s'agir de programmes de subventions, du lancement de nouvelles agences gouvernementales ou de l'assouplissement de la réglementation pour les entreprises en phase de démarrage.

Instruments stratégiques
(Visions, Plans, Stratégies, Politiques publiques,
Livers verts/blancs)

Instruments législatifs
(SBActs, SME Acts,
Innovation Acts,
Startup Acts)

Mesures concrètes
(Fiscales,
financières,
institutions,
etc.)



Les instruments

Instrumentes stratégiques (1) : vision, stratégies et plans

- Les gouvernements présentent souvent des visions générales du développement national qui fixent des objectifs de haut niveau pour le développement économique à long terme (20-40 ans). Ces visions sont ensuite déclinées en stratégies à moyen terme qui se concentrent sur des objectifs spécifiques étalés sur une période de quatre à cinq ans. Ces stratégies sont des plans qui constituent la base des politiques et des lois.
- Cependant, dans la pratique, les gouvernements peuvent utiliser ces terminologies de manière interchangeable étant donné que les visions contiennent des stratégies qui sont elles-mêmes des plans, tels que le plan de développement national du Ghana, connu sous le nom de Vision 2020, la stratégie Vision 2030 du Kenya, ou la Vision 2035 du Sénégal. Comme les politiques, ces visions n'ont pas le poids de la loi, mais servent plutôt de cadres à partir desquels les lois sont créées.
- Les stratégies des PME peuvent être définies dans le cadre de ces documents de vision et de stratégie, ou peuvent être créées pour des secteurs d'intérêts spécifiques.

Vision : Nigeria



- ❖ Le *Nigeria ICT Innovation and Entrepreneurship Vision (NIIEV)* de 2019 reconnaît le rôle du secteur public dans la facilitation de l'entrepreneuriat, et cherche à relever les défis auxquels sont confrontées les PME face à l'économie numérique.
- ❖ Il a été élaboré par l'Agence Nationale pour le Développement des Technologies de l'Information (NITDA) dans le cadre de son mandat visant à soutenir l'entrepreneuriat et la commercialisation du secteur des technologies de l'information et de la communication (TIC) du pays, en collaboration avec les entrepreneurs nigériens.
- ❖ Le NIIEV aborde trois domaines thématiques et contient quatorze objectifs spécifiques pour le secteur :
 - Infrastructure numérique : 95% de la population doit avoir accès à Internet d'ici 2025 ;
 - Réforme de l'éducation, développement des compétences et R&D : un taux d'alphabétisation numérique de 75% d'ici 2025 ;
 - Soutenir l'écosystème pour l'innovation et l'entrepreneuriat : les TIC contribueront à 25% du PIB national.



Points d'intérêt

- L'objectif de cette politique est de favoriser la création d'emplois et l'augmentation de l'assiette fiscale par la promotion de PME compétitives, nouvelles et existantes, principalement dans les secteurs à valeur ajoutée.

Impact en chiffres

- 246 startups et 125 centres informatiques et créateurs d'écosystèmes ont été soutenus. Plus de 500 emplois ont été créés grâce aux programmes de formation à l'entrepreneuriat.¹

¹ <https://www.vanguardngr.com/2021/08/on-nitda-bill-and-kashifus-integrity/>



Les instruments

Instruments stratégiques (2) : politiques publiques

- Souvent, les gouvernements prennent conscience de la valeur et du potentiel que possède le secteur des PME pour transformer leurs économies, mais ils sont confrontés à des mesures décousues et non coordonnées, administrées par divers acteurs de l'écosystème entrepreneurial. Les instruments stratégiques peuvent être utilisés comme des repères pour fixer des priorités clés pour la mise en œuvre.
- Les politiques publiques donnent un aperçu des objectifs, des méthodes et des principes que les gouvernements cherchent à atteindre, mais elles n'ont pas de base juridique. Cela distingue les politiques publiques des instruments législatifs tels que les lois sur les PME (*Small Business Acts* ou *SBA*), qui sont juridiquement contraignantes.
- Un document de politique publique peut identifier les nouvelles lois nécessaires pour atteindre les objectifs fixés ou faire référence aux cadres institutionnels et juridiques existants qui les soutiennent.



Politiques publiques : Tanzanie



- ❖ La politique tanzanienne de développement des PME de 2003 est la politique la plus ancienne de ce genre. Le gouvernement a adopté une approche participative pour sa préparation, en utilisant des ateliers et consultations locaux étalés sur plusieurs années.
- ❖ La politique publique avec une portée holistique a été élaborée pour servir de guide aux parties prenantes, tout en offrant des conseils stratégiques alignés à la vision nationale (*National Vision 2025*).
- ❖ Elle définit 7 piliers pour soutenir le développement des PME :
 - Un cadre légal et réglementaire ;
 - Des infrastructures physiques ;
 - Des services de développement des entreprises ;
 - L'accès au financement ;
 - Un cadre institutionnel pour le développement des PME ;
 - L'industrialisation rurale ;
 - Questions transversales.



Points d'intérêt

- La politique de développement des PME tanzanienne, mise en oeuvre depuis 2003, a permis de quintupler le nombre d'entreprises en 10 ans, créant 470 000 emplois.¹

¹ UNIDO (2012). *Tanzania SME Development Policy 2003 - "Ten years after"*. <https://open.unido.org/api/documents/5403996/download/TANZA>



La boîte à outils

Instrumentes législatifs

- Les instruments législatifs, tels que les lois, les règlements, les chartes, les directives, etc. sont exécutoires et généralement assortis de menaces de sanctions, d'amendes ou d'autres mesures disciplinaires. C'est cet élément exécutoire qui différencie les instruments législatifs des instruments stratégiques.
- Les instruments législatifs dans le domaine de la politique publique entrepreneuriale peuvent contenir des réglementations sur les procédures commerciales, fixer les coûts associés à la création d'une entreprise ou imposer des droits de licence, par exemple.
- Le type d'instruments législatifs que nous examinerons plus particulièrement dans cette boîte à outils adopte une approche plus "solidaire", moins axée sur les sanctions ou les amendes, mais plutôt sur l'introduction et la création de mesures susceptibles d'aider les entrepreneurs à prospérer et à développer leurs entreprises.
- La troisième partie de la boîte à outils vous aidera à comprendre en détail l'aspect juridique des politiques entrepreneuriales. Nous y approfondirons le domaine des Lois sur les PME et des Startup Acts.



Start-up Act : Tunisie



- ❖ Le Startup Act tunisien de 2018 avait pour principal objectif de créer un cadre incitatif pour les startups basées sur “la créativité, l’innovation et l’utilisation des nouvelles technologies.”
- ❖ 20 mesures comprennent des réformes telles que :
 - Le Congé pour création de startup pour les co-fondateurs avec possibilité de retour chez l’employeur sans pénalité ;
 - La Bourse startup pour les co-fondateurs (jusqu’à 1700 dollars américains) ;
 - Aide à l’enregistrement de la propriété intellectuelle pour les licences et les brevets ;
 - De multiples incitations fiscales et financières ;
 - La liquidation à l’amiable par le biais du Fonds de garantie, l’exonération de l’impôt sur les sociétés, etc.
- ❖ Le processus a été collaboratif et participatif. L’écosystème des startups tunisiennes a fait pression sur les décideurs politiques quant à leurs priorités pour la loi, dans ce qui a été appelé “l’élaboration de politiques ascendantes”.¹
- ❖ Un groupe de travail de plus de 70 acteurs majeurs a travaillé pour la simplification de plus de 100 mesures proposées.

¹ <https://carnegieendowment.org/sada/76685>

² Startup Tunisia Annual Report (2020). <https://startup.gov.tn/en/annual-reports>



Points d'intérêt

- La Tunisie a été le premier pays africain à adopter une telle loi. L’un des principaux objectifs était d’attirer les investissements et de faire du pays une destination de choix pour les startups internationales et locales.

Impact en chiffres

- 401 labels attribués entre avril 2019 et décembre 2020.²
- 3 222 emplois créés par des startups.
- En 2020, 82 startups ont amassé 8,2 millions de dollars.

La boîte à outils



Mesures concrètes

- Les mesures concrètes sont des dispositifs qui ont généralement été annoncés ou introduits dans des instruments stratégiques ou législatifs.
- Ces mesures incitatives peuvent intervenir sous différentes formes. Elles peuvent être de nature financière, mais aussi réglementaire, et peuvent se rapporter aux sept domaines de défi vus précédemment.
- En voici quelques exemples :
 - Subventions
 - Financements
 - Renforcement des capacités
 - Missions commerciales internationales
 - Partenariats public-privé



Mesure concrète : Maroc



- ❖ Le Fonds Innov Invest (FII) du Maroc est l'un des rares à offrir des subventions de pré-amorçage (2 millions de dollars) pour aider un entrepreneur ou une startup à tester la viabilité de son idée commerciale. Le montant maximum de la subvention par entrepreneur/startup est de 20 000 dollars.
- ❖ Le Fonds, créé en 2017 et géré par la Caisse Centrale de Garantie (CCG), a été établi en partenariat avec des incubateurs et accélérateurs locaux et soutenu par la Banque mondiale et l'Union européenne. Ces acteurs sont également responsables de l'évaluation et de la sélection des entrepreneurs à financer.¹
- ❖ La Banque mondiale et le ministère marocain des Finances ont évalué le FII en 2022 et ont conclu qu'il "reste un projet satisfaisant, qui a mobilisé 47,3 millions de dollars de capitaux privés auprès de 15 investisseurs locaux et internationaux au profit des startups marocaines".

¹ <https://www.insme.org/the-innov-invest-fund-in-morocco/>

² <https://www.fomento.eu/en/news/596-the-world-bank-is-satisfied-with-the-achievements-of-the-innov-invest-fund>



Impact en chiffres

- Dans le cadre du FII, la GCC compte 19 partenaires accrédités avec un portefeuille de 477 entreprises.²
- Le financement total fourni s'élève à 24,7 millions de dollars au 31 décembre 2021.
- Le nombre ciblé d'entreprises soutenues introduisant une innovation a atteint 432, dépassant largement l'objectif de 100.

La boîte à outils



Questions à méditer

Vous avez pris connaissance des arguments en faveur de la politique publique entrepreneuriale et de l'existence d'un large éventail d'instruments politiques. Il est maintenant temps d'examiner votre propre contexte de politique publique.

Posez-vous les questions suivantes :

- Ces différents types d'instruments politiques ont-ils déjà été introduits dans votre pays ?
 - Quels sont les instruments politiques qui semblent faire défaut ?
 - Compte tenu du cadre politique actuel, lequel serait le plus efficace pour traiter votre écosystème entrepreneurial ?
- Les réponses à ces questions vous permettront d'identifier le type d'instrument politique sur lequel vous devrez vous concentrer au cours de notre collaboration tout au long de cette boîte à outils.



CE QUI NOUS ATTEND...



Maintenant que vous avez abordé l'introduction et les principes fondamentaux pour construire votre politique entrepreneuriale, le vrai travail commence !

Dans la section suivante (partie 2), vous commencerez à explorer l'écosystème entrepreneurial de votre pays, ses défis et la manière de mesurer les améliorations à l'aide d'indicateurs de performance clés.

Il est conseillé d'avoir un carnet et un stylo à portée de main afin de commencer à cartographier votre écosystème et à déterminer les domaines qui nécessitent davantage d'intervention ou de soutien politique.



LECTURES COMPLÉMENTAIRES

- ❑ **World Bank Group (2019). Typology of SMEs**
<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/33908>

Comprendre son écosystème

- ❑ **GIZ (2021). Guide to Strengthening Entrepreneurial Ecosystems**
<https://www.giz.de/en/downloads/giz2021-en-entrepreneurial-ecosystems-guide.pdf>
- ❑ **Aspen Institute (2013). Ecosystem Diagnostic Toolkit**
<https://www.aspeninstitute.org/publications/entrepreneurial-ecosystem-diagnostic-toolkit/>

Comprendre la politique publique entrepreneuriale

- ❑ **UNCTAD Entrepreneurship Policy Framework**
<https://unctad.org/topic/enterprise-development/entrepreneurship-policy-hub>

CREATIVE COMMONS

Le manuel des politiques entrepreneuriales est publié sous la licence [Creative Commons Attribution- ShareAlike 4.0 International License \(CC BY-SA 4.0\)](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/).

Cela signifie que vous êtes libre de le partager, copier, ou le redistribuer sur n'importe quel support ou format et d'adapter, remixer, transformer et construire à partir du matériel à toute fin, même commerciale, dans les conditions suivantes :



Attribution — Vous devez attribuer le crédit approprié, inclure le lien vers la licence et indiquer si des modifications ont été apportées. Vous pouvez le faire de façon raisonnable, mais pas d'une manière qui suggère que le donneur de licence vous approuve ou approuve votre usage.



Partager — Si vous remixez, transformez ou développez le matériel, vous devez distribuer vos contributions sous la même licence que l'original.

Pas de restrictions supplémentaires - Vous ne pouvez pas appliquer des termes juridiques ou des mesures technologiques qui empêchent légalement les autres de faire ce que la licence autorise.

CRÉDITS D'IMAGE

Slide 4. Glasses (CC BY 2.0) by Matheus (https://www.flickr.com/people/hm_matheus/)

Slide 9. Image SMEs via Adobe Stock (<https://stock.adobe.com/images/growth-of-business-buildings-of-company-small-middle-and-big-flat-vector/319186117>)

Slide 11. Image by Freepik (https://www.freepik.com/free-vector/flat-ecosystem-concept-with-river_2739734.htm)

Slide 15. Innovation for Policy Foundation

Slide 17. Photo by Darya Sannikova (<https://www.pexels.com/photo/men-on-brown-scaffolding-2209529/>)

Slide 17. Photo by Алексе Блажин (<https://www.pexels.com/photo/machines-in-factory-8140122/>)

Slide 17. Photo by Markus Spiske (<https://www.pexels.com/photo/green-and-black-metal-machine-239419/>)

Slide 20. Icons by United Nations (<https://sdgs.un.org/goals#icons>)

Slide 23. Innovation for Policy Foundation

Slide 28. Image by Freepik (https://www.freepik.com/free-photo/front-view-hand-adding-coin-jar-with-plant-other-coins_11764447.htm)

Slide 29. Photo by Wilson Vitorino (<https://www.pexels.com/photo/aerial-view-of-stalls-inside-building-2345976/>)

Slide 30. Photo by Darlene Alderson (<https://www.pexels.com/photo/colleagues-having-a-meeting-7971173/>)

Slide 31. Photo by Sora Shimazaki (<https://www.pexels.com/photo/judges-desk-with-gavel-and-scales-5669619/>)

Slide 32. Photo by Steward Masweneng (<https://www.pexels.com/photo/tribe-doing-a-traditional-dance-7825649/>)

Slide 33. Photo by Emre Can Acer (<https://www.pexels.com/photo/brown-industrial-crane-2079622/>)

Slide 34. Photo by Monstera (<https://www.pexels.com/photo/serious-black-student-solving-math-equation-on-blackboard-6238048/>)

Slide 36. Innovation for Policy Foundation

Slide 39. Image from Opportunitydesk (<https://opportunitydesk.org/2016/12/02/sos-childrens-villages-nigeria-next-economy-programme/>)

Slide 41. Image from Match Maker Group (<https://www.matchmakergroup.com>)

Slide 43. Image from Youseff Chahed on Twitter (@YoCh_Official)

Slide 45. Innovation for Policy Foundation

NB. Les icônes utilisées dans l'ensemble de la boîte à outils (par exemple, la classification de chaque diapositive dans le coin supérieur droit, les principaux défis, etc.) ont été adaptées par la Fondation pour l'innovation au service des politiques. Les originaux ont été obtenus via Flaticon.