

**Un extrait de:**

# **INNOVATION ET PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE**

**DYNAMIQUES COLLABORATIVES EN AFRIQUE**

**SOUS LA DIRECTION DE:**

**JEREMY DE BEER, CHRIS ARMSTRONG,  
CHIDI OGUAMANAM ET TOBIAS SCHONWETTER**

## Chapitre 2

# Cadres d'analyse de l'innovation africaine : l'entrepreneuriat, l'économie informelle et la propriété intellectuelle

Jeremy de Beer, Izabella Sowa et Kristen Holman

Traduit de l'anglais par Pierre St-Laurent

Ce chapitre a été publié à l'origine en anglais dans le livre *Innovation and Intellectual Property: Collaborative Dynamics in Africa* (UCT Press, 2014),  
<http://www.openair.org.za/publications/innovation-intellectual-property-collaborative-dynamics-in-africa>

### Résumé

*Ce chapitre passe en revue les cadres conceptuels pour la compréhension et l'évaluation de l'innovation pour ensuite exposer les liens entre l'innovation et les concepts d'entrepreneuriat, d'économie informelle (EI) et de propriété intellectuelle (PI). Cette revue indique qu'il est maintenant temps pour les décideurs politiques africains de rechercher des approches plus globales de la facilitation de l'innovation et, par conséquent, de la promotion du développement socioéconomique dans les nations africaines.*

### 1. Introduction

L'innovation est un pilier du développement économique, mais l'écart entre les climats socioéconomiques qui favorisent l'innovation dans les pays développés et les pays en développement, particulièrement les nations en développement de l'Afrique, est grand (Aubert, 2006 ; GTZ, 2010). Il s'agit d'un problème à régler. L'innovation est influencée par de nombreuses variables, dont l'une est la propriété intellectuelle (PI). Même si la PI joue un rôle particulièrement important dans l'innovation du secteur formel, son rôle dans l'économie informelle (EI) commence à peine à être analysé (De Beer *et autres*, 2013). La documentation actuelle sur le rôle de la propriété intellectuelle dans l'innovation, l'entrepreneuriat, l'EI et le développement économique est en grande partie fragmentaire, donnant des fondements inadéquats pour comprendre la façon dont la PI fonctionne ou pourrait fonctionner d'une façon bénéfique au progrès social et économique.

Par exemple, ceux qui étudient l'innovation ou établissent des politiques sur l'innovation se fient généralement à une définition comprise dans un document appelé le *Manuel d'Oslo*, publié par l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE) et par l'Office statistique des Communautés européennes (Eurostat). Le *Manuel d'Oslo* décrit l'innovation comme :

[Traduction]

[...] la mise en œuvre d'un produit nouveau ou considérablement amélioré (bien ou service) ou d'un procédé, d'une nouvelle méthode de commercialisation ou d'une nouvelle méthode d'organisation des pratiques commerciales, du milieu de travail ou des relations externes (OCDE et Eurostat, 2005, p. 46).

Les chercheurs universitaires et les décideurs politiques sont habitués à citer ce *Manuel* et les concepts théoriques et méthodes d'études qu'il contient. Mais trop peu d'experts en PI, particulièrement les avocats exerçant en propriété intellectuelle, connaissent bien ce cadre établi. Pour de nombreuses personnes qui œuvrent en PI, l'innovation est moins un champ d'études établi qu'un simple terme à la mode. De même, l'entrepreneuriat est un concept qui se relie instinctivement à la PI, mais trop souvent, le droit, la politique et la pratique en matière de PI sont insuffisamment liés aux divers modèles théoriques qui expliquent comment et pourquoi l'entrepreneuriat se produit. Les problèmes que causent ces écarts dans les discours et la compréhension entre différents champs de recherche sont exacerbés dans le contexte des activités économiques principalement informelles de l'Afrique.

Pour éviter, ou à tout le moins atténuer, les répercussions inhérentes aux analyses multidisciplinaires de la propriété intellectuelle et de l'innovation, le présent chapitre commence se veut un début de base conceptuelle commune. Inévitablement, pour certains lecteurs, le chapitre sera trop simple ; pour d'autres, il peut être trop compliqué. Pour établir un équilibre, ce chapitre a comme objectifs modestes d'examiner les liens entre diverses lignes de pensée dans la documentation sur ces sujets et de relier ces lignes d'une façon interdisciplinaire, pertinente pour la situation émergente sur le continent africain.

## **2. L'innovation**

Notre compréhension des liens entre l'innovation technologique, la croissance économique et le développement humain a évolué considérablement au cours du dernier siècle. Malgré une compréhension plus raffinée du développement, fondée sur la liberté humaine (Sen, 1999) ou les capacités humaines (Nussbaum, 2011), la croissance économique demeure un paramètre clé d'évaluation du succès. Ainsi, cette section commence par l'analyse du rôle de l'innovation technologique dans la théorie économique classique, néoclassique et keynésienne. Ensuite, elle analyse les conceptions interdisciplinaires de l'innovation présentées par les partisans de l'économie du développement et de la théorie de la modernisation. Troisièmement, cette section aborde l'approche systémique de l'innovation, approche qui, dans les années 1970, visait à s'attaquer aux recherches fragmentées sur le sujet qui étaient apparues jusqu'alors. La section conclut par l'examen des opinions actuelles sur le lien entre l'innovation et le développement.

### ***L'économie classique et l'économie néoclassique***

Depuis le XVIII<sup>e</sup> siècle, lorsque la théorie économique classique s'est imposée comme la première école de pensée économique moderne, diverses conceptions de l'innovation ont façonné le discours économique. Adam Smith (1776), un chef de file de l'économie classique, a soutenu que l'épargne et l'accumulation de capital constituent les principaux déterminants de la croissance économique et que des marchés concurrentiels facilitent l'invention et l'innovation. Ce raisonnement a persisté jusque vers la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, lorsque l'économie néoclassique a écarté la théorie économique classique.

Les économistes néoclassiques ont tenu pour acquis que les personnes ont des préférences rationnelles entre divers résultats auxquels des valeurs peuvent être attribuées, que les personnes maximisent l'utilité, que les sociétés maximisent les profits et que les personnes fondent leurs décisions économiques sur une information complète. Alfred Marshall, personnage clé de l'école néoclassique, a reconnu le lien entre l'innovation et le développement économique local (Marshall, 1920). Il a soutenu que les sociétés exerçant des activités similaires et regroupées au même endroit peuvent être plus efficaces que des producteurs isolés parce que la proximité géographique permet aux sociétés tierces de bénéficier d'idées nouvelles et non exclusives qui sont générées par d'autres sociétés. Cette conviction de première heure a préparé le terrain au discours contemporain au sujet de l'innovation ouverte, inclusive, réseautée ou communautaire, abordée plus loin dans ce chapitre.

### ***Le développement dynamique de systèmes économiques***

Dans les années 1930 et 1940, Joseph Schumpeter a contredit l'opinion néoclassique d'un changement économique ordonné et de l'équilibre du marché, soutenant que les ajustements dans l'économie sont brusques et inégaux. Il a cherché à expliquer la façon dont les innovations productives se produisent sporadiquement dans les systèmes capitalistes, écartant les anciens équilibres et créant des conditions socioéconomiques radicalement nouvelles et plus efficaces. Schumpeter (1934, 1942) a soutenu que des innovations productives peuvent se produire grâce à l'introduction d'un nouveau bien ou d'une nouvelle qualité d'un bien, l'introduction d'une nouvelle méthode de production, l'ouverture d'un nouveau marché, la conquête d'une nouvelle source d'approvisionnement et/ou l'application d'un nouveau mode d'organisation d'une industrie.

Nonobstant les idées nouvelles de Schumpeter au sujet du développement dynamique des systèmes économiques, les théories économiques néoclassiques ont dominé les décennies qui ont suivi. Notre compréhension de l'innovation a ainsi été appauvrie, puisque les hypothèses dominantes d'optimisation rationnelle – la disponibilité d'une information complète et une obsession pour des solutions déterminées à des modèles pleinement précisés – laissaient peu de place à l'analyse du changement technologique (AU-NEPAD, 2010).

### ***L'économie keynésienne et la théorie de la croissance***

Pendant la période d'après-guerre, les économistes considéraient la croissance comme la principale exigence du développement, et plusieurs théories de la croissance sont ressorties en fonction des principes économiques keynésiens. Notamment, selon le modèle de croissance Harrod-Domar, l'augmentation de l'investissement est une condition préalable à la croissance économique et l'État devrait encourager l'épargne afin d'accumuler l'investissement et devrait appuyer les avancées technologiques pour accroître la capacité productive et l'efficacité (Domar, 1947 ; Harrod, 1939 ; Peet et Hartwick, 2009).

Vers la fin des années 1950, Robert Solow (1957) a préparé un modèle de croissance révolutionnaire axé sur le rôle du développement technologique pour expliquer la croissance économique qui ne pouvait pas être justifiée par l'accumulation du capital ou la productivité de la main-d'œuvre. Solow a soutenu que le progrès technologique n'est pas issu de forces économiques, mais plutôt d'un ensemble exogène de connaissances qui s'élargissent continuellement. Au cours des décennies suivantes, les économistes ont invoqué fortement le modèle de croissance de Solow lorsqu'ils ont formulé leurs recommandations en matière de politique de développement (Peet et Hartwick, 2009).

### ***L'économie du développement***

La période d'après-guerre a aussi connu l'établissement de l'école de l'économie du développement, qui était fondée sur l'idée que les processus économiques ne sont pas les mêmes dans les pays développés et dans les pays en développement. On avait présumé que les institutions, la technologie et l'entrepreneuriat étaient exogènes dans l'école de l'économie néoclassique, mais les économistes du développement estimaient que ces facteurs étaient endogènes. Albert Hirschman (1958) a affirmé que les pays en développement manquent d'entrepreneuriat ou de perception des possibilités d'investissement. Par conséquent, Hirschman a envisagé pour l'État un rôle qui comportait le renforcement de la confiance entre les entrepreneurs, leur permettant de faire des investissements dans des secteurs clés comme la fabrication.

D'autres économistes du développement se sont concentrés sur le lien entre la géographie, l'innovation technologique et la croissance économique. François Perroux (1955) considérait les capacités innovatrices des industries de la propulsion comme stimulus de croissance pour les sociétés d'une même région participant à des industries technologiquement complémentaires. Le géographe Allan Pred (1965) était d'accord avec cette idée. Il était d'avis que le regroupement des sociétés à certains endroits entraînerait le

développement de centres innovateurs, ce qui par ailleurs attirerait de l'activité économique. Il a ajouté qu'il y a une corrélation positive entre l'importance d'un centre innovateur et la vitesse de sa croissance économique (Peet et Hartwick, 2009 ; Pred, 1965).

### ***La théorie de la modernisation***

En 1959, Seymour Martin Lipset a préparé le terrain pour l'émergence de la théorie de la modernisation, qui a présenté une solution de rechange sociologique à des théories du développement purement économiques. Selon Lipset, l'industrialisation mène directement à un changement social positif car elle facilite l'émergence d'institutions politiques démocratiques (Lipset, 1959). Bert Hoselitz a aussi adopté une approche sociologique du développement, mettant l'accent sur le changement culturel comme condition préalable de la croissance économique. Hoselitz a soutenu que les entrepreneurs capitalistes, qui par nécessité se distinguent de la majorité, sont ceux qui génèrent de nouvelles idées. Hoselitz croyait également que les villes, dans une plus large mesure que les régions rurales, sont les berceaux de l'innovation et il préconisait donc que les entrepreneurs détiennent le pouvoir politique dans les régions urbaines (Hoselitz, 1960 ; Peet et Harwick, 2009). Le sociologue Talcott Parsons (1966) estimait que les sociétés les plus couronnées de succès étaient celles qui peuvent s'adapter et se distinguer en vue d'utiliser les ressources efficacement et d'obtenir un avantage concurrentiel par rapport à d'autres sociétés.

Un autre groupe de théoriciens de la modernisation a présenté une orientation plus psychologique. David McClelland (1961) a soutenu que le développement économique ne peut avoir lieu que dans une société qui accorde de l'importance à la réalisation de l'innovation et de l'entrepreneuriat. Everett Hagen (1962) a affirmé que les valeurs de la société s'orienteraient vers la facilitation de l'innovation et de la croissance économique une fois que les peuples traditionnels recherchant de nouvelles identités s'engageraient dans des processus caractérisés par la créativité et le besoin de réussir.

Hormis l'élaboration de ces divers points de vue sur la modernisation, les années 1960 ont connu une reprise de l'intérêt à l'égard de la notion d'innovation, un domaine d'intérêt particulier étant la hausse inexplicablement rapide de la productivité japonaise (Freeman, 1987). Les économistes se sont intéressés à l'établissement des facteurs qui jouent un rôle essentiel pour lancer les pays sur la voie de la modernisation. Walt Whitman Rostow (1960) a prétendu que toutes les sociétés passent par cinq catégories ordonnées de développement économique : (1) la société traditionnelle ; (2) les conditions préalables au lancement ; (3) le lancement ; (4) l'élan vers la maturité ; (5) une époque de consommation de masse élevée. Selon Rostow, le développement technologique est le stimulant qui fait passer la société d'une étape à l'autre. Ainsi, l'émergence de nouvelles fonctions de production, qui facilitent la croissance rapide dans les secteurs primaires, est une condition préalable au développement, même dans les économies matures et industrialisées.

Everett Rogers (1962) a également conçu une théorie à cinq étapes, au sujet de la diffusion de l'innovation, selon laquelle une personne : (1) prend connaissance d'une innovation ; (2) s'intéresse à l'innovation et sollicite des renseignements à son égard ; (3) décide d'adopter ou de rejeter l'innovation ; (4) (si l'innovation est acceptée) applique l'innovation à petite échelle ; (5) adopte l'innovation pour l'utiliser continuellement à l'avenir. Selon Rogers, la diffusion réussie de l'innovation suit une courbe en forme de S : après la première tranche de 15 % des personnes dans une société qui adoptent une innovation, les autres membres l'adoptent relativement rapidement.

Pendant les années qui ont suivi la publication de l'œuvre de Rogers, d'autres personnes ont avancé des versions géographiques de la théorie de la diffusion, faisant ressortir les aspects spatiaux de la modernisation. Peter Gould (1964) a soutenu que les nouvelles idées sont diffusées d'une région à l'autre grâce à la communication. Une innovation est adoptée le plus tôt dans les régions se situant près du lieu d'origine de l'innovation et est adoptée beaucoup plus tard dans les régions plus lointaines. Naturellement,

Gould écrivait dans les années 1960, époque où les communications étaient limitées par des technologies moins complexes que celles dont on dispose aujourd'hui.

### ***La théorie économique évolutive***

À la fin des années 1970, les chercheurs étaient d'avis que les théories dominantes dressaient un tableau incomplet de l'innovation car elles étaient fragmentées entre plusieurs disciplines intellectuelles. De plus, la préoccupation des économistes néoclassiques relativement à la maximisation du profit et à l'équilibre du marché faisait en sorte qu'ils omettaient l'incertitude de l'innovation et la grande variété d'institutions qui appuient l'innovation dans différents secteurs (Nelson et Winter, 1977). Richard Nelson et Sydney Winter ont élaboré une théorie évolutive des comportements et capacités commerciaux qui s'inspirait de la biologie. Empruntant les idées de Schumpeter au sujet du changement économique discontinu, Nelson et Winter (1982) ont conclu que les sociétés qui doivent prendre d'importantes décisions commerciales se fondent non seulement sur l'expérience antérieure, mais aussi sur des solutions de rechange innovatrices à leur comportement antérieur.

Plus tard dans les années 1980, Christopher Freeman a élargi le champ émergent de l'économie évolutive en soulignant l'importance des systèmes nationaux d'innovation, qu'il a définis comme [traduction] « le réseau d'institutions dans les secteurs publics et privés dont les activités et les interactions lancent, importent, modifient et diffusent de nouvelles technologies » (Freeman, 1987, p. 1). Bengt-Åke Lundvall (1992) appuyait cet avis, concluant que les deux principaux facteurs importants touchant le système d'innovation sont sa structure de production et ses paramètres institutionnels. Charles Edquist (1997) a présenté une définition plus générale des systèmes d'innovation, qui tenait notamment compte des facteurs économiques, sociaux, politiques, organisationnels et institutionnels qui nuisent au développement et à la diffusion de l'innovation.

Alors que les économistes ont commencé à jauger des modèles et des enquêtes d'évaluation de l'innovation, le Groupe d'experts nationaux sur les indicateurs en sciences et en technologie (NESTI) de l'OCDE a établi la nécessité d'un ensemble cohérent d'outils analytiques. Ainsi, en 1992, l'OCDE a publié la première édition du *Manuel d'Oslo* susmentionné, sous-titré *Principes directeurs proposés pour le recueil et l'interprétation des données sur l'innovation technologique*. Cette première édition mettait l'accent sur l'innovation des produits et procédés technologiques dans le cadre de la fabrication : l'innovation est jugée mise en œuvre si elle a été introduite sur le marché (innovation de produits) ou si elle a été utilisée dans le cadre d'un procédé de production (innovation de procédés). Ce premier *Manuel d'Oslo* a indiqué des activités scientifiques, technologiques, organisationnelles, financières et commerciales comme des innovations (OCDE et Eurostat, 1992).

Parallèlement, Paul Romer (1992) a proposé une nouvelle théorie de la croissance, qui a caractérisé les avancées technologiques comme produits endogènes de l'activité économique, les connaissances étant perçues comme la clé du progrès. D'autres chercheurs universitaires ont corroboré l'importance du lien entre les connaissances et le développement. Richard Nelson et Nathan Rosenberg (1993) ont conclu que les principales sources d'innovation sont les organisations qui encouragent la création et la diffusion des connaissances, et Joseph Cortright (2001) estimait que les politiques gouvernementales axées sur l'innovation et la diffusion des connaissances étaient fondamentales pour la croissance économique. Cortright a notamment soutenu que les stratégies économiques devraient apprécier non seulement les connaissances produites par les recherches scientifiques, mais aussi l'innovation des travailleurs de première ligne (Cortright, 2001 ; Peet et Hartwick, 2009). Lorsque l'OCDE a publié la deuxième édition de son *Manuel d'Oslo* en 1997, elle a reconnu l'importance du transfert des connaissances et des approches systémiques de l'innovation. L'édition de 1997 du *Manuel d'Oslo* a aussi élargi la définition de l'innovation pour englober un éventail plus grand d'industries, y compris la construction, les services publics, la fabrication et les services commercialisés (OCDE et Eurostat, 1997).

## ***L'état actuel de la documentation sur l'innovation***

Les recherches sur l'innovation et le développement ont emprunté plusieurs voies vers le début du XXI<sup>e</sup> siècle, partiellement en raison des changements du pouvoir économique et géopolitique mondial déclenché par l'émergence des nations BRICS que sont le Brésil, la Russie, l'Inde, la Chine et, maintenant, l'Afrique du Sud (Lawson et Purushothaman, 2003). Les textes récents sur l'innovation et le progrès ont commencé à refléter l'hétérogénéité mondiale. Par exemple, les chercheurs universitaires examinant le développement africain à l'aide de l'approche systémique de l'innovation se sont concentrés sur les connaissances et les capacités indigènes puisque ces facteurs mettent l'accent sur l'apprentissage et l'édification des capacités (Muchie *et autres*, 2003). Fait intéressant, de telles approches correspondent à une approche proposée 30 ans plus tôt dans une étude commandée par les Nations unies et intitulée *Sussex Manifesto : Science and Technology for Developing Countries during the Second Development Decade*, qui a insisté sur la nécessité pour les pays en développement d'entretenir les capacités scientifiques indigènes plutôt que de se fonder sur des technologies transférées des pays développés (Ely et Bell, 2009).

L'édition actuelle, soit la troisième, du *Manuel d'Oslo*, publiée en 2005, comprend une annexe sur les enquêtes en matière d'innovation dans les pays en développement. Selon l'OCDE, ces enquêtes visent à servir de guide pour l'élaboration de politiques publiques et la conception de stratégies commerciales qui cherchent à intégrer les nouvelles idées et connaissances. Selon l'opinion actuelle de l'OCDE, les exercices d'évaluation devraient mettre l'accent sur le *processus* d'innovation plutôt que sur ses résultats et devraient souligner la façon dont les pays traitent les *capacités* et les *efforts* de même que les résultats. L'OCDE considère désormais que les efforts faits par les sociétés et les organisations (activités d'innovation) et les capacités (stocks et flux) sont égaux aux résultats (innovations) ou encore plus importants que les résultats à titre d'éléments nécessitant une détermination et une analyse par les chercheurs. Les facteurs qui entravent ou facilitent l'innovation sont des indicateurs clés d'évaluation du profil innovateur d'un pays dans ce contexte (OCDE et Eurostat, 2005).

L'initiative récente appelée African Science, Technology and Innovation Indicators (ASTII) œuvre à l'amélioration de l'évaluation des indicateurs en sciences et en technologie par les États membres de l'Union africaine (AU-NEPAD, 2010). ASTII a publié le rapport *African Innovation Outlook* (2010), qui donne une vue d'ensemble des activités en matière de sciences, de technologie et d'innovation (STI) dans 19 pays africains<sup>1</sup>. Le rapport déclare notamment que :

[Traduction]

Étant donné le contexte institutionnel approprié, l'entrepreneuriat à tous niveaux (dans les micro-, petites, moyennes et grandes entreprises) pourrait satisfaire aux énormes demandes du continent et de sa population de plus d'un milliard de personnes. La gouvernance légitime et participative, renforcée par un point de vue de politique systémique sur l'innovation, améliorera également la cohésion sociale en réduisant l'incertitude et en permettant le changement évolutif. Ensemble, ces divers éléments de l'établissement de politiques et de coordination offrent au continent l'occasion d'échapper aux cycles vicieux du sous-développement. (AU-NEPAD, 2010, p. 30)

Les chercheurs universitaires se penchant sur l'innovation postulent également que les entrepreneurs qui prennent des risques constituent l'inspiration des activités innovatrices (Gault et Zhang, 2010). Les travaux de l'Union africaine relient le contexte institutionnel de l'entrepreneuriat, dont la gouvernance, à la cohésion sociale ainsi qu'aux autres grands objectifs de développement.

---

<sup>1</sup> Les 19 pays sont : l'Afrique du Sud, l'Algérie, l'Angola, le Burkina Faso, le Cameroun, l'Égypte, l'Éthiopie, le Gabon, le Ghana, le Kenya, le Lesotho, le Malawi, le Mali, le Mozambique, le Nigeria, l'Ouganda, le Sénégal, la Tanzanie et la Zambie.

Bien que cette vision d'une société entrepreneuriale bien gouvernée et cohérente constitue une possibilité pour des parties de l'Afrique, il ne s'agit pas du seul scénario plausible pour l'avenir. Pour aider à imaginer d'autres évolutions de l'entrepreneuriat africain, la prochaine section de ce chapitre examine la documentation sur l'entrepreneuriat et fait ressortir ses liens avec la théorie du développement économique.

### **3. L'entrepreneuriat**

#### ***Définition de l'entrepreneuriat***

Les chercheurs universitaires se penchant sur le développement définissent généralement l'entrepreneuriat en termes extrêmement larges. Les textes récents ont notamment qualifié d'entrepreneuriat toute forme d'innovation qui crée ou améliore un produit, un service ou un procédé. L'une des définitions les plus couramment citées dans la documentation sur le développement définit ainsi l'entrepreneuriat :

[Traduction]

L'habileté et la volonté manifestes des personnes, de leur propre chef, en équipe à l'intérieur et à l'extérieur d'organisations existantes, de percevoir et de créer de nouvelles possibilités économiques (nouveaux produits, nouvelles méthodes de production, nouveaux régimes organisationnels et nouvelles combinaisons produits-marché) ainsi que de présenter leurs idées sur le marché, devant l'incertitude et d'autres obstacles, en prenant des décisions sur le lieu, la forme et l'utilisation des ressources et des institutions. (Wennekers et Thurik, 1999, p. 46 et 47 ; Caree et Thurik, 2003, p. 441)

Cette définition de l'entrepreneuriat repose sur deux aspects qui, conjointement, créent une capacité d'entrepreneuriat : un élément environnemental et un élément comportemental. Ainsi, cette définition fait le lien avec l'argument, que l'on retrouve dans l'ouvrage de McClelland (1961), qu'afin de favoriser l'entrepreneuriat, il est nécessaire d'examiner les facteurs qui existent au niveau systémique et au niveau individuel d'une économie donnée. Cette définition est aussi compatible avec les descriptions qui qualifient l'entrepreneuriat de « processus » plutôt que de phénomène quelque peu statique qu'une économie cherche à réaliser (CNUCED, 2005).

Mais la relation entre l'entrepreneuriat (ainsi défini) et le développement nécessite une indication plus précise du type d'entrepreneuriat évalué. Dans la documentation contemporaine, une distinction a été établie entre « l'entrepreneuriat par nécessité » et « l'entrepreneuriat par opportunité », conjuguée à une affirmation selon laquelle les niveaux d'entrepreneuriat par opportunité constituent une indication plus importante de la capacité entrepreneuriale d'une nation que l'entrepreneuriat par nécessité (Acs, 2006, p. 97).

#### ***L'entrepreneuriat dans le monde en développement***

Les économies nationales de pays ayant de faibles niveaux de revenu par habitant sont généralement caractérisées par un grand nombre de micro- et petites entreprises (Ayyagari *et autres*, 2005). Les niveaux de revenu par habitant plus élevés correspondent généralement à l'industrialisation, aux économies d'échelle et à de grandes organisations établies qui satisfont à une demande accrue tout en augmentant leur rôle relatif dans l'économie. Ainsi, l'existence de petites entreprises et leur croissance éventuelle en grandes entreprises occupent des places importantes dans la séquence de transformation d'une économie,

de pays en développement à pays développés. Le développement entrepreneurial initial et la croissance des entreprises entrepreneuriales existantes constituent des choses différentes, mais tout aussi importantes.

On peut soutenir qu'une fois qu'une économie est passée à la phase industrialisée du développement capitaliste, [traduction] « un changement qualitatif dans les facteurs de croissance économique se produit » (CNUCED, 2005, p. 4). Cette théorie du développement repose sur l'idée des « cycles longs » du développement économique, concept attribuable à Joseph Schumpeter. Selon Schumpeter, le premier cycles longs d'innovation était la diffusion des innovations du moteur à vapeur et en matière de textile au XVIII<sup>e</sup> siècle, suivie par les innovations en matière de voies ferrées et d'acier, de l'électricité et, ensuite, de l'industrie des produits chimiques (Schumpeter, 1934). Il a affirmé qu'une fois qu'une économie franchit le seuil du développement industriel, la technologie et l'accumulation des connaissances humaines deviennent les principaux facteurs de croissance économique.

L'entrepreneuriat est vraisemblablement le dénominateur commun entre les avancées technologiques et l'accumulation des connaissances. Selon la théorie de Schumpeter, ce sont la capacité et l'esprit d'initiative des entrepreneurs – profitant des découvertes des scientifiques et des inventeurs – qui créent de nouvelles occasions d'investissement, de croissance et d'emploi (Schumpeter, 1934, p. 83 et 84). Pour cette raison, Schumpeter croyait que de « nouvelles combinaisons » de facteurs de production constitueraient une forme de découverte entrepreneuriale qui stimulerait le développement économique. La théorie de Schumpeter postule que le processus de « destruction créatrice » permettrait à l'entrepreneur innovateur d'enlever une part de marché aux fournisseurs existants et d'augmenter la demande globale des produits offerts sur ce marché (Schumpeter, 1942 ; CNUCED, 2005, p. 4).

Les chercheurs universitaires affirmant l'importance du contexte de l'entrepreneuriat ont souligné l'importance fondamentale de l'entrepreneur « imitateur » par opposition à l'entrepreneur « innovateur » (Schmitz, 1989). Les entrepreneurs imitateurs sont des personnes qui manipulent les activités existantes et mettent en pratique de nouveaux produits ou de nouvelles méthodes, créant ainsi des connaissances grâce à un processus que des chercheurs universitaires se penchant sur le développement comme James Schmitz ont qualifié d'apprentissage par la mise en œuvre (Schmitz, 1989). Les personnes qui critiquent la théorie de Schumpeter ont souligné qu'afin qu'il y ait un apprentissage ou une croissance par imitation, il doit y avoir une innovation déclencheuse d'une échelle suffisante et il faut que le climat social d'où elle est issue soit « favorable » (Freeman, 1982). Au fur et à mesure que les innovations majeures deviennent partie intégrante de la toile de fond d'une économie, une croissance supplémentaire de cette économie peut et doit être stimulée par les activités de personnes qui cherchent à imiter et à modifier subtilement des innovations existantes.

Mowery et Rosenberg (1979) ont soutenu que le processus de diffusion de l'innovation ne peut pas être considéré comme une simple reproduction en copie carbone. Au contraire, la croissance économique stimulée comporte une séquence d'innovations *supplémentaires* : parfois importantes, mais généralement des innovations modestes et subtiles fondées sur l'innovation technique plus importante. Ce processus est généralement présenté comme le résultat de sociétés qui s'efforcent d'obtenir un avantage par rapport aux concurrents dans une industrie. À leur émergence, les nouvelles industries suscitent des innovations de procédés liées particulièrement à l'exploitation des économies d'échelle (Rosenberg, 1976 ; Mowery et Rosenberg, 1979). Cette description de la croissance économique semble pertinente pour les marchés où il y a une multitude de petites sociétés (plutôt que quelques sociétés dominantes), car les petites sociétés ont la capacité d'imiter les innovations existantes. L'« entrepreneur imitateur » constitue un personnage particulièrement important dans tout le monde en développement.

### ***La promotion d'un milieu entrepreneurial dans une économie en développement***

La documentation sur le développement expose deux modèles fondamentaux qui tentent de lier l'entrepreneuriat au développement.

### *Le modèle de Wennekers et Thurik*

Le modèle de Wennekers et Thurik divise l'analyse de la croissance de la capacité innovatrice due à l'entrepreneuriat en trois catégories : (1) le niveau individuel, (2) le niveau des sociétés et (3) le niveau macro (Thurik et Wennekers, 2001). Chaque niveau fonctionne selon son propre ensemble de « conditions » d'entrepreneuriat, qui, selon les chercheurs, sont les facteurs déterminant le potentiel d'innovation sous forme de « cultures » distinctives : certaines conditions sont jugées requises pour qu'un certain type de culture soit atteint à chaque niveau. Chaque niveau a un effet sur la capacité d'entrepreneuriat dans une économie donnée, l'effet émanant du niveau individuel et passant au niveau macro. Selon le modèle de Wennekers et Thurik, l'activité entrepreneuriale provient d'une seule personne, l'entrepreneur, et l'entrepreneuriat est, en majeure partie, dépendant de facteurs touchant la personne. La capacité prend donc naissance au niveau individuel pour se réaliser par la suite au niveau des sociétés ou des institutions. L'innovation est stimulée par l'attitude, les aspirations, les compétences et l'évaluation du risque de marché de la personne.

Bien que ce modèle postule que l'entrepreneur individuel n'entreprend pas l'innovation dans un vide temporel et spatial, le contexte dans lequel l'entrepreneur agit se voit attribuer moins d'importance que les facteurs psychologiques qui influencent la décision par l'entrepreneur d'innover. Par ailleurs, les facteurs psychologiques sont considérés comme étant influencés dans une certaine mesure par les facteurs culturels et institutionnels, le milieu commercial et les conditions macroéconomiques. Les qualités entrepreneuriales personnelles qui amènent une personne à innover sont nécessaires mais insuffisantes pour favoriser l'entrepreneuriat.

Le modèle de Wennekers et Thurik affirme que l'activité entrepreneuriale augmente le potentiel de production d'une économie nationale en incitant une [traduction] « productivité plus élevée » et « une expansion de nouveaux créneaux et secteurs » (CNUCED, 2005, p. 7). Ces résultats sont produits par le niveau individuel transformant les procédés utilisés pour fournir certains produits et services. Lorsque des facteurs au niveau individuel favorisent les qualités entrepreneuriales chez les personnes, il y a plus de chances d'augmenter le potentiel de production au niveau des sociétés et, ensuite, au niveau macro. Les entrepreneurs individuels apprennent des réussites et des échecs des tentatives d'innovation entreprises par les autres et par eux-mêmes. Ces réussites et échecs constituent le fondement de ce qu'on appelle souvent le « capital de connaissances » – le « savoir-faire ». Le capital de connaissances oriente la recherche et le développement (R et D) dans sa forme la plus pure et la moins coûteuse : les connaissances partent du niveau individuel pour atteindre le niveau des sociétés et le niveau macro, ce qui accroît le potentiel de croissance économique.

### *Le modèle GEM*

Le modèle Global Entrepreneurship Monitor (GEM) décrit l'entrepreneuriat comme une chose alimentée au niveau macro, avec un mouvement jusqu'au niveau micro (Reynolds *et autres*, 2000). Selon ce modèle, la capacité d'entrepreneuriat est alimentée par le contexte social et politique d'une économie : le contexte produit les conditions économiques qui permettent l'existence de l'entrepreneuriat, d'où des possibilités et capacités au niveau individuel. Ce modèle considère l'entrepreneuriat principalement comme la création de sociétés, définissant l'entrepreneuriat plus strictement que le modèle de Wennekers et Thurik. Plus particulièrement, le modèle GEM évalue l'entrepreneuriat en fonction de la création de nouvelles sociétés, par opposition à l'accent plus général que met le modèle de Wennekers et Thurik sur l'entrepreneuriat comme innovation sous sa forme la plus pure (c.-à-d. l'innovation démontrée par toute forme d'amélioration ou d'imitation de produits et procédés existants).

Le modèle GEM représente également une forte importance accordée au rôle des sociétés existantes. On estime que les sociétés existantes produisent de nouvelles possibilités sur le marché pour les petites et moyennes entreprises, que ce soit par la diffusion de la technologie ou par l'augmentation de la demande

nationale. Le nombre de sociétés exerçant leurs activités dans l'économie est donc considéré comme un indicateur de croissance. Essentiellement, le modèle GEM conceptualise la croissance économique comme la croissance et la création des sociétés. Dans ce contexte, l'entrepreneuriat repose sur [traduction] « l'émergence et la présence de nouvelles possibilités sur le marché » – souvent le produit des sociétés existantes elles-mêmes – et [traduction] « la capacité, la motivation et les compétences des personnes nécessaires pour l'établissement de sociétés » (CNUCED, 2005, p. 8). Il s'agit d'une conceptualisation plus étroite de l'entrepreneuriat car elle accorde moins d'importance aux occasions pour les sociétés existantes d'augmenter les rendements grâce à l'innovation dans leur procédé de production.

### ***L'entrepreneuriat et la PI***

Dans quels cas alors la dynamique en matière de PI pourrait-elle toucher la capacité d'une économie nationale à favoriser l'entrepreneuriat? Selon une approche prudente de la réponse à cette question, il semble nécessaire d'examiner le modèle de Wennekers et Thurik et le modèle de GEM pour l'édification de l'entrepreneuriat. En fait, les modèles offrent deux voies distinctes permettant d'examiner le potentiel de renforcement du développement économique grâce à la PI.

#### *La PI et le modèle de Wennekers et Thurik*

Étant donné l'accent sur l'entrepreneur individuel qui est proposé par le modèle de Wennekers et Thurik, il est essentiel de déterminer la façon dont les modifications au droit et aux politiques en matière de PI influencent les attitudes, les aspirations et l'évaluation du risque de marché dans l'économie. Il est nécessaire d'étoffer les façons dont la PI peut créer des attitudes d'ouverture à l'innovation, augmenter les incitatifs pour que la personne recherche l'innovation et façonner des conceptions de l'innovation au niveau des produits et services de manière à ce que celles-ci comportent des risques minimaux en étant appliquées de façon appropriée. Selon ce modèle, l'évolution des perceptions au niveau individuel constituera la principale façon d'accroître l'innovation au niveau des sociétés et, par conséquent, de favoriser une haute productivité dans l'économie en général. Les rédacteurs des lois et politiques en matière de PI doivent tenir compte des approches ascendantes d'augmentation de la capacité d'innovation dans les pays cibles.

Le chercheur universitaire le plus célèbre dans le domaine est le psychologue de l'Université Harvard David McClelland, qui a fait ressortir l'importance de [traduction] « l'aspect motivationnel » de l'entrepreneur. Selon les études de McClelland, le comportement entrepreneurial est [traduction] « orienté par un besoin de réalisation personnelle menant à une claire propension à devenir un entrepreneur » (McClelland, 1961, p. 358 à 399 ; CNUCED, 2005, p. 10). Fait essentiel, l'ouvrage de McClelland met l'accent sur le fait que les entrepreneurs très motivés trouveront presque toujours des façons de maximiser la réalisation économique. Cette opinion suppose que les niveaux de motivation des entrepreneurs sont plus fondamentaux que les conditions économiques soutenant leurs innovations potentielles. McClelland a relevé 10 compétences entrepreneuriales qui doivent être renforcées pour augmenter le potentiel entrepreneurial au niveau individuel : (1) la recherche d'occasions et l'initiative ; (2) la prise de risques ; (3) la demande d'efficacité et de qualité ; (4) la persistance ; (5) l'engagement envers le contrat de travail ; (6) la recherche d'information ; (7) l'établissement d'objectifs ; (8) la planification et le suivi systématiques ; (9) la persuasion et le réseautage ; (10) l'indépendance et la confiance en soi (McClelland, 1961).

#### *La PI et le modèle GEM*

Par opposition au modèle de Wennekers et Thurik, le modèle GEM appuie la notion voulant que la capacité d'innovation soit touchée principalement au niveau macro et doive se faire sentir aux niveaux inférieurs.

À la lumière du modèle GEM, les lois et politiques en matière de PI pourraient être considérées comme les principaux facteurs expliquant l'augmentation de l'entrepreneuriat et de l'innovation. Le modèle GEM semblerait donc favoriser une structure de PI nationale qui encourage expressément : (1) la croissance des grandes sociétés existantes, produisant ainsi des occasions de profit pour les petites et moyennes entreprises ; (2) l'établissement de nouvelles sociétés. En fonction de l'importance accordée par le modèle GEM à des concepts plus formalistes de R et D, l'accroissement de la capacité d'innovation nécessiterait une certaine forme de régime incitatif pour encourager le secteur formel à consacrer davantage de fonds à la R et D.

### ***L'entrepreneuriat et l'Afrique***

La documentation des chercheurs universitaires sur l'entrepreneuriat africain offre plusieurs explications des raisons pour lesquelles l'entrepreneuriat n'a pas réussi à sortir les gens du continent de leur pauvreté. Il y a moins d'analyses de la façon dont l'entrepreneuriat doit être – et a le potentiel d'être – une force majeure stimulant la croissance économique dans les pays africains. La documentation limitée qui existe relativement à l'importance de l'entrepreneuriat en Afrique a tendance à invoquer l'importante population de jeunes, les niveaux élevés de chômage chez les jeunes ainsi que les migrations rurales-urbaines comme principales raisons pour lesquelles l'entrepreneuriat doit et peut stimuler le développement dans le contexte de l'Afrique.

On craint qu'une grande partie de la jeunesse africaine<sup>2</sup> soit devenue marginalisée et privée de l'accès à l'éducation, aux soins de santé et aux emplois. Il existe une vaste documentation sur la marginalisation accrue des jeunes Africains, dont leur incapacité à trouver des moyens valables de gagner leur vie de façon durable pour eux-mêmes, et il y a également des indices que ce phénomène de marginalisation a affecté non seulement les jeunes pauvres, mais aussi les jeunes dans un large éventail de classes socioéconomiques, y compris les jeunes plus instruits (Chigunta, 2002, p. 11 ; Chigunta *et autres*, 2005, p. 5).

L'Afrique a un ratio jeunes-adultes plus important que tout autre continent, et ce ratio s'accroît. L'Organisation internationale du travail (OIT) a déterminé que 62 % de la population totale de l'Afrique était âgée de moins de 25 ans (OIT, 2006). Cette explosion démographique des jeunes (« youth bulge »<sup>3</sup>) est des plus apparentes dans la région subsaharienne de l'Afrique, région considérée comme ayant le taux de croissance de la population le plus élevé du monde (Guarcello *et autres*, 2008). La population de la région subsaharienne a quadruplé depuis 1950 et continue de croître. Son ratio jeunes-adultes était en 2002 en train de croître au taux projeté de 18% (Chigunta, 2002, p. 4 ; Sommers, 2010, p. 321). Pour situer ce chiffre en contexte, une étude de Population Action International révèle qu'il y a 46 pays où au moins 70 % de la population est âgée de moins de 30 ans, et tous ces pays sauf sept se situent dans la région subsaharienne de l'Afrique (Leahy *et autres*, 2007, p. 23). Par ailleurs, l'Afrique a également le taux de mobilité rurale-urbaine des jeunes le plus élevé de tout continent. On estime que plus de 50 % des jeunes Africains résident dans les centres urbains (Chigunta, 2002, p. 12). Par ailleurs, les possibilités d'emploi officielles dans les centres urbains sont limitées. Selon une étude récente du bureau des NU de l'Afrique de l'Ouest, en 2020, la moitié de la population africaine vivra dans des villes, avec plus de 50 % des citoyens étant âgés de moins de 19 ans (UNOWA, 2005, p. 1).

La documentation sur le développement souligne toujours qu'une importante population de jeunes ne se trouvant pas sur le marché du travail constitue un indicateur important de risque d'instabilité civile générale (Urdal, 2004, p. 16). Cette préoccupation se reflète dans la communauté du développement, y compris à la US Agency for International Development (USAID), qui a souligné que : [traduction]

<sup>2</sup> La catégorie de « jeune » en Afrique est généralement réputée constituée des personnes âgées de 15 à 30 ans. La définition des NU porte sur les personnes âgées de 15 à 24 ans.

<sup>3</sup> L'expression « mouvement jeunesse » a été inventée par le démographe Gary Fuller (Hendrixson, 2005, p. 2).

« L'urbanisation concentre exactement le groupe démographique le plus enclin à la violence : les jeunes hommes sans lien qui ont quitté leur famille et qui sont venus à la ville en quête de possibilités économiques » (USAID, 2005, p. 7). Est particulièrement préoccupante la preuve qu'un nombre important de jeunes sans emploi en Afrique en sont venus à utiliser des moyens non conventionnels de gagner leur vie (Chigunta *et autres*, 2005). Il peut être particulièrement difficile pour les jeunes citadins de trouver du travail au sein du secteur formel car il y a peu d'emplois et bon nombre de jeunes n'ont pas les qualifications que le travail du secteur formel nécessite souvent. Par exemple, une étude du Sierra Leone a révélé que seulement 9 % de la population active de ce pays avait des emplois du secteur formel, les occasions chutant beaucoup plus pour les jeunes que pour l'adulte moyen (Peeters *et autres*, 2009). Une autre étude, menée dans la capitale de l'Angola, Luanda, a révélé que l'âge moyen des personnes qui travaillent pour les zones marchandes extérieures de la ville était de 21 ans et que les jeunes, tant les jeunes hommes que les jeunes femmes, n'avaient en moyenne qu'un peu plus de cinq ans de scolarité, les femmes bénéficiant de moins d'occasions et d'un salaire moindre (De Barros, 2005, p. 212).

La taille de la main-d'œuvre africaine, estimée à 492 millions de personnes en 2012, continue de croître au taux annuel de 2,8 % (le plus élevé du monde), représentant environ 13,8 millions de nouveaux arrivants par année, taux qui diminue seulement de façon minimale d'une année à l'autre (OIT, 2013)<sup>4</sup>. Cela dit, il est notoirement difficile de trouver des statistiques fidèles sur le chômage pour le continent africain. L'information sur le taux de chômage pour l'Afrique s'est révélée difficile à rassembler et difficile à calculer, compte tenu des différentes définitions de l'emploi. En raison de ces difficultés, l'éventail des statistiques sur le chômage chez les jeunes qui sont rapportées est qualifié de [traduction] « phénoménal » (Sommers, 2010, p. 322).

De vastes recherches ont été effectuées sur les facteurs liés à l'offre qui touchent le chômage chez les jeunes en Afrique. Ces recherches ont indiqué deux obstacles dominants : (1) le déficit de compétences ; (2) la perception sous-jacente que les seuls emplois dignes de ce nom sont les [traduction] « emplois formels » plutôt que les emplois moins formels (la catégorie où on retrouve généralement l'entrepreneuriat) (Chigunta *et autres*, 2005). En ce qui concerne l'embauche des jeunes, Mike Grant et Jamie Schnurr ont soutenu que les facteurs liés à la demande sont tout aussi importants que les facteurs liés à l'offre. Ces chercheurs universitaires postulent que le développement économique ne peut pas être renforcé simplement en orientant les jeunes vers des voies « stationnaires » menant à des emplois formels, mais plutôt en poussant les jeunes sur le marché du travail par la création de systèmes plus souples (Grant et Schnurr, 1999). Michael Todaro (1997) affirme de même que, pour renforcer les économies africaines par l'emploi des jeunes, il ne faut pas accorder trop d'importance aux moyens formels. On peut donc déduire que la création de conditions favorables à l'entrepreneuriat des jeunes serait un élément de tout plan de renforcement du développement économique.

Dans des contextes où il est essentiel que les jeunes créent leurs propres occasions d'emploi, le manque de ressources financières et commerciales est néfaste. Souvent, les personnes ne bénéficient pas du soutien requis pour transformer les idées innovatrices en réalité. Les budgets gouvernementaux sont trop limités pour appuyer directement le grand nombre de jeunes sans emploi et de plus en plus marginalisés dans leur pays. Toutefois, les gouvernements africains peuvent contribuer à alléger ce fardeau en poussant les jeunes vers l'entrepreneuriat. En particulier, les établissements d'enseignement pourraient introduire une éducation en entrepreneuriat conçue pour exposer les jeunes à l'entrepreneuriat à un jeune âge, augmentant ainsi les chances de voir réussir davantage de projets entrepreneuriaux en Afrique (Chigunta *et autres*, 2005, p. 165). Ce concept indique qu'il est maintenant temps de mieux comprendre où il faut affecter les dépenses gouvernementales pour cibler les entrepreneurs potentiels et appuyer l'entrepreneuriat actuel en Afrique.

Dans le cadre des travaux continus de l'OCDE sur l'innovation, celle-ci a établi un partenariat avec l'Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture (UNESCO) en 2009 pour

---

<sup>4</sup> Entre 2000 et 2012, le taux est passé de 2,9 % à 2,7 % (OIT, 2013).

accueillir un atelier international intitulé « Innovation for Development : Converting Knowledge to Value » (L'innovation pour le développement : transformer les connaissances en valeur). Les participants ont notamment souligné le rôle important des entrepreneurs locaux à l'égard de l'innovation et la nécessité de se concentrer sur [traduction] « la production, le transfert et l'application des connaissances locales » (UNESCO, 2009, p. iii). Dans les pays en développement, le cadre institutionnel du transfert de connaissances au niveau local consiste principalement en des institutions et organisations informelles. Par exemple, en Afrique subsaharienne, l'emploi informel représente près des trois quarts de l'emploi dans les autres secteurs que l'agriculture. Il contribue en moyenne pour 41 % du PIB national dans ces pays, et pour plus de 50 % dans des pays comme le Ghana, le Togo et le Niger (OIT, 2002).

Dès l'an 2000, on estimait qu'en Afrique, deux citoyens sur trois gagnaient leur vie grâce au secteur économique informel, secteur réputé croître au taux annuel de 7 %. À ce moment, on estimait que plus de 90 % des emplois seraient créés grâce aux économies informelles (Karl, 2007, p. 53 et 54). Le défaut de reconnaître la vitalité et la nécessité des marchés informels constitue une dénégation de la réalité économique fondamentale. A confirmé cette projection l'étude susmentionnée du Sierra Leone, qui a révélé que seulement 9 % de la population active avait des emplois du secteur formel (Peeters *et autres*, 2009). De tels chiffres font ressortir la nécessité de reconnaître et de tirer pleinement profit des rôles du secteur informel dans l'innovation. Par conséquent, la section 4 de ce chapitre aborde l'examen des liens entre l'innovation, l'entrepreneuriat et le secteur informel en Afrique.

## **4. L'économie informelle (EI)**

### ***Le concept du « secteur informel »***

Selon l'Organisation internationale du travail (OIT), le « secteur informel » est composé des entreprises non agricoles, privées, non constituées en société et qui produisent leurs biens ou services aux fins de la vente ou de l'échange et ne sont pas inscrites sous le régime de la législation nationale (OIT, 1993). Cette définition donne certaines indications à l'égard de l'évaluation de la taille du secteur informel dans une économie donnée, mais elle ne saisit pas les diverses approches propres aux disciplines qui ont été élaborées au cours des 60 dernières années pour évaluer les activités du secteur informel.

En 1954, William Arthur Lewis a été le premier à conceptualiser l'économie comme constituée de plus d'un secteur. Lewis a postulé un modèle d'économie double, selon lequel [traduction] « le secteur capitaliste est la partie de l'économie qui utilise du capital reproductible, et paie les capitalistes pour son usage [et le] secteur de la subsistance est par opposition la partie de l'économie qui n'utilise pas de capital reproductible » (Lewis, 1954, p. 407). Lewis croyait que le flux du travail était unidirectionnel, passant du secteur de la subsistance au secteur, plus formel, capitaliste. Deux décennies plus tard, l'anthropologue économique Keith Hart (1973) a présenté une approche différente de l'analyse de l'économie double. En étudiant l'économie du Ghana urbain en 1971, Hart a constaté qu'un « secteur informel » prospère existe parallèlement au secteur formel dans les économies urbaines. Selon Hart, le travail se déplace entre ces secteurs en réponse à la disponibilité de l'emploi dans chacun à tout moment.

Selon la pensée économique dominante dans les années 1960, les niveaux d'emploi augmentent si une économie réussit à générer des capitaux et à promouvoir les exportations. Toutefois, en 1967, l'OIT a proposé que les mesures de développement soient axées sur la croissance de l'emploi, comme objectif de politique distinct. Par conséquent, l'OIT a établi le Programme mondial de l'emploi (WEP) et a constitué [traduction] « des missions d'emploi globales » pour analyser l'emploi dans les pays en développement (Bangasser, 2000, p. 5).

Au cours de la mission de 1972 du WEP au Kenya, l'OIT a reconnu le concept du secteur informel que Hart avait élaboré un an plus tôt. Toutefois, l'OIT a présenté un point de vue plus nuancé, affirmant

que les activités informelles [traduction] « ne se limitent pas à l'emploi en périphérie des principales villes, à des postes particuliers ou même à des activités économiques. Les activités informelles sont plutôt la façon de faire les choses » (OIT, 1972, p. 5 et 6). En fonction de cette opinion, l'OIT (1972) a relevé sept éléments qui caractérisent le secteur informel : (1) la facilité d'entrée ; (2) la dépendance à l'égard des ressources indigènes ; (3) la propriété familiale des entreprises ; (4) la petite échelle des activités ; (5) une technologie à forte main-d'œuvre et adaptée ; (6) les compétences acquises à l'extérieur du système scolaire officiel ; (7) des marchés non réglementés et concurrentiels.

Dans les années qui ont suivi, on a connu une reconnaissance graduelle de la nécessité d'une définition statistique internationale du secteur informel (Husmanns, 2004). Par conséquent, en 1993, la 15<sup>e</sup> Conférence internationale des statisticiens du travail (CIST) a adopté la définition suivante :

[Traduction]

On peut considérer de façon générale que le secteur informel est composé d'unités engagées dans la production de biens ou services principalement en vue de produire des emplois et des revenus pour les personnes concernées. Ces unités agissent généralement à un niveau bas d'organisation, avec peu de divisions, voire même aucune, entre le travail et le capital comme facteurs de production et à petite échelle. Les relations de travail – lorsqu'elles existent – sont fondées principalement sur des emplois occasionnels, les liens familiaux ou personnels et les relations sociales plutôt que sur des contrats comportant des garanties formelles. (OIT, 1993, p. 2)

En 2001, le Groupe d'experts sur les statistiques du secteur informel (Delhi Group) a évalué les méthodes actuelles de mesure de l'emploi dans le secteur informel et a souligné la nécessité d'une définition de l'emploi informel (Husmanns, 2004). En 2003, la 17<sup>e</sup> CIST a répondu en définissant officiellement l'emploi informel comme [traduction] « le nombre total d'emplois informels [...] occupés au sein des entreprises du secteur formel, des entreprises du secteur informel ou des ménages pendant une période de référence donnée » (OIT, 2003, p. 2).

L'OIT a décrit un continuum de relations économiques qui existent dans le secteur informel : [traduction] « la production, la distribution et les relations d'emploi tombent généralement à un certain point sur un continuum entre les relations « formelles » (c.-à-d. réglementées et protégées) à une extrémité et les relations « informelles » (c.-à-d. non réglementées et non protégées) à l'autre extrémité » (OIT, 2002, p. 12). (Voir le chapitre 3 de ce volume pour l'étude de cas réalisée par Kawooya sur les liens entre les secteurs formels et informels en génie automobile dans la capitale de l'Ouganda, Kampala.) Steve Daniels est récemment parti de cette idée dans son analyse de l'économie locale du Kenya en soulignant que le caractère informel existe sur une échelle (Daniels, 2010). Selon Daniels, les entreprises des secteurs formel et informel du pays diffèrent, à divers degrés, à l'égard de plusieurs facteurs : la taille de l'entreprise, le capital de démarrage, la main-d'œuvre, la protection de la main-d'œuvre, les compétences, le prix de vente, les matières premières, l'infrastructure, la qualité, les ressources, les liens avec le marché, la souplesse, l'efficacité, l'autonomie et la culture. Par exemple, en ce qui concerne la taille de l'entreprise, une entreprise se situant à l'extrémité informelle de l'échelle formelle-informelle compte moins de cinq employés, tandis qu'une entreprise se situant à l'extrémité formelle en a plus de 50 (Daniels, 2010). Les sociétés comptant entre six et 50 employés se situent quelque part le long de l'échelle. Compte tenu des divers niveaux de règlements et de protection juridique pour les fournisseurs de biens et services dans l'échelle de caractère informel, l'atteinte de l'équilibre optimal entre une réglementation serrée et une réglementation non restrictive devrait être essentielle pour la mise à profit du potentiel de l'EI de l'Afrique afin de faciliter l'innovation et le développement.

Paul Godfrey (2011) a examiné la façon dont diverses disciplines – allant de l'économie à la sociologie et à la gestion – définissent l'EI. Godfrey a constaté que le terme est interprété de différentes façons dans la documentation. Certains économistes du développement voient peu de potentiel d'efficacité dans le secteur informel en raison de la faible taille des entreprises locales et de l'absence de protection pour ces

entreprises à l'égard des droits de propriété (Godfrey, 2011). Hernando de Soto (2000), par exemple, décrit les conventions de travail informelles comme constituant une réponse rationnelle par des micro-entrepreneurs à une réglementation lourde régissant l'octroi de licences et l'inscription des entreprises. Toute la documentation portant sur les affaires et l'économie ne caractérisent pas toutes le travail informel de cette façon. Sparks et Barnett (2010), par exemple, soutiennent que le secteur informel est une source d'entrepreneuriat dynamique et de création d'emplois.

Hors du champ de l'économie, des explications favorables additionnelles sont ressorties concernant l'EI. Les experts en sciences politiques Gaughan et Ferman affirment que [traduction] « l'activité informelle a lieu en grande partie dans les domaines personnels et intimes [...] reflétant la nature des liens personnels entre les participants, définis par des normes et des institutions qui sont essentiellement non économiques » (Gaughan et Ferman, 1987, p. 16). Les sociologues Portes et Sensenbrenner estiment que [traduction] « une communauté ethnique solidaire représente simultanément un marché pour les biens culturels, une réserve de main-d'œuvre à faible salaire et une source potentielle de capital de démarrage » (Portes et Sensenbrenner, 1993, p. 1329).

Un volume publié conjointement par le CRDI et l'OCDE a aussi reconnu que l'innovation parmi les micro- et petites entreprises dans le secteur informel [traduction] « peut engendrer des avantages non seulement pour les entrepreneurs informels, mais également pour la société dans son ensemble ; le secteur informel produit en fait des innovations économiquement viables et bénéfiques qui touchent une grande partie de la population » (Kraemer-Mbula et Wamae, 2010, p. 66). La documentation la plus récente sur la PI et l'innovation par les peuples indigènes fait ressortir davantage la reconnaissance généralisée selon laquelle [traduction] « les systèmes de connaissances traditionnelles sont en effet innovateurs, dynamiques et directement pertinents pour les besoins pratiques ; ces formes collectives et cumulatives d'innovation et de créativité ont une valeur intrinsèque » (Drahos et Frankel, 2012, p. xv).

### ***L'évaluation de l'innovation dans le secteur informel***

Les différentes démarches pour définir l'EI, plus ou moins axées sur les disciplines, ont donné lieu à divers modes d'évaluation des emplois et activités informels. Historiquement, l'OIT évaluait les emplois informels au moyen de la méthode résiduelle, qui examinait les données statistiques provenant des recensements de la population, des enquêtes sur la main-d'œuvre et des sondages auprès des ménages, pour ensuite comparer les pays selon des points de référence internationaux (OIT, 1993). Au cours des dernières années, l'OCDE a commencé à accorder davantage d'importance aux enquêtes sur l'innovation par pays qu'aux comparaisons internationales puisque les premières sont considérées comme étant des outils plus efficaces de prises de décisions politiques et de planification commerciale afin de faciliter le développement, la diffusion et l'application des nouvelles connaissances (OCDE et Eurostat, 2005).

Toutefois, Fred Gault (2010) a souligné le fait que dans de nombreux pays en développement, l'évaluation de l'innovation dans l'EI ne se prête pas aux enquêtes standards sur l'innovation. Gault a proposé le recours à des études de cas fondées sur des entrevues structurées comme méthode subsidiaire de recherche. Selon Gault, [traduction] « les résultats peuvent faire ressortir la nécessité, par exemple, de considérer l'agriculture comme une industrie axée sur les connaissances dans un monde global, plutôt que comme une activité de subsistance, ou la nécessité de protéger les connaissances indigènes pour que leur utilisation puisse continuer à bénéficier à la communauté qui les a acquises au fil du temps » (Gault, 2010, p. 133).

## **5. Un cadre de développement au moyen de la PI**

Parallèlement à l'émergence d'une documentation hétérogène sur l'innovation, l'entrepreneuriat et l'EI, les chercheurs ont élaboré une définition de plus en plus complexe du « développement », qui englobe

non pas simplement la croissance économique, mais, de façon plus fondamentale, la promotion de la liberté humaine. Par exemple, Amartya Sen (1999) se concentre sur les droits politiques, économiques et sociaux et les possibilités qui font progresser les capacités de la personne. Martha Nussbaum (2000 ; 2011) milite en faveur d'une approche par laquelle tous se font attribuer un seuil minimal de capacités, y compris la santé et l'intégrité corporelles, de même qu'un contrôle sur leur environnement. Ainsi, même si l'économie est encore très influente dans les théories du développement, elle ne domine plus le discours sur les politiques. Le dialogue s'est imprégné des affaires internationales, des sciences politiques et du droit (y compris le droit de la PI).

Il y a désormais une réflexion concertée sur la façon dont l'innovation peut le mieux contribuer à la réalisation des Objectifs du Millénaire pour le développement (OMD) de l'ONU au plus tard en 2015. Calestous Juma et Lee Yee-Cheong (2005) ont souligné le rôle important que peuvent jouer l'innovation et les politiques sur l'innovation à cet égard. Juma et Yee-Cheong font remarquer que l'innovation peut améliorer la capacité des programmes actuels en sciences, en technologie et en innovation à réduire la pauvreté et à étendre les potentialités humaines, particulièrement dans les domaines de la santé publique, de l'agriculture, de l'utilisation de l'énergie ainsi que des technologies d'information et de communication (TIC). Les universitaires effectuant des recherches sur le développement ont aussi commencé à analyser la façon dont l'innovation peut apporter des solutions aux défis mondiaux (Kraemer-Mbula et Wamae, 2010), et il est probable que les théoriciens continueront à poursuivre cette voie au fur et à mesure qu'ils amélioreront leur compréhension du lien entre l'innovation et le développement.

Comme il a été mentionné, l'innovation et l'entrepreneuriat englobent non seulement les formes « pures » d'innovation, mais aussi l'imitation à titre d'innovation : des améliorations modestes mais importantes aux procédés et à la conception. Compte tenu des ressources limitées dont disposent la plupart des personnes qui travaillent dans l'EI, l'entrepreneuriat par imitation est inévitablement un genre dominant d'activité entrepreneuriale dans l'EI. Dans un contexte de rareté des ressources, la créativité nécessaire pour modifier et adapter les procédés et produits de conception est essentielle et abondante.

Toutefois, malgré toute cette innovation créative, ceux qui œuvrent dans l'EI ne bénéficient généralement pas d'incitatifs optimaux. Il semblerait que la dynamique en matière de PI constitue l'une des forces d'étouffement de l'innovation dans l'EI. Dans l'EI, la dynamique en matière de PI a un effet potentiellement néfaste d'au moins deux façons : (1) les innovations pures bénéficient de peu de protection de la PI, voire d'aucune protection, ce qui permet le dédoublement par les grands acteurs de l'économie formelle ; (2) les entrepreneurs ne tentent pas d'agrandir la portée de leurs produits, peut-être parce qu'ils craignent de porter atteinte aux droits des titulaires de PI. De telles limites – la crainte de l'exploitation de la PI et la crainte de contrefaçon de la PI – pourraient décourager les acteurs de l'EI d'innover et d'élargir la portée de leurs innovations. Ainsi, des politiques et des structures non harmonisées en matière de PI pourraient figurer parmi les facteurs qui entravent le potentiel qu'a l'EI de lancer une nouvelle phase de développement économique en Afrique, phase qui serait dictée par l'entrepreneuriat et l'innovation. Il s'agit de l'une des principales incertitudes examinées dans les chapitres de cet ouvrage.

Lorsqu'on analyse le fonctionnement de l'EI en Afrique, il est nécessaire d'examiner notamment les limites potentielles des systèmes de PI tant au niveau macro qu'au niveau micro. Certains changements de politique au niveau macro favorisant la diffusion accrue des connaissances dans l'EI seront probablement nécessaires pour contribuer à atténuer les craintes des innovateurs concernant l'expropriation potentielle de la PI. Au niveau micro, des programmes à la base seront probablement nécessaires pour éliminer les craintes de contrefaçon de PI par les entrepreneurs de l'EI et pour favoriser l'entrepreneuriat au niveau individuel afin de renforcer l'« aspect motivationnel » de l'entrepreneuriat de l'EI postulé par McClelland (1961). Un tel travail de niveau micro devra vraisemblablement faire intervenir des programmes permettant une évolution de mentalité chez les personnes qui œuvrent dans l'EI.

Il faudrait enseigner aux entrepreneurs non seulement la façon de protéger et d'exploiter leur propre PI, formellement ou informellement dans les paramètres pragmatiques des milieux dans lesquels ils exercent leurs activités, mais il faudrait aussi les convaincre que l'imitation et l'amélioration des produits et procédés existants sont acceptables, voire encouragées lorsqu'elles s'inscrivent dans certains paramètres. Il semble que la mise à l'écart de la rhétorique dominante au sujet des dangers du piratage de la PI constituerait un élément important d'une politique sur l'innovation. Une nouvelle mentalité au niveau individuel pourrait rehausser les incitatifs existants pour ceux qui participent à l'EI et, par conséquent, pousser le potentiel d'innovation de l'EI au-delà de son seuil actuel.

## Bibliographie

Acs, Z.J. (2006), "How is entrepreneurship good for economic growth?" *Innovations: Technology, Governance, Globalization*, Vol. 1 No. 1, pp. 97–107.

African Union-New Partnership for Africa's Development (AU-NEPAD) (2010), *African Innovation Outlook 2010*, AU-NEPAD, Pretoria, disponible à : [www.nepad.org/system/files/June2011\\_NEPAD\\_AIO\\_2010\\_English.pdf](http://www.nepad.org/system/files/June2011_NEPAD_AIO_2010_English.pdf) (accédé 11 avril 2013).

Anand, S. et Sen, A. (1996), *The Income Component of the Human Development Index*, UN Development Programme (UNDP), New York.

Aubert, J. (2006), "Innovation systems in emerging and developing economies", dans Blankley, W., Scerri, M., Molotja, N. et Saloojee, I. (Eds), *Measuring Innovation in OECD and non-OECD Countries*, Human Sciences Research Council (HSRC), Le Cap.

Ayyagari, M., Beck, T. et Demirgüç-Kunt, A. (2005), *Small and Medium Enterprises across the Globe*, World Bank Review on Small Business Activities, Washington, DC.

Bangasser, P.E. (2000), *The ILO and the Informal Sector: An Institutional History*, Organisation internationale du travail (OIT), Genève.

Caree, M.A. et Thurik, A.R. (2003), "The impact of entrepreneurship on economic growth", dans Acs, Z.J. et Audretsch, D.B. (Eds), *Handbook of Entrepreneurship Research: An Interdisciplinary Survey and Introduction*, Kluwer Academic, Boston/Dordrecht.

Chigunta, F. (2002), "The socio-economic situation of youth in Africa: problems, prospects and options", document présenté à Youth Employment Summit, 7–11 September, Alexandrie, Egypte.

Chigunta, F., Schnurr, J., James-Wilson, D. et Torres, V. (2005), *Being "Real" about Youth Entrepreneurship in Eastern and Southern Africa: Implications for Adults, Institutions and Sector Structures*, Organisation internationale du travail (OIT), Genève, disponible à : [www.ilo.org/youthmakingithappen/PDF/WP72-2005.pdf](http://www.ilo.org/youthmakingithappen/PDF/WP72-2005.pdf) (accédé 11 avril 2013).

Cortright, J. (2001), *New Growth Theory, Technology and Learning: A Practitioner's Guide*, Impresa, Portland, OR.

Daniels, S. (2010), *Making Do: Innovation in Kenya's Informal Economy*, Analogue Digital, disponible à : [www.analoguedigital.com/docs/makingdo-download-lores.pdf](http://www.analoguedigital.com/docs/makingdo-download-lores.pdf) (accédé 11 avril 2013).

- De Barros, M.C. (2005), “Profiling youth involved in the informal markets of Luanda”, dans Muloongo, K., Kibasomba, R. et Kariri, J.N. (Eds), *The Many Faces of Human Security: Case Studies of Seven Countries in Southern Africa*, Institute for Security Studies (ISS), Pretoria.
- De Beer, J., Fu, K. et Wunsch-Vincent, S. (2013), “The informal economy, innovation and intellectual property – concepts, metrics and policy considerations”, WIPO Economic Research Working Paper No. 10, July, disponible à : [www.wipo.int/export/sites/www/econ\\_stat/en/economics/pdf/wp10.pdf](http://www.wipo.int/export/sites/www/econ_stat/en/economics/pdf/wp10.pdf) (accédé 30 juillet 2013).
- De Soto, H. (2000), *The Mystery of Capital*, Basic Books, New York.
- Domar, E. (1947), “Expansion and employment”, *American Economic Review*, Vol. 37 No. 1, pp. 34–55.
- Drahos, P. et Frankel, S. (Eds) (2012), *Indigenous Peoples’ Innovation: Intellectual Property Pathways to Development*, Australian National University E Press, Canberra.
- Edquist, C. (1997), *Systems of Innovation: Technologies, Institutions, and Organizations*, Pinter, Londres.
- Ely, A. et Bell, M. (2009), *The Original “Sussex Manifesto”: Its Past and Future Relevance*, STEPS Centre, Brighton, Royaume-Uni.
- Freeman, C. (1982), “Innovation and long cycles of economic development”, document présenté à International Seminar on Innovation and Development at the Industrial Sector, University of Campinas (UNICAMP), Campinas, Brésil.
- Freeman, C. (1987), *Technology Policy and Economics Performance: Lessons from Japan*, Pinter, Londres.
- Gaughan, J.P. et Ferman, L.A. (1987), “Toward an understanding of the informal economy”, *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, Vol. 493, pp. 15–25.
- Gault, F. (2010), *Innovation Strategies for a Global Economy: Development, Implementation, Measurement and Management*, Centre de recherches pour le développement international (CRDI), Ottawa.
- Gault, F. et Zhang, G. (2010), “Challenges and directions”, dans Kraemer-Mbula, E. et Wamae, W. (Eds), *Innovation and the Development Agenda*, Organisation de coopération et de développement économique (OCDE) et Centre de recherches pour le développement international (CRDI), Paris-Ottawa, pp. 13–27.
- Godfrey, P.C. (2011), “Toward a theory of the informal economy”, *Academy of Management Annals*, Vol. 5 No. 1, pp. 231–77.
- Gould, P. (1964), “A note on research into the diffusion of development”, *Journal of Modern African Studies*, Vol. 2 No.1, pp. 123–25.
- Grant, M. et Schnurr, J. (1999), *A Conceptual and Analytical Research Framework for Youth Enterprise and Entrepreneurship Development: Social Innovation towards Sustainable Livelihoods for Youth*, Centre de recherches pour le développement international (CRDI): Sustainable Livelihoods for Youth Exploration, Ottawa.

GTZ: Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit GmbH (2010), “Strengthening innovation systems in the context of development cooperation”, documentation d'atelier, 5-8 octobre, Dortmund, Allemagne.

Guarcello, L., Manacorda, M., Rosati, F., Fares, J., Lyon, S. et Valdivia, C. (2008), “School-to-work transitions: regional overview”, dans Garcia, M. et Fares, J. (Eds), *Youth in Africa's Labor Market*, World Bank, Washington, DC.

Hagen, E. (1962), *On the Theory of Social Change*, Dorsey Press, Homewood, IL.

Harrod, R. (1939), “An essay in dynamic theory”, *Economic Journal*, Vol. 49 No. 193, pp. 14–33.

Hart, K. (1973), “Informal income opportunities and urban employment in Ghana”, *Journal of Modern African Studies*, Vol. 11 No. 1, pp. 61–89.

Hendrixson, A. (2005), “Angry young men, veiled young women: constructing a new population threat”, Corner House Briefing 34, December, disponible à : [www.thecornerhouse.org.uk/pdf/briefing/34veiled.pdf](http://www.thecornerhouse.org.uk/pdf/briefing/34veiled.pdf) (accédé 13 avril 2013).

Herrington, M., Kew, J. et Kew, P. (2009), *Tracking Entrepreneurship in Africa: A GEM Perspective*, Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Cape Town.

Hirschman, A. (1958), *The Strategy of Economic Development*, Yale University Press, New Haven, CT.

Hoselitz, B. (1960), *Sociological Aspects of Economic Growth*, Free Press, Glencoe, IL.

Husmanns, R. (2004), *Measuring the Informal Economy: From Employment in the Informal Sector to Informal Employment*, Organisation internationale du travail (OIT), Genève.

Juma, C. et Yee-Cheong, L. (2005), *Innovation: Applying Knowledge in Development*, UN Millennium Project, Earthscan Publications, Londres.

Karl, K. (2000), “The informal sector”, *The Courier*, Vol. 178 (Dec. 1999–Jan. 2000), pp. 53–4.

Kraemer-Mbula, E. et Wamae, W. (2010), “Adapting the innovation systems framework to Sub-Saharan Africa”, dans Kraemer-Mbula, E. et Wamae, W. (Eds), *Innovation and the Development Agenda*, Organisation de coopération et de développement économique (OCDE), Paris.

Lawson, S. et Purushothaman, R. (2003), “Dreaming with BRICs: the path to 2050”, *CEO Confidential*, Issue 2003/12, Goldman Sachs Group, New York, disponible à : [www.goldmansachs.com/ceoconfidential/CEO-2003-12.pdf](http://www.goldmansachs.com/ceoconfidential/CEO-2003-12.pdf) (accédé 11 avril 2013).

Leahy, E., Engelman, R., GibbVogel, C., Haddock, S. et Preston, T. (2007), *The Shape of Things to Come – Why Age Structure Matters to a Safer, More Equitable World*, Population Action International, Washington, DC.

Lewis, W.A. (1954), “Economic development with unlimited supplies of labour” dans Agarwala, A.N. et Singh, S.P. (Eds), *The Economics of Underdevelopment*, Oxford University Press, Londres.

Lipset, S.M. (1959), “Some social requisites of democracy: Economic development and political legitimacy”, *American Political Science Review*, Vol. 53 No. 1, pp. 69–105.

Lundvall, B. (Ed.) (1992), *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, Pinter, Londres.

Marshall, A. (1920), *Principles of Economics*, Macmillan, Londres.

McClelland, D. (1961), *The Achieving Society*, D. Van Nostrand, Princeton, NJ.

Mowery, D. et Rosenberg, N.S. (1979), *Technology and the Pursuit of Economic Growth*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.

Muchie, M., Gammeltoft, P. et Lundvall, B. (Eds) (2003), *Putting Africa First: The Making of African Innovation Systems*, Aalborg University Press, Aalborg, Danemark.

Nelson, R.R. (Ed.) (1993), *National Innovation Systems: A Comparative Analysis*, Oxford University Press, New York.

Nelson, R.R. et Rosenberg, N. (1993), "Technical innovation and national systems", dans Nelson, R.R. (Ed.), *National Innovation Systems: A Comparative Analysis*, Oxford University Press, New York.

Nelson, R.R. et Winter, S.G. (1977), "In search of useful theory of innovation", *Research Policy*, Vol. 6, pp. 36–76.

Nelson, R.R. et Winter, S.G. (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Harvard University Press, Cambridge, MA.

Nussbaum, M. (2000), *Women and Human Development: The Capabilities Approach*, Cambridge University Press, Cambridge, Royaume-Uni.

Nussbaum, M. (2011), *Creating Capabilities: The Human Development Approach*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, MA.

Organisation de coopération et de développement économique (OCDE) et Office statistique des Communautés européennes (Eurostat) (1992), *Oslo Manual: Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data*, OCDE, Paris.

Organisation de coopération et de développement économique (OCDE) et Office statistique des Communautés européennes (Eurostat) (1997), *Oslo Manual: Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data*, 2nd ed., disponible à [www.oecd.org/science/inno/2367580.pdf](http://www.oecd.org/science/inno/2367580.pdf) (accédé 11 avril 2013).

Organisation de coopération et de développement économique (OCDE) et Office statistique des Communautés européennes (Eurostat) (2005), *Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data*, 3rd ed., disponible à : [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_PUBLIC/OSLO/EN/OSLO-EN.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/OSLO/EN/OSLO-EN.PDF) (accédé 22 avril 2013).

Organisation internationale du travail (OIT) (1972), *Employment, Incomes and Equity: A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*, Genève.

Organisation internationale du travail (OIT) (1993), "Resolution concerning statistics of employment in the informal sector", adopté par 15th International Conference of Labour Statisticians (ICLS), OIT,

Genève, janvier, disponible à :

[www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@stat/documents/normativeinstrument/wcms\\_087484.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@stat/documents/normativeinstrument/wcms_087484.pdf) (accédé 11 avril 2013).

Organisation internationale du travail (OIT) (2002), *Women and Men in the Informal Economy: A Statistical Picture*, Genève, disponible à :

[www.ilo.org/dyn/infoecon/docs/441/F596332090/women%20and%20men%20stat%20picture.pdf](http://www.ilo.org/dyn/infoecon/docs/441/F596332090/women%20and%20men%20stat%20picture.pdf) (accédé 11 avril 2013).

Organisation internationale du travail (OIT) (2003), “Guidelines concerning a statistical definition of informal employment”, adopté par 17th International Conference of Labour Statisticians (ICLS), OIT, Genève, November, disponible à : [www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---stat/documents/normativeinstrument/wcms\\_087622.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---stat/documents/normativeinstrument/wcms_087622.pdf) (accédé 22 avril 2013).

Organisation internationale du travail (OIT) (2006), *Regional Labour Market trends for Youth: Africa*, Genève.

Organisation internationale du travail (OIT) (2013), *Global Employment Trends 2013: Recovering from a Second Jobs Dip*, Genève.

Parsons, T. (1966), *Societies: Evolutionary and Comparative Perspectives*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ.

Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI) (2013), *Conceptual Study on Innovation, Intellectual Property and the Informal Economy*, préparé par le Secrétariat de l'OMPI en collaboration avec De Beer J. et Fu, K., disponible à : [www.wipo.int/meetings/en/doc\\_details.jsp?doc\\_id=232525](http://www.wipo.int/meetings/en/doc_details.jsp?doc_id=232525) (accédé 11 avril 2013).

Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture (UNESCO) (2009), *Innovation for Development: Converting Knowledge to Value: Summary Report*, UNESCO Forum on Higher Education, Research and Knowledge, organisé avec Organisation de coopération et de développement économique (OCDE), 28–30 janvier, disponible à :

<http://unesdoc.unesco.org/images/0018/001832/183288e.pdf> (accédé 11 avril 2013).

Peet, R. et Hartwick, E. (2009), *Theories of Development: Contentions, Arguments, Alternatives*, 2nd ed., Guildford Press, New York.

Peeters, P., Cunningham, W., Acharya, G., et Van Adams, A. (2009), *Youth Employment in Sierra Leone: Sustainable Livelihood Opportunities in a Post-Conflict Setting*, World Bank, Washington, DC.

Perroux, F. (1955), “Note sur la notion de pôle de croissance”, *Économie Appliquée*, Vol. 8, pp. 307–20.

Portes, A. et Sensenbrenner, J. (1993), “Embeddedness and immigration: notes on the social determinants of economic action”, *American Journal of Sociology*, Vol. 98 No. 6, pp. 1320–50.

Pred, A. (1965), “Industrialization, initial advantage, and American metropolitan growth”, *Geographical Review*, Vol. 55 No. 2, pp. 158–85.

Reynolds, P.D., Hay, M., Bygrave, W.D., Camp, S.M. et Autio, E. (2000), *Global Entrepreneurship Monitor 2000 Executive Report*, disponible à : [www.gemconsortium.org/docs/download/2408](http://www.gemconsortium.org/docs/download/2408) (accédé 11 avril 2013).

- Rogers, E.M. (1962), *Diffusion of Innovations*, Free Press, New York.
- Romer, P. (1992), “Two strategies for economic development: using ideas and producing ideas”, dans *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1992*, World Bank, Washington, DC.
- Rosenberg, N. (1976), *Perspectives on Technology*, Cambridge University Press, Cambridge, Royaume-Uni.
- Rostow, W.W. (1960), *The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto*, Cambridge University Press, Cambridge, Royaume-Uni.
- Schmitz, J.A. (1989), “Imitation, entrepreneurship and long-run growth”, *Journal of Political Economy*, Vol. 97 No. 3, pp. 721–39.
- Schumpeter, J. (1934), *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Schumpeter, J. (1942), *Capitalism, Socialism, and Democracy*, George Allen and Unwin, Londres.
- Sen, A. (1999), *Development as Freedom*, Oxford University Press, Oxford.
- Smith, A. (1776), *The Wealth of Nations*, Random House, New York.
- Solow, R. (1957), “Technical change and the aggregate production function”, *Review of Economics and Statistics*, Vol. 39 No. 3, pp. 312–20.
- Sommers, M. (2010), “Urban youth in Africa”, *Environment and Urbanization*, Vol. 22 No. 2, pp. 317–32.
- Sparks, D.L. et Barnett, S.T. (2010), “The informal sector in Sub-Saharan Africa: Out of the shadows to foster sustainable employment and equity?” *International Business and Economics Research Journal*, Vol. 9 No. 5, pp. 1–12.
- Todaro, M.P. (1997), *Economic Development*, 6th ed., Longman, New York.
- Thurik, R. et Wennekers, S. (2001), *A Note on Entrepreneurship, Small Business and Economic Growth*, Erasmus Research Institute of Management, Rotterdam, disponible à : <http://repub.eur.nl/res/pub/125/erimrs20011101173530.pdf> (accédé 11 avril 2013).
- UN Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2005), *Entrepreneurship and Economic Development: The Empretec Showcase*, Genève, disponible à : [http://unctad.org/en/Docs/webiteteb20043\\_en.pdf](http://unctad.org/en/Docs/webiteteb20043_en.pdf) (accédé 11 avril 2013).
- UN Office for West Africa (UNOWA) (2005), *Youth Unemployment and Regional Insecurity in West Africa*, Dakar, Senegal.
- Urdal, H. (2004), *The Devil in the Demographics: The Effect of Youth Bulges on Domestic Armed Conflict, 1950–2000*, World Bank Social Development Papers: Conflict Prevention and Reconstruction Paper No. 14, Washington, DC.

US Agency for International Development (USAID) (2005), *Youth and Conflict: A Toolkit for Intervention*, Washington, DC.

Wennekers, S. et Thurik, R. (1999), “Linking entrepreneurship and economic growth”, *Small Business Economics*, Vol. 13 No. 1, pp. 27–56.



Reconnaissance du rôle de l'Afrique sur la scène mondiale de l'économie du savoir

[www.openair.org.za](http://www.openair.org.za)

#### Open AIR

Open African Innovation Research (Open AIR) est un réseau collaboratif unique de chercheurs qui étudie comment les systèmes de propriété intellectuelle (PI) peuvent être exploités de manière ouverte et participative qui permettent de maximiser l'accès au savoir, l'innovation et le partage des bénéfices de l'innovation de manière inclusive.

Pour de l'information supplémentaire sur Open AIR, visitez notre site Web ou contactez l'un de nos gestionnaires de programme : [ottawa@openair.org.za](mailto:ottawa@openair.org.za) ou [capetown@openair.org.za](mailto:capetown@openair.org.za)



Cette œuvre est publiée sous une licence Creative Commons Attribution 4.0 International. Pour voir une copie de cette licence, visitez <http://creativecommons.org/licenses/by/4.0>

Cette traduction a été réalisée par Open AIR à l'aide d'une subvention du Centre de recherches pour le développement international, Ottawa, Canada, le Conseil de recherches en sciences humaines du Canada, et en coopération avec le Centre international pour le commerce et le développement durable et le Department for International Development.



**ipunit**  
UNIVERSITY OF CAPE TOWN  
INTELLECTUAL PROPERTY UNIT

THE AMERICAN UNIVERSITY IN CAIRO  
SCHOOL OF BUSINESS ACCESS  
TO KNOWLEDGE FOR DEVELOPMENT **A2K4D**

**CIPIT**  
CENTRE FOR INTELLECTUAL PROPERTY  
AND INFORMATION TECHNOLOGY LAW

**Strathmore University**  
Law School



Nigerian Institute of  
Advanced Legal Studies



uOttawa



UNIVERSITY  
OF  
JOHANNESBURG

**ieri**  
Institute for Economic  
Research on Innovation  
SHIRAZI UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



Social Sciences and Humanities  
Research Council of Canada

Conseil de recherches en  
sciences humaines du Canada

Canada



**IDRC | CRDI**

International Development Research Centre  
Centre de recherches pour le développement international

**QUEEN  
ELIZABETH  
Scholars**