

## Entrepreneuriat et croissance économique : effet du capital social

### [ Entrepreneurship and economic growth: effect of social capital ]

*Chiraz Feki and Nouri Chtourou*

Département des Sciences Economiques,  
Faculté des Sciences Economiques et de Gestion,  
Université de Sfax, Tunisie

---

**ABSTRACT:** This article analyzes the relationship between entrepreneurship and economic growth for a panel of developed and developing countries during the period 1990-2004, as well as the importance of the social capital in the relationship between entrepreneurship and economic growth. Our study will be conducted using the method of static data panel. The main results of this study are, first, the level of social capital and entrepreneurship are significantly and positively correlated, on the other hand, a high level of social capital as an indirect effect on economic growth through its effect on the entrepreneurial activity. Thus, this article aims to develop elements of theoretical and empirical answers to the effect of a sound institutional environment and adequate capital on enhancing entrepreneurial activity that would have positive effects on investment and economic growth.

**KEYWORDS:** Entrepreneurship, social capital, economic growth, panel data, GMM.

**RESUME:** Cet article analyse la relation entre l'entrepreneuriat et la croissance économique pour un panel de pays développés et en développement au cours de la période 1990-2004, ainsi que l'importance du capital social dans la relation entre l'entrepreneuriat et la croissance économique. Notre étude sera effectuée en utilisant la méthode des données de panel statique. Les principaux résultats de cette étude sont, d'abord, le niveau du capital social et l'entrepreneuriat sont significativement et positivement corrélés, d'autre part, un niveau élevé de capital social a aussi un effet indirect sur la croissance économique par son effet sur l'activité entrepreneuriale. Ainsi, cet article se propose d'élaborer des éléments de réponses théoriques et empiriques à l'effet d'un environnement institutionnel sain et d'un capital social adéquat sur le renforcement de l'activité entrepreneuriale qui aurait des effets positifs sur l'investissement et la croissance économique.

**MOTS-CLEFS:** Entrepreneuriat, capital social, croissance économique, données de panel, MMG.

## 1 INTRODUCTION

Dans l'histoire de l'analyse économique, différentes variables ont été envisagées pour expliquer le progrès des nations. Traditionnellement, les variables quantitatives ont été principalement prises en compte. Au cours du vingtième siècle, avec l'introduction des modèles de croissance endogène et l'amélioration des méthodes statistiques et des informations sur les données, les variables qualitatives ont été quantifiées. Quelques exemples peuvent être donnés : la démocratie, la corruption, la règle du droit, le capital social et l'entrepreneuriat. Ces variables ont maintenant leurs mesures quantitatives qui sont utilisées dans l'analyse de nombreuses questions économiques.

L'entrepreneuriat peut ainsi se définir comme une activité impliquant la découverte, l'évaluation et l'exploitation d'opportunités. Un des facteurs importants dans la réussite ou non d'un processus de création d'une nouvelle entreprise et qui aide l'entrepreneur à contrer ces difficultés est sa capacité à développer et à mobiliser son capital social. Le capital social

désigne les réseaux de relations d'un acteur individuel ou collectif et les ressources qu'il peut mobiliser grâce à ces réseaux, il permet à l'entrepreneur d'obtenir des ressources qui, autrement, ne lui seraient pas accessibles, mais d'une façon plus onéreuse en termes de temps, de coûts ou d'efforts pour les acquérir. En ce sens, deux avantages directs sont obtenus à partir du capital social pour les entrepreneurs: les ressources et les informations.

L'existence d'un groupe de personnes qui doivent être intéressés à prendre des risques sur leurs fonds afin de générer de nouvelles entreprises engendre un effet positif de l'activité entrepreneuriale sur la croissance économique.

Cette discussion sur le capital social et l'entrepreneuriat laisse entendre à certains entrepreneurs des défis, ils doivent tenir compte: de l'accès au capital, de la nécessité d'innover, et des exigences et des attentes des communautés locales des propriétaires d'entreprises.

Par conséquent, l'entrepreneuriat a des effets positifs sur la croissance économique. Pour cette raison, il est intéressant de déterminer les facteurs favorisant l'entrepreneuriat. Plusieurs ont été pris en considération, en particulier ceux liés aux politiques publiques et au comportement économique. Toutefois, le capital social pourrait avoir un rôle important dans le processus entrepreneurial, parce que l'existence d'organisations établies peut activement encourager le développement de nouvelles activités. Le capital social joue un rôle important dans cet encouragement, ce qui facilite le recours aux ressources nécessaires pour créer une nouvelle entreprise.

## 2 DÉFINITION ET IMPORTANCE DE L'ENTREPRENEURIAT

L'entrepreneuriat peut se définir comme une activité impliquant la découverte, l'évaluation et l'exploitation d'opportunités. En effet, l'entrepreneuriat a pour but d'introduire de nouveaux biens et services ; de nouvelles structures d'organisation ; de nouveaux marchés, processus, et matériaux par des moyens qui n'existaient pas auparavant. Pour [1], les idées entrepreneuriales sont des opportunités de profit qui étaient auparavant passées inaperçues. Les entrepreneurs agissent sur ces idées et l'économie devient plus productive. L'entrepreneuriat est considéré donc comme un instrument clé permettant d'améliorer la compétitivité entre les nations, de favoriser la croissance économique et d'accroître les possibilités d'emploi. Chercheurs et preneurs de décisions s'accordent pour dire qu'une économie entrepreneuriale est une économie dynamique et innovatrice, c'est-à-dire qui expérimente de nouvelles idées et de nouveaux produits ou processus ce qui lui permet de se renouveler.

Les trois grands courants de pensée de la théorie de l'entrepreneuriat sont ceux de [2] qui définit l'entrepreneuriat comme la capacité à introduire des innovations, de [3] qui considère que l'entrepreneuriat productif est favorisé par les incitations pour les entrepreneurs de se consacrer à l'innovation productive et de [1] qui admet que la découverte d'une opportunité correspond à l'élément central de l'entrepreneuriat.

Mais, comme il faut trouver une définition plus inclusive, nous partirons ici avec celle présentée par l'OCDE en 2007 stipulant que l'entrepreneuriat est le résultat de « *toute action humaine pour entreprendre en vue de générer de la valeur via la création ou le développement d'une activité économique identifiant et exploitant de nouveaux produits, de nouveaux procédés ou de nouveaux marchés* ». Toutes les variables qui favorisent ces actions humaines en vue d'un résultat économique contribuent à expliquer l'entrepreneuriat. L'entrepreneuriat entraîne donc la création de valeurs nouvelles sur les marchés territoriaux ou extérieurs, telles que de nouvelles structures de production et la création de nouveaux biens.

«L'entrepreneuriat, c'est l'action humaine, soutenue par le milieu environnant, générant de la valeur sur le marché par la création ou le développement d'une activité économique, évoluant avec cette valeur pour finalement affecter l'économie, et ce, dans le but de mieux répondre aux besoins individuels et collectifs d'un territoire»<sup>1</sup>.

Ainsi, les chercheurs ont proposé un nombre important de perspectives ou de définitions de l'entrepreneuriat, ainsi que plusieurs mesures d'entrepreneuriat qui reflètent différents types d'activités. L'entrepreneuriat est donc relativement difficile à mesurer et plusieurs études se sont appuyées sur les données de l'auto-emploi, les enquêtes, les interviews spécialisées pour examiner l'entrepreneuriat à partir d'un point de vue empirique. L'OCDE (1998) reconnaît que la mesure de l'entrepreneuriat est une tâche très difficile, car il n'y a pas de consensus sur un ensemble fiable et pratique d'indicateurs.

---

<sup>1</sup> P.-A. Julien et L. Cadieux, *La mesure de l'entrepreneuriat, Rapport d'étude, Institut de la Statistique du Québec, 2010*

L'auto-emploi est souvent utilisé comme mesure de l'entrepreneuriat ([4]). Cependant, il peut ne pas refléter adéquatement les nuances d'entrepreneuriat dans les pays en développement. L'auto-emploi peut être mesuré à partir des données officielles d'emploi auto-déclarées et probablement abandonner les répondants non déclarés (informels).

Le projet Global Entrepreneurship Monitor (GEM) est un effort pour produire des données qui peuvent être comparables entre les pays, il est principalement basé sur des enquêtes et des interviews spécialisées. Le GEM passe en revue un échantillon aléatoire de personnes pour produire l'indice « Total Entrepreneurial Activity » pour chaque pays. L'indice TEA est la somme des entreprises naissantes (les gens en train de monter une affaire) et des nouvelles entreprises. Cet index mesure par enquête l'intérêt que la population active porte à la création d'entreprise.

Les Enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises (WBGES) sont également conçues pour comparer les pays, et mesurer l'entrepreneuriat du secteur formel ainsi que le nombre de nouvelles sociétés à responsabilité limitée (SARL) enregistrées officiellement. Par définition, WBGES ne comprend pas le secteur informel, comptant seulement : « *les unités économiques du secteur formel constituée en personne morale et enregistrés dans un registre public, qui est capable, d'encourir des responsabilités et de s'engager dans des activités économiques et des transactions avec d'autres entités* ».

D'autres approches de la mesure d'entrepreneuriat se concentrent sur l'évaluation de sa dynamique. L'approche de l'OCDE consiste à identifier des indicateurs clés, elle est sensiblement plus large que l'auto-emploi, l'approche GEM et l'approche WBGES. Pour soutenir cet objectif, une liste d'indicateurs de base reflète les différents types d'entrepreneurs, tels que mesurés par les variables individuelles pour le nombre de propriétaires d'entreprises (y compris l'auto-emploi), la formation de l'entreprise en général et pour certains types d'entreprises (par exemple, les entreprises à forte croissance).

La mesure de l'entrepreneuriat peut donc varier selon la taille, le secteur et le dynamisme des entreprises, de même que selon l'apport de leur milieu produisant du capital social porté par des réseaux informationnels plus ou moins riches.

### 3 ENTREPRENEURIAT ET CROISSANCE ÉCONOMIQUE

Depuis les premiers travaux de Solow, la théorie de la croissance économique s'explique par une augmentation des ressources primaires du capital et du travail employés dans la production et la croissance de la productivité totale des facteurs. La théorie de la croissance économique inclut les facteurs internes institutionnels du marché et de l'entreprise, qui expliquent les différences de bien-être entre les pays à n'importe quel instant donné. Solow s'interroge également sur la dynamique de la croissance du bien-être menant à la convergence ou la divergence des niveaux de revenu par habitant ([5], [6], [7], [8]).

L'hypothèse de départ de la théorie économique de l'entrepreneuriat, c'est que l'économie est dotée de certains facteurs, ainsi l'entrepreneuriat contribue à la production grâce à une combinaison de facteurs de production (capital et travail), et donc une allocation des ressources plus entrepreneuriale implique un plus grand niveau de production et de bien-être. Cette fonctionnalité est considérée comme exogène dans les modèles de croissance, et des travaux plus récents cherchent maintenant à identifier les aspects particuliers du facteur de contribution de l'entrepreneuriat dans la croissance économique. Quelques tentatives ont été faites pour incorporer l'entrepreneuriat dans les modèles de croissance. Les axiomes de la théorie de la croissance endogène ont créé de nouvelles possibilités pour adapter l'entrepreneuriat et/ou l'innovation dans les modèles de croissance. Un premier exemple est une version de [6] dans laquelle le moteur de la croissance est le secteur de la recherche, qui produit des modèles pour de nouvelles variétés de biens d'équipements qui sont à leur tour produites et utilisées dans le secteur de la production de biens. [9] indiquent que les politiques de R&D doivent être discutées dans le contexte plus large de questions régionales, telles que l'entrepreneuriat, la recherche universitaire, le capital humain, le capital social et les structures de l'industrie. Ce sont des questions interdépendantes qui doivent être examinées dans un cadre politique plus globale.

Il existe plusieurs études qui établissent un lien direct entre l'entrepreneuriat et la croissance économique. D'autres études empiriques portées sur une relation indirecte, en particulier, en établissant une interaction entre l'entrepreneuriat et la croissance de l'emploi. De plus en plus, il y a des études qui tentent d'analyser le rapport entre le niveau de l'entrepreneuriat et la croissance économique des pays ou dans les régions d'un pays. Ces études essaient d'expliquer comment l'entrepreneuriat est un facteur important pour expliquer des niveaux plus élevés de croissance économique.

Au niveau des pays, il existe de nombreuses études qui prennent en compte la relation entre l'entrepreneuriat et la croissance économique. [10] proposent trois variables explicatives de la croissance économique d'un pays: le taux de l'entrepreneuriat, l'indice de la compétitivité mondiale et le rendement par habitant, et ils incluent également la variable dépendante dans une période antérieure afin de minimiser les éventualités. Après avoir utilisé la base de données du GEM à différentes périodes, ils concluent que l'effet du taux de l'activité entrepreneuriale sur la croissance économique affecte le

niveau de développement économique positivement. [11] ont utilisé le niveau de l'entrepreneuriat des pays comme une variable indépendante, exprimé par le taux d'entrepreneurs embryonnaires, défini dans la base de données GEM 2002 sur 36 pays. La principale conclusion est que le flux de nouveaux entrepreneurs tend à diminuer avec le niveau de développement à un certain point, pour croître à nouveau à partir de ce point (fonction U). En utilisant la base de données GEM 2002 concernant 37 pays, [12] partent d'une fonction de production Cobb-Douglas pour expliquer l'entrepreneuriat et l'innovation technologique comme des facteurs déterminants de la croissance, et ont conclu qu'une croissance rapide de nouvelles entreprises génère la création d'emplois dans les petites et moyennes entreprises dans les pays développés.

D'autre part, [11] ont fourni une analyse alternative de la relation «revenu-entrepreneuriat» dans un groupe de pays développés. Ils ont employé des données de l'OCDE et un taux d'entrepreneuriat basé sur la proportion totale entre les propriétaires des entreprises et la population active entre les années 1972 et 2004. Dans ce cas, le graphique est en forme de L, à long terme, de sorte que la proportion de l'activité entrepreneuriale n'augmenterait pas en fonction de niveaux de revenu, elle tendrait plutôt à rester stable.

Utilisant la base de données GEM 2002 concernant 37 pays, [12], commencent à partir d'une fonction de production Cobb-Douglas pour expliquer l'entrepreneuriat et l'innovation technologique comme des facteurs déterminants de la croissance et ont conclu qu'une croissance rapide de nouvelles entreprises génère la création d'emploi dans les petites et moyennes entreprises dans les pays développés. [13], ont examiné la relation entre l'entrepreneuriat, la répartition des revenus et la croissance économique en développant les idées de [2] et en les testant empiriquement par la base de données GEM. Les principales conclusions de l'étude sont: la politique budgétaire a un effet positif sur l'investissement de différentes manières: l'investissement public accru et réduit les imperfections sur le marché de crédit ou finissent avec des restrictions qui nuisent à l'investissement dans le capital physique et humain, et qu'il ya un effet négatif du taux d'intérêt et des effets positifs des services publics et du taux de l'entrepreneuriat.

[14] ont utilisé des données de panel de 23 pays de l'OCDE entre 1974-1998 pour analyser la relation entre l'entrepreneuriat et le chômage. Théoriquement, il est évident que l'entrepreneuriat réduit le chômage, mais aussi que le chômage augmente le niveau de l'entrepreneuriat.

[15] ont également utilisé des échantillons des pays de l'OCDE pour tester empiriquement l'effet de l'entrepreneuriat sur la croissance économique, en ajoutant un proxy des connaissances techniques générées dans ces pays comme une variable explicative de la croissance économique. L'hypothèse testée est que l'entrepreneuriat est le canal qui facilite les externalités de connaissances techniques. Il est à noter que dans les modèles endogènes des connaissances techniques générées et des retombées sont un stimulant endogène à la croissance. Ils ont testé un modèle dans 20 pays de l'OCDE, ils ont trouvé que la variable R & D et le niveau de l'entrepreneuriat ont un effet positif sur la croissance économique. La variable R & D seule peut ne pas avoir l'effet escompté sur la croissance économique et la même chose pour le niveau de l'entrepreneuriat. Cependant, la combinaison de deux variables a un effet considérable sur la croissance économique. Dans une deuxième étude, [15] ont formulé un modèle alternatif, qu'ils ont développé en deux phases : dans une première équation, ils ont estimé le niveau de l'entrepreneuriat en fonction d'un vecteur de variables de contrôle, et dans une deuxième équation, ils ont utilisé la première équation comme variable explicative de la croissance économique. Il s'agit d'une tentative de neutraliser l'effet de la causalité simultanée entre l'entrepreneuriat et la croissance économique. Les deux études ont été testées sur un échantillon de 18 pays de l'OCDE, ils ont conclu que l'entrepreneuriat génère de la croissance économique, alors que l'effet de la R & D reste incertain. Une variable pour le niveau d'éducation de la population (les connaissances technique comme proxy) a également montré un effet positif sur la croissance économique. [16] ont présenté une nouvelle variable basée sur les données de brevets comme proxy de l'entrepreneuriat productif au lieu d'un proxy basé sur les données de l'auto-emploi. Ils ont examiné 22 pays de l'OCDE et ils ont trouvé une relation positive entre la mesure proposée à l'entrepreneuriat productif, le degré d'innovation dans différents pays et la croissance économique, alors que la mesure alternative basée sur l'auto-emploi semble négativement corrélée avec la croissance économique.

Dans leurs études sur la théorie des régimes régionaux de croissance, [17] ont proposé quatre régimes différents de croissance au niveau régional: l'entrepreneur, la routine, les niveaux de rotation et le retrait. Le concept du régime de croissance a été opérationnalisé en fonction du degré de l'entrepreneuriat, telle que mesuré par la création de nouvelles entreprises et la croissance de l'emploi dans chaque région spécifique.

En termes de densité de population, on peut conclure que les régions à forte densité de population ont plus de difficultés à créer des emplois, et les changements de régime se produisent dans les régions moins denses en termes de population, ce qui indique un effet de déséconomies d'échelle qui l'emportent sur les effets positifs de l'agglomération. Ainsi, les petites entreprises et les start-ups peuvent ne pas être nécessaires pour la croissance régionale à court terme, mais elles sont importantes dans le développement économique à long terme.

[18] reproduit l'étude par [17] pour les districts de l'ancienne République fédérale d'Allemagne. Ils ont mené leur étude en deux phases : ils ont analysé l'effet de l'entrepreneuriat à court terme sur la création d'entreprises et ils ont cherché à saisir l'effet de la création d'entreprise à long terme. Les résultats étaient similaires aux travaux pionniers.

En 2004, Fritsch a mené une étude qui a comparé la création d'entreprises et leur performance. Pour expliquer la création d'entreprises, il a utilisé huit variables indépendantes: le nombre d'employés dans leur secteur, les chômeurs, le pourcentage des employés ayant un diplôme universitaire, le pourcentage d'emplois dans le secteur des PME, l'intensité du capital, le coût unitaire du travail, le coût du capital et la croissance du PIB. L'auteur conclut que les caractéristiques d'un régime de croissance peuvent changer au fil du temps, mais que ce développement dépend de son contexte historique. En tant que tels, les régimes de croissance ne résultent pas de rien, mais évoluent dans une période de temps qui peut être longue.

[10] ont analysé la relation entre la création d'entreprise à travers un proxy de l'entrepreneuriat et la croissance de l'emploi, ils ont utilisé comme échantillon la Royaume-Uni entre 1980 et 1998. Cette étude lie l'effet de la création de nouvelles entreprises et la croissance de l'emploi de politiques publiques spécifiques qui ont soutenues l'entrepreneuriat au Royaume-Uni. La différence entre les régions entrepreneuriales et non entrepreneuriales dépend du stock et de la qualité de leur capital humain.

[19] ont testé le concept de capital-risque et l'effet de ce phénomène sur la croissance régionale. Le concept de l'activité entrepreneuriale à capital risque proposé correspond à un facteur de production comme le capital et le travail. Ainsi, la disponibilité du capital-risque dans une région peut être plus importante pour promouvoir la croissance économique. Les auteurs ont trouvé un effet positif du capital-risque sur la croissance économique régionale. [20] ont estimé une fonction de production pour des régions allemandes dans les années 90, ils ont conclu qu'il existe une relation positive entre l'entrepreneuriat, le capital-risque et la croissance économique régionale.

Pour les Etats Unis, [21] ont conclu que l'entrepreneuriat mesurée par le taux d'entrée et de sortie des entreprises influe positivement sur la croissance mesurée en termes de productivité. Aussi pour les Etats Unis, [9] ont proposé un modèle de croissance économique dans lequel le taux de croissance économique régionale est une fonction du taux de croissance de la connaissance économique locale, combinée avec les taux de croissance du capital et du travail. La croissance de la connaissance économique locale est une fonction de la R & D, de l'entrepreneuriat, de la recherche universitaire, du capital humain, du capital social et de la structure de l'industrie. Leurs résultats indiquent que l'entrepreneuriat joue un rôle significatif dans la croissance régionale.

#### 4 ENTREPRENEURIAT ET CAPITAL SOCIAL

Les origines du concept de capital social remontent aux années 1970, et ce afin d'essayer de trouver des facteurs autres qu'économiques pour expliquer la réussite de certains processus économiques. Cette problématique a été évoquée dans les études de [22], [23] et [24]. Ces auteurs font appel à des concepts tels que la confiance, la participation de la société civile et les réseaux sociaux, le tout formant le « capital social » d'une collectivité donnée.

[22] est reconnu comme un pionnier des études sur le capital Social. Il distingue entre le capital social et le capital humain, qui est défini comme l'ensemble des habilités et des compétences possédées par un acteur individuel, tandis que le capital social se trouve dans les relations entre les personnes ou les acteurs. Pour [22], le capital social réside uniquement dans les interactions sociales des agents, c'est-à-dire qu'il est essentiellement relationnel, il n'appartient pas à une personne isolément, mais réside à l'intérieur d'un groupe. Il constitue donc un bien public qui est partagé par un groupe d'individus et n'a donc pas un caractère privé. Pour [22] le capital social est inhérent à la structure sociale, Il ne résulte pas d'une intention de l'acteur, il doit donc être considéré comme une ressource naturelle et non comme le résultat d'un investissement délibéré comme c'est le cas chez Bourdieu.

De son côté, [23] définit le capital social ainsi : « *Les caractéristiques de l'organisation sociale, telles que, les réseaux, les normes et la confiance sociale, qui facilitent la coordination et la coopération pour un bénéfice mutuel* »<sup>2</sup>. Le capital social est une notion relative aux caractéristiques de l'organisation sociales telles que les réseaux, les normes et la confiance. D'une façon générale, les relations sociales et les contacts personnels que les individus développent tout au long de leur vie sont d'une grande utilité, car ils permettent d'accéder à des avantages et des bénéfices variés. Ainsi, dans la vie de beaucoup de

<sup>2</sup> Putnam [1995], p 67. Traduction

gens, les liens avec des personnes influentes, avec des amis ou avec des membres de la famille, ainsi que les réseaux de relations découlant de ces contacts servent à trouver ou à changer d'emploi ([25]).

Au cours des dernières décennies, c'est sous le nom de Putnam que s'est diffusée une certaine idée du capital social, dans la communauté des économistes. Dès 1996, la Banque mondiale a mis en œuvre un programme de recherche très ambitieux sur l'importance du capital social pour le développement. Les conclusions qui en ont été tirées reconnaissent leur filiation avec les travaux de Putnam, dans le sens où la définition du capital social qui est retenue par la Banque mondiale est très proche de la conception originale de l'auteur : « *Le capital social fait référence aux normes et aux réseaux qui rendent possible l'action collective* »<sup>3</sup>.

Des études ont montré que le capital social conduit au succès professionnel des cadres d'entreprises, notamment, à travers le renforcement de leur pouvoir et de leur statut ([26]). La littérature sur le capital social connaît depuis quelques années un développement rapide. La proposition centrale de la théorie du capital social repose sur l'argument selon lequel les réseaux de relations sociales constituent une ressource précieuse pour la conduite des affaires car ils facilitent l'action économique ([27], [26]) et permettent aux entrepreneurs d'élargir leur champ d'action, d'économiser leurs moyens et d'accéder à des ressources et opportunités exclusives.

Ainsi, le capital social est le produit d'un consensus entre des visions différentes d'une même notion, ce qui l'amène à revêtir un aspect à la fois multidimensionnel et multiforme. Mais son caractère souple et englobant empêche de donner une définition conceptuelle et opérationnelle du capital social, de sorte qu'il apparaît comme un concept fourre-tout. Une alternative à la dérive actuelle des études sur le capital social réside dans l'adoption d'une définition précise de cette notion. Or, une telle définition existe et a été initiée par [28] dans un cadre analytique macro-social. Malheureusement, l'introduction par [22] du capital social dans la sphère micro-économique s'est faite en dénaturant la vision initiale du concept. Il est donc possible de se baser sur la définition du capital social par Bourdieu à condition de revisiter le travail de [22]. Dans ce cadre, le capital social d'un agent correspond à l'ensemble des ressources qui peuvent lui être fournies par un réseau de connaissances durables.

Des études ont montré que le capital social conduit au succès professionnel des cadres d'entreprises, notamment, à travers le renforcement de leur pouvoir et de leur statut. La littérature sur le capital social connaît depuis quelques années un développement rapide. La proposition centrale de la théorie du capital social repose sur l'argument selon lequel les réseaux de relations sociales constituent une ressource précieuse pour la conduite des affaires car ils facilitent l'action économique et permettent aux entrepreneurs d'élargir leur champ d'action, d'économiser leurs moyens et d'accéder à des ressources et opportunités exclusives.

L'intérêt pour l'étude de l'entrepreneuriat réapparut avec plus d'intensité dans les années 70, avec un accent sur les théories économiques par le biais des constatations empiriques et réflexions théoriques. Il a été constaté que plusieurs pays développés, principalement en Europe, ont lancé de nouvelles initiatives, après des années de ralentissement économique et de déclin de la création d'entreprise. D'autres parts, des réflexions théoriques qui ont marqué l'économie mondiale, se reflètent dans les économies nationales. Ces changements indiquent que la croissance économique a été soutenue non seulement dans les économies d'échelle ou de gamme, mais que les entreprises ont un rôle important dans la croissance économique.

Les études sur le capital social menées jusqu'ici dans le champ de l'entrepreneuriat ont bien montré son importance pour les projets de création d'entreprises. En général, la littérature a considéré que l'importance du capital social dans le domaine de l'entrepreneuriat a été attribuée au fait qu'ils fournissent des ressources, l'accès à des ressources ou du soutien affectif. En ce sens, la pertinence est due au fait que l'entrepreneuriat est liée à l'innovation et à l'avantage concurrentiel. Par conséquent, une relation positive entre le capital social et l'entrepreneuriat est prévue et d'une manière indirecte, il permettrait également de renforcer la croissance économique.

---

<sup>3</sup> Banque mondiale [2004], [www.worldbank.org/poverty/scapital](http://www.worldbank.org/poverty/scapital).

## 5 ANALYSE EMPIRIQUE

Dans cette étude, nous essayons de s'engager dans une analyse empirique de la relation entre le capital social, l'entrepreneuriat et la croissance économique pour un échantillon de 45 pays développés et en développement en utilisant des données sur la période 1990-2004. Pour cela, nous utilisons l'économétrie des données de panel.

Par conséquent, notre objectif dans cette partie est d'étudier empiriquement les effets de l'entrepreneuriat et du capital social sur le taux de croissance du PIB par tête.

Dans ce contexte on présente tout d'abord, un modèle de croissance complet. En suite nous présentons les variables de ce modèle et nos sources de données. Enfin, on présente les méthodes d'estimations utilisées dans ce travail pour tester empiriquement le modèle de croissance de Solow augmenté par le capital humain, traitant de la relation entre le capital social, l'entrepreneuriat et la croissance économique.

### 5.1 SPÉCIFICATION DU MODÈLE ÉCONOMÉTRIQUE

Notre objectif dans cette partie, est d'étudier l'importance du capital social dans la relation entre l'entrepreneuriat et la croissance économique pour un échantillon de pays développés et en développement.

Nous allons donc tester empiriquement à l'aide d'un modèle de croissance de Solow augmenté par le capital humain la relation entre le capital social, l'entrepreneuriat et la croissance économique.

En effet, à la suite des travaux de [29], et [30], l'objectif de notre étude empirique, est d'ajouter d'autres déterminants de la croissance économique dans l'équation du modèle de croissance de Solow augmenté du capital humain, traitant de la relation entre capital social, l'entrepreneuriat et la croissance économique.

$$IE_{it} = \alpha_i + \beta_0 IKS_{it} + \epsilon_{it} \quad [1]$$

$$Y_{it} = \alpha_i + \beta_1 \lgdp\_f_{it} + \beta_2 IKH_{it} + \beta_3 IINV_{it} + \beta_4 IDF_{it} + \beta_5 QI_{it} + \beta_6 IE_{it} + \epsilon_{it} \quad [2]$$

Dans cette section, nous essayons de s'engager dans une analyse empirique de la relation entre le capital social et l'entrepreneuriat. Par conséquent, deux équations sont estimées:

Où  $i$  et  $t$  dénotent respectivement le pays et le temps.

Pour  $i = 1, \dots, 45$  /  $t = 1990, \dots, 2004$ .

Avec  $\alpha_i$  l'effet spécifique individuel,  $\beta_0, \beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5$  et  $\beta_6$  sont les paramètres à estimer dans ce modèle et  $\epsilon_{it}$  est le terme d'erreur.

### 5.2 PRÉSENTATION DES VARIABLES ET DE LEURS SOURCES

Les variables qui seront présentées sont recueillies pour un panel de 45 pays développés et en développement au cours de la période 1990-2004. La variable dépendante est le taux de croissance du PIB par tête ( $Y$ ) et les variables indépendantes sont le logarithme du PIB initial  $\lgdp\_f$  qui sert à contrôler la convergence, le capital humain ( $KH$ ), le taux d'investissement par rapport au PIB ( $INV$ ), le développement financier ( $DF$ ), la qualité de l'environnement institutionnel ( $QI$ ), le capital social ( $KS$ ) et l'entrepreneuriat ( $E$ ).

#### 5.2.1 LA VARIABLE DÉPENDANTE

Nous utilisons, dans notre analyse empirique, le taux de croissance du PIB par habitant comme variable dépendante. Les données, pour les 45 pays de notre échantillon représentatif, relatives à cette variable sont retirées à partir des données de Penn World Tables (2009).

#### 5.2.2 LE CAPITAL HUMAIN

Le capital humain est mesuré par le nombre moyen d'années d'éducation secondaires de la population de 15 ans et plus, à partir de la base de données de Barro et Lee (2001).

### 5.2.3 LE CAPITAL PHYSIQUE

Le capital physique est mesuré par l'investissement brut, les données sont tirées de la base de données de la Banque Mondiale.

### 5.2.4 LE DÉVELOPPEMENT FINANCIER

Le développement financier est mesuré par le passif quasi-liquide en pourcentage du PIB qui est la somme des devises et dépôts de la banque centrale (M0), plus les dépôts à terme fixe et d'épargne, les dépôts transférables en devises étrangères, les certificats de dépôt, et les mises en pension de titres, plus les chèques de voyage, les dépôts à terme fixe en devises étrangères, les effets de commerce, et les parts de fonds communs de placement ou de fonds fournis aux conditions du marché détenus par des résidents. Cela équivaut à la masse monétaire M3 moins les dépôts transférables et les devises électroniques (M1). Les données sont tirées de la base de données de la Banque Mondiale.

### 5.2.5 LA QUALITÉ DES INSTITUTIONS

La qualité des institutions est mesurée par un indice général qui s'appuie sur deux catégories distinctes : les libertés civiles et les libertés politiques publiées par l'ONG, Freedom House. Les premières renvoient à la liberté, d'expression et de croyance, au droit d'association et d'organisation, à l'autonomie individuelle, au droit à la vie privée. Les libertés politiques recouvrent quant à elles la capacité des individus à participer librement au processus politique : le droit de vote, le droit d'appartenir à un parti politique, le pluralisme des élections, le pouvoir effectif des représentants élus.

Les pays se voient attribuer deux notes et une lettre. La première note est relative aux droits politiques, la deuxième concerne les droits civils. Chacune des deux notes est comprise entre 1 et 7, 1 étant la meilleure situation et 7 la pire. Cette notation provient des études annuelles Freedom in the World, établie par la Freedom House.

### 5.2.6 L'ENTREPRENEURIAT

L'entrepreneuriat est mesuré par l'auto-emploi, les données sont tirées de la base de données de la Banque Mondiale.

L'auto-emploi est l'indicateur le plus fréquemment utilisé pour l'entrepreneuriat dans la littérature qui traite d'un certain nombre de questions, telles que le niveau de l'entrepreneuriat dans les pays, le lien entre l'entrepreneuriat et la croissance et la relation entre la fiscalité et l'entrepreneuriat. La principale raison d'utiliser l'auto-emploi comme un indicateur de l'entrepreneuriat est une fonction de commodité: tous les pays développés communiquent des données sur l'auto-emploi, en facilitant les analyses entre les pays et à travers le temps.

[15] sont souvent cités comme les premiers auteurs qui ont utilisé le taux d'auto-emploi comme un indicateur de l'entrepreneuriat, pourtant plusieurs autres proxys peuvent être appliqués selon la question qui se pose. Si, d'autre part, l'aspect novateur de l'entrepreneuriat est souligné, un proxy préférable impliquerait les entreprises innovantes plutôt que l'auto-emploi ou les entreprises de taille particulière.

Comparer et analyser les données d'auto-emploi est difficile. Tout d'abord, il n'existe pas de définition consensuelle de l'auto-emploi. Deuxièmement, il peut y avoir des différences dans la couverture des données, ce qui conduit certaines industries à être sous-représentées et les autres peuvent être totalement exclues. Troisièmement, les données peuvent être collectées de différentes manières, à partir d'enquêtes ou de registres. Quatrièmement, la façon de classer les gens peuvent différer. Dans les enquêtes, le classement dans le groupe approprié peut être effectué soit par l'intervieweur ou par le répondant.

Les travailleurs autonomes peuvent être largement définis comme les personnes occupées qui ne sont pas employés. Une définition plus distincte peut être fondée sur le risque économique et le type d'autorité concernée.

Une définition sociologique de travailleurs indépendants peut inclure la propriété des moyens de production et d'autonomie dans le processus de travail. Deux types d'études empiriques quantitatives peuvent être distingués. Un type d'études utilisent les modèles explicatifs basés sur un ensemble d'hypothèses dérivées des considérations théoriques au sujet des facteurs qui influencent les décisions d'auto-emploi. D'autres études développent les modèles structurels expliquant l'auto-emploi. Les modèles structurels reposent sur l'utilisation rationnelle que l'auto-emploi se produise si les rendements attendus de l'auto-emploi dépassent ceux du travail rémunéré.



Bien que la valeur du capital social n'ait pas été largement reconnue dans les études économiques d'auto-emploi, les sociologues ont depuis longtemps reconnu son importance ([22]). Le capital social peut réduire les effets de l'incertitude et augmenter les rendements attendus de l'auto-emploi.

Après avoir présenté les modèles et les variables ainsi que leurs sources, on focalise notre recherche sur la présentation des méthodes d'estimation. Dans le cadre de notre partie empirique la méthode d'estimation suivie est la méthode des données de panel statique.

### 5.3 MÉTHODES D'ESTIMATION ET INTERPRÉTATIONS DES RÉSULTATS

Nous présentons dans cette partie les résultats d'estimations du modèle représentés dans les équations [1] et [2]. La structure du modèle telle qu'elle a été présentée ci-dessus, nous conduit à réaliser des estimations sur un modèle de panel hétérogène. Ainsi nos estimations portent sur la méthode des données de panel statique.

#### 5.3.1 LA MÉTHODE DES DONNÉES DE PANEL STATIQUE

Nous utilisons une méthode qui permet de prendre en compte l'hétérogénéité inobservée des pays de l'échantillon. Ces caractéristiques individuelles peuvent être de nature déterministe ou aléatoire. Le test de spécification de Hausman permet de choisir l'une ou l'autre de ces spécifications. Le modèle à effets fixes (MEF) sera retenu si la probabilité attachée à la statistique de test de Hausman est inférieure à 10%.

#### TEST DE HAUSMAN

Rappelons que le test de spécification de *Hausman* (1978) est un test de spécification des effets individuels. Il sert à discriminer les effets fixes et aléatoires. L'hypothèse testée concerne la corrélation entre les effets individuels et les variables explicatives.

Ainsi, sous  $H_0$ , le modèle peut être spécifié avec des effets individuels aléatoires et l'on doit alors retenir l'estimateur des MCG (estimateur BLUE). Sous l'hypothèse alternative  $H_1$ , le modèle doit être spécifié avec des effets individuels fixes et l'on doit alors retenir l'estimateur *Within* (estimateur non biaisé).

Sous  $H_0$ , la statistique H suit asymptotiquement un Chi-deux ( $\chi^2$ ) à K degrés de liberté.

#### RESULTATS D'ESTIMATION

Le modèle qui sera estimé est présenté par l'équation [2] :

$$Y_{it} = \alpha_i + \beta_1 \text{lgdp\_f}_{it} + \beta_2 \text{IKH}_{it} + \beta_3 \text{IINV}_{it} + \beta_4 \text{IDF}_{it} + \beta_5 \text{QI}_{it} + \beta_6 \text{IÊ}_{it} + \epsilon_{it} \quad [2]$$

Dans ce premier modèle, on cherche à tester les effets de l'entrepreneuriat (mesuré par l'auto-emploi) sur le taux de croissance du PIB par tête.

En utilisant la méthode des données de panel statique pour notre échantillon, au cours de la période 1990-2004, on obtient les résultats présentés dans le tableau (1).

Tableau 1. Effet de l'entrepreneuriat sur la croissance économique

Variable dépendante : Croissance du PIB réel par tête (Yit)	MEF
	(1)
lgdp_f	-0.2785 (0.0414)***
IKH	0.0003 (0.0164)
IINV	0.0550 (0.0244)**
IDF	-0.0060 (0.0166)
QI	-0.0066 (0.0089)
E	-0.0020 (0.0011)*
Constante	2.4291 (0.3597)***
Observations	225
Nombre de pays	45
R2	0.4937
Test de Hausman	(0.0323)

\*\*\*significativité à 1%, \*\* significativité à 5%, \* significativité à 10%. La période d'étude 1990-2004 est subdivisée en Cinq sous-périodes de trois années chacune. Toutes les variables sont exprimées en logarithme népérien, sauf la variable QI. La variable dépendante est la croissance du PIB réel par tête. Le test de Hausman correspond à la statistique du test de Hausman, avec la p-value entre parenthèses.

D'après les résultats d'estimation, et plus précisément, les statistiques des tests de Hausman, on constate que les estimations retenues, seront celles des modèles à effets individuelles fixes et l'estimateur MCO sera l'estimateur non biaisé.

Le PIB initial présente également un coefficient négatif et significatif qui confirme l'hypothèse de convergence conditionnelle, comme dans [29], où les pays en développement ont tendance à croître plus rapidement que les pays développés.

La régression (1) dans le tableau (1) montre qu'il existe un effet positif et significatif avec l'indice de la qualité des institutions. Le coefficient estimé pour l'auto-emploi est statistiquement significatif mais négatif. En d'autres termes, une diminution de l'activité entrepreneuriale, semble avoir un impact positif sur la croissance économique.

De même [16] constate que l'auto-emploi est négativement corrélé avec le PIB réel par habitant dans 22 pays de l'OCDE au cours de la période 1980-1995, alors que la variable basées sur les données de brevets est positivement corrélée avec la croissance économique.

### 5.3.2 ETUDE DE LA RELATION ENTRE LE CAPITAL SOCIAL ET L'ENTREPRENEURIAT

Comme cela a été souligné, l'entrepreneuriat a des effets sur la croissance économique. Toutefois, le capital social pourrait avoir un rôle important dans le processus entrepreneurial, parce que l'existence d'organisations établies peut activement encourager le développement de nouvelles activités. Le capital social joue un rôle important dans cet encouragement, ce qui facilite le recours aux ressources nécessaires pour créer une nouvelle entreprise.

Il en résulte donc que l'entrepreneuriat a un effet sur la croissance économique à travers le capital social. Pour distinguer l'effet indirect du capital social sur la relation entre l'entrepreneuriat et la croissance, nous estimons dans l'équation 2 la relation entre le capital social et l'entrepreneuriat. Les résultats des estimations sont présentés dans le tableau ci-dessous :

Tableau 2. Etude de la relation entre le capital social et l'entrepreneuriat

Variable dépendante : Auto-emploi (IE)	MCO
	(2)
IKS	0.0051 (0.0248)*
Constante	-0.1850 (0.2169)
Observations	225
Nombre de pays	45
R2	0.2928
Test de Hausman	(0.1806)

\*\*\*significativité à 1%, \*\* significativité à 5%, \* significativité à 10%. La période d'étude 1990-2004 est subdivisée en Cinq sous-périodes de trois années chacune. La variable dépendante est l'entrepreneuriat. Le test de Hausman correspond à la statistique du test de Hausman, avec la p-value entre parenthèses.

Le tableau (2) montre clairement que le capital social exerce son coefficient positif attendu. Par conséquent, les améliorations dans le capital social aura des effets positifs sur l'entrepreneuriat.

L'équation (2) montre la relation entre le capital social (KS) et l'entrepreneuriat (E). Comme nous l'avons expliqué dans la section précédente.

### 5.3.3 EFFET DE L'ENTREPRENEURIAT ET DU CAPITAL SOCIAL SUR LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE

Après avoir pris en compte l'effet du capital social dans l'estimation de l'entrepreneuriat, nous allons estimer de nouveaux notre équation. Les résultats des estimations sont présentés dans le tableau ci-dessous :

Tableau 3. Effet de l'entrepreneuriat et du capital social sur la croissance économique

Variable dépendante : Croissance du PIB réel par tête (Yit)	MCO
	(3)
lgdp_f	-0.2920 (0.0406)***
IKH	0.0076 (0.0166)
IINV	0.0401 (0.0251)*
IDF	-0.0023 (0.0164)
QI	-0.0073 (0.0088)
Ê	0.0576 (0.0245)**
Constante	2.5907 (0.3548)***
Observations	225
Nombre de pays	45
R2	0.5009
Test de Hausman	(0.0019)

\*\*\*significativité à 1%, \*\* significativité à 5%, \* significativité à 10%. La période d'étude 1990-2004 est subdivisée en Cinq sous-périodes de trois années chacune. Toutes les variables sont exprimées en logarithme népérien, sauf la variable QI. La variable dépendante est la croissance du PIB réel par tête (Growth). Le test de Hausman correspond à la statistique du test de Hausman, avec la p-value entre parenthèses.

Nous mesurons la performance économique par le taux de croissance du produit intérieur brut (GDP) par habitant entre 1990 et 2004. Les données suggèrent la convergence dans la performance économique au cours des années 90 parce que la corrélation entre le taux de croissance par habitant du PIB et le PIB initial est -0.2920, qui suggèrent que les régions traînantes en 1990 rattrapent dans la dernière décennie

Le tableau (3) montre également que les coefficients estimés suivent toutes nos attentes théoriques. Ainsi, après avoir pris en compte l'effet du capital social dans l'estimation d'entrepreneuriat. Cette dernière variable est devenue positivement et significativement corrélée avec la croissance économique.

De toute évidence, l'entrepreneuriat a un impact positif et significatif sur la croissance économique. Les résultats de ce dernier tableau nous amènent à conclure que le capital social renforce la croissance économique par le biais de ses effets sur l'entrepreneuriat.

En effet, nos résultats affirment qu'un capital social adéquat et un environnement institutionnel sain sont également nécessaires pour renforcer l'activité entrepreneuriale qui aurait des effets positifs sur la croissance économique.

## 6 CONCLUSION

L'objet de ce travail était de mettre en valeur le rôle que peut jouer le capital social dans la relation entre l'entrepreneuriat et la croissance économique. Dans ce contexte, nous avons présenté une synthèse des principaux travaux traitant la relation entre l'entrepreneuriat, le capital social et la croissance économique.

Le capital social facilite aux entrepreneurs l'accès à l'information et aux ressources qui sont moins chers que ceux offerts par les institutions financières. Ces ressources sont nécessaires afin qu'ils puissent développer et soutenir leurs activités. En ce sens, l'entrepreneuriat est lié à l'innovation et à l'avantage concurrentiel. L'importance de l'entrepreneuriat se manifeste

non seulement dans les initiatives des politiques publiques qui favorisent le développement de nouvelles entreprises, mais aussi au sein des organisations établies qui encouragent activement le développement et la recherche de nouvelles opportunités.

Par conséquent, une relation positive est attendue entre les deux facteurs. En outre, comme l'entrepreneuriat est considéré comme étant un facteur important favorisant la croissance économique, le capital social montrerait également un effet positif sur la croissance économique d'une manière indirecte. Pour tester ces hypothèses, nous avons procédé à une étude empirique (45 pays développés et en développement au cours de la période 1990-2004).

Cette analyse économétrique nous permettra de tester l'effet direct du capital social sur l'entrepreneuriat. De plus, elle mettra en évidence l'effet indirect de l'entrepreneuriat, accompagné du capital social, sur la croissance économique.

Le résultat obtenu confirme les deux hypothèses principales : le capital social favorise l'entrepreneuriat. À son tour, l'entrepreneuriat stimule la croissance économique.

## RÉFÉRENCES

- [1] I. M. Kirzner, "Competition and Entrepreneurship," Chicago and London: University of Chicago Press, 1973.
- [2] J. Schumpeter, "The theory of economic development," Cambridge Mass., US: Harvard University Press, 1934.
- [3] W.J. Baumol, "Entrepreneurship in Economic Theory," *American Economic Review*, 58, 64-71, 1968.
- [4] D.J. Storey, "The Birth of New Firms – Does Unemployment Matter? A Review of Evidence," *Small Business Economics*, 3, 167-178, 1991.
- [5] R. Solow, "A contribution to the Theory of Economic Growth," *Quarterly Journal of Economics*, 70, 65-94, 1956.
- [6] P. Romer, "Endogenous Technological Change," *Journal of Political Economy*, vol 95, pp. 71-102, 1990.
- [7] R.E. Lucas, "On the Mechanics of Economic Development," *Journal of Monetary Economics*, vol 22, pp. 3-42, 1988.
- [8] R. Barro and X. Sala-i-Martin, "Economic Growth," New York: McGraw Hill, 1995.
- [9] J. Koo and T.E. Kim, "When R&D matters for regional growth: A tripod approach *Papers in Regional Science*," Volume 88 Number 4, November 2009.
- [10] A.J. Van Stel and D.J. Storey, "The Link between Firm Births and Job Creation: Is there a Upas Tree Effect?" *Regional Studies* 38, 893-909, 2004.
- [11] S. Wennekers, A. Van Stel, R. Thurik and P. Reynolds, "Nascent entrepreneurship and the level of economic development," *Small Business Economics*, forthcoming. 24, 2005.
- [12] K. Wong Poh, Ho. Yuen Ping and A. Erkko, "Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth: Evidence from GEM Data," *Small Business Economics*, 24, 335-350, 2005.
- [13] M. Martin, M. Picazo and J. Navarro, "Entrepreneurship, Income Distribution and Economic Growth," Springer Science, Business Media, 2010.
- [14] D.B. Audretsch and A.R. Thurik, "What is New about the New Economy: Sources of Growth in the Managed and Entrepreneurial Economies," *Industrial and Corporate Change* 10, 267-315, 2001.
- [15] Z.J. Acs and C. Armington, "Employment Growth and Entrepreneurial Activity in Cities," *Regional Studies* 38, 911-927, 2004.
- [16] H. Salgado-Banda, "Entrepreneurship and Economic Growth: An Empirical Analysis," *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 12(1), 3-29, 2005.
- [17] D.B. Audretsch and M. Fritsch, "Growth Regimes over Time and Space," *Regional Studies* 36, 113-124, 2002.
- [18] M. Fritsch and P. Mueller, "The effects of new business formation on regional development over time," *Regional Studies*, 38, 961-975, 2004.
- [19] D.B. Audretsch and M.C. Keilbach, "Does entrepreneurship capital matter," *Entrepr. Theory Pract*, 28: 419-429, 2004.
- [20] D.B. Audretsch, M.C. Keilbach and E.E. Lehman, "Entrepreneurship and Economic Growth," Oxford, U.K.: Oxford University Press, 2006.
- [21] D. Holtz-Eakin and C. Kao, "Entrepreneurship and Economic Growth: the Proof is in the Productivity," Center for Policy Research, Maxwell School, Syracuse University, Working Paper No. 50, 2003.
- [22] J. S. Coleman, "Social capital in the creation of human capital," *American journal of sociology*, vol. 94, p. 95-120, 1988.
- [23] R. D. Putnam, R. Leonardi and R. Y. Nanetti, "Making Democracy Work," Princeton: Princeton University Press, 1993.
- [24] F. Fukuyama, "La confiance et la puissance : vertus sociales et prospérité économique," traduit de l'anglais (États-Unis) par Pierre-Emmanuel Dauzat, Paris, 1997.
- [25] M. Granovetter, "The Strength of the Weak Ties," *American Journal of Sociology*, 78, p. 1360-1380, 1973.
- [26] R.S. Burt, "Structural Holes. The Social Structure of Competition," Cambridge, Harvard University Press, 1992.

- [27] J. Nahapiet and S. Ghoshal, "Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage," *Academy of Management Review*, 23: 242-266, 1998.
- [28] P. Bourdieu, "Le capital social," *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, vol. 31, p. 2-3, 1980.
- [29] N. G. Mankiw, D. Romer and D. N. Weil, "A Contribution to the Empirics of Economic Growth," *Quarterly Journal of Economics*, vol. 107(2), 407-437, 1992.
- [30] Demetriades, P. and S. Law, "Finance, Institutions and Economic Growth," *University of Leicester Discussion Papers in Economics* 04/5, 2004.