



12^{ème} Congrès International
Francophone en
Entrepreneuriat et PME
29, 30 et 31 Octobre 2014, Agadir



Cultures nationales et orientation entrepreneuriale : une nouvelle perspective pour la recherche en entrepreneuriat

Jean-Claude Pacitto

IRG Management/INRPME
Maître de conférences à l'Université
Paris-Est

Jacques Arlotto

Directeur de l'incubateur
d'entreprises d'AUDENCIA Nantes
IRGE/CUE L'UNAM

Thierry Fabiani

Maître de conférences, Université de
Corté

Philippe Jourdan

Professeur, Université de Paris Est
Créteil / IRG Marketing

« Gardons-nous [...] de faire rentrer par la fenêtre, la certitude que nous avons chassée par la porte. » Vilfredo Pareto, *Traité de sociologie générale*, 1917

Résumé

Afin d'expliquer la vitalité entrepreneuriale observable dans certains pays et son absence dans d'autres, on a beaucoup mobilisé ces dernières années le paradigme culturel. A la suite des travaux d'Hofstede consacrés aux cultures nationales et à la mise en évidence de dimensions constitutives de celles-ci, on en est venu à penser que certaines cultures étaient plus enclines à favoriser l'entrepreneuriat que d'autres. A contrario certaines cultures apparaissent comme des freins au développement de l'entrepreneuriat. De fait, beaucoup de travaux ont révélé un lien évident entre la culture et les aptitudes entrepreneuriales. Toutefois, d'autres travaux ont tendu ces dernières années à relativiser l'impact de la culture sur le dynamisme entrepreneurial en révélant par exemple l'importance des variables institutionnelles.

Si on ne saurait exclure par principe l'aspect culturel de la vitalité entrepreneuriale, un examen attentif des situations montre que la culture peut en effet influencer sur la vitalité entrepreneuriale mais à certaines conditions et dans certains contextes. Dans cette perspective, il n'y a aucun déterminisme dans le déclin entrepreneurial d'un pays, tout dépendant en dernier lieu de la volonté des différents acteurs concernés d'établir des « règles du jeu » (Baumol) susceptibles de rendre effectif, sur le long terme, l'essor entrepreneurial. C'est en révélant ces contextes que l'on sera le mieux à même de mettre à jour les mécanismes qui font qu'à un moment un pays est plus entreprenant qu'un autre...

A vouloir trop simplifier les phénomènes étudiés, on risque de légitimer l'inaction, car comment changer une culture ? De ce point de vue, il est à penser qu'une interprétation abusive du travail de Max Weber sur l'éthique protestante a débouché sur des résultats quelque peu contre-productifs. De ce point de vue, une relecture critique de ce travail pionnier s'impose aussi. Ce travail permettra de mieux resituer le rôle joué par les valeurs, en tentant d'éviter le double écueil de la surestimation et celui de la sous-estimation voire de la négation. Le détour par l'histoire est de ce point de vue indispensable.

En effet, seul un examen attentif des situations permet de mieux comprendre les mécanismes explicatifs du dynamisme entrepreneurial. On se rend compte dès lors que si la culture a pu jouer un rôle, ce n'est qu'à certaines conditions, ce qu'ont montré d'ailleurs de très nombreux travaux qui ont examiné la relation culture/capitalisme à la suite de Weber. Ces travaux ont le mérite de resituer dans toute sa complexité la problématique du lien entre culture et capitalisme et par là entre culture et entrepreneuriat. Dans cette perspective, aucune culture n'est en soi favorable ou défavorable à l'entrepreneuriat. Il importe donc de bien saisir les phénomènes d'interaction qui font qu'à un moment donné une culture peut favoriser l'entrepreneuriat et à un autre le freiner. Il importe aussi de bien comprendre le caractère ambivalent des cultures et le fait que celles-ci recèlent des valeurs qui sont selon les contextes des freins à l'activité entrepreneuriale autant que des moteurs comme par exemple la propension à l'individualisme.

Mots clés : cultures, entrepreneuriat, religions, institutions.

Cultures nationales et orientation entrepreneuriale : une nouvelle perspective pour la recherche en entrepreneuriat

Il est aujourd'hui admis que la capacité d'un pays à générer le dynamisme entrepreneurial est explicative de sa capacité à croître durablement de surcroît quand cet entrepreneuriat est innovant (Baumol, 1990, 1993 ; Van Stel *et al.* ; 2005). Il était donc normal que l'on s'interroge sur les déterminants de ce dynamisme et que l'on s'efforce de répondre à la question suivante: qu'est-ce qui fait qu'à un moment donné certains pays suscitent plus d'entrepreneurs que d'autres ? Cette question se pose d'autant plus que des pays géographiquement proches peuvent être très éloignés dès lors que l'on examine leur capacité à susciter dans le temps une offre entrepreneuriale. On peut aussi constater de telles disparités à l'intérieur d'un même pays et on voudra bien se souvenir que c'est là le point de départ de la célèbre étude de Weber sur l'esprit du capitalisme. Weber partait d'une constatation simple : la surreprésentation des protestants dans les professions liées aux affaires et à l'industrie et le caractère marginal de la présence des catholiques allemands dans ces mêmes professions. Prenant à contre-pied la thèse marxiste du rapport causal entre superstructure et infrastructure, Weber, va néanmoins établir un lien entre d'une part les conséquences « pratiques » de la théologie de la prédestination et d'autre part, l'implication dans le monde des affaires. Les sur-simplifications opérées sur la thèse wébérienne ont trop souvent réduit celle-ci à n'être

que l'inverse de la thèse marxiste en la résumant au « tout est culturel », c'est-à-dire que les processus sociaux sont déterminés par les valeurs¹.

La montée en puissance de l'économie américaine allait vite apparaître comme une confirmation de la thèse wébérienne. Nation protestante par excellence, les Etats-Unis d'Amérique étaient pour beaucoup l'incarnation même de l'esprit du capitalisme et d'une certaine manière la patrie d'élection de l'entrepreneuriat. Il était tentant de construire à partir de cet exemple et au prix de sur-simplifications étonnantes une nation « idéale-typique » entrepreneuriale. On n'oubliera pas, d'ailleurs, que les derniers développements de *L'éthique protestante* sont consacrés aux Etats-Unis.

L'explication culturaliste allait être soutenue par deux ouvrages dont l'un n'établit pas directement la liaison entre les deux phénomènes à savoir la culture et le développement entrepreneurial mais la suggère. Le premier ouvrage est celui écrit par McClelland en 1961 et dont le titre est resté célèbre *The achieving society*. Pour McClelland les sociétés les plus entreprenantes, les plus dynamiques sont celles où le désir d'accomplissement est le plus valorisé. McClelland constate qu'aux Etats-Unis cette valorisation est très forte ce qui explique le dynamisme de la société américaine et à contrario le faible dynamisme des pays où ce désir est peu intense. Parsons (1967) lui-même, d'ailleurs, ne sera pas loin de penser la même chose. A partir de là, il n'est pas très difficile de relier le *need for achievement* à l'éthique protestante et de suggérer un lien causal très fort entre *need for achievement* et capacité entrepreneuriale d'un pays. S'il est moins cité que *l'éthique du protestantisme*, *The achieving society* a eu un très fort impact et les thèses qui y sont incluses continuent d'imprégner le discours entrepreneurial courant.

Pour autant, si ces deux ouvrages sont souvent cités et apparaissent comme des références incontournables, ils ne supportent que rarement les hypothèses des travaux qui cherchent à révéler un lien entre valeurs et comportement entrepreneurial.

C'est véritablement l'ouvrage d'Hofstede « *Culture's consequences: International differences in work related values* » qui va alimenter la discussion sur ce thème. Le travail d'Hofstede pouvait d'autant plus devenir le point d'appui pour le renouvellement d'un débat pourtant ancien, qu'il mettait à jour les dimensions constitutives des cultures nationales. Or, ces dimensions sont aussi celles que l'on estime très souvent à l'origine du succès entrepreneurial. Dans cette perspective, Il devenait tentant de tester l'influence de ces dimensions sur le comportement entrepreneurial et d'apporter ainsi des éléments de réponse à la question précédemment posée. De fait, à partir des années 80, les études sur l'influence de la culture sur le comportement entrepreneurial vont se multiplier et des comparaisons internationales vont voir le jour, permettant une meilleure appréhension du phénomène entrepreneurial et de le resituer dans son contexte national. Malheureusement, en sur-focalisant sur les valeurs et en ignorant souvent les variables de contexte, ces études comme celle de Weber, n'ont pas su éviter l'écueil du préjugé ontologique jadis dénoncé par Boudon (1984) qui consiste à rechercher une cause première à tout phénomène constaté.

¹Weber précise en effet et chaque mot a son importance « en conséquence, le principe de ces attitudes différentes ne doit pas être recherché **uniquement** dans des circonstances extérieures temporaires, historico-politiques, mais dans le caractère intrinsèque et permanent des croyances religieuses. »

Il était d'autant plus tentant de révéler une cause première, qu'au même moment les pouvoirs publics s'activaient pour développer l'offre entrepreneuriale. Le discours sur les valeurs avait un double avantage. Il permettait d'une part, en cas d'échec des dites politiques de mettre en cause l'inadéquation culturelle du pays concerné et d'autre part de légitimer des réformes en mettant en avant la nécessaire mutation culturelle indispensable à toute mise en œuvre d'un programme effectif de redynamisation entrepreneuriale. En offrant une grille de lecture simplifiée aux décideurs, le paradigme culturaliste s'imposait d'autant plus facilement qu'au moment même où le déclin industriel des Etats-Unis s'amorçait, une autre nation aux valeurs fortes prenait le relais: le Japon. Là aussi, les explications culturalistes furent intensément mobilisées pour démontrer d'une part, les raisons de l'émergence du Japon et d'autre part, la supériorité du modèle japonais sur le modèle américain. L'ouvrage d'Athos et Pascale paru en 1981 est très représentatif de ce climat intellectuel. A mesure que le débat s'approfondissait, des critiques vont s'affirmer et de nouvelles explications poindre. Ajoutons pour conclure que le retour du religieux constaté à partir des années 80 allait lui aussi réactiver un débat que l'on croyait clos. Il ne s'agit plus ici d'expliquer un quelconque dynamisme mais plutôt le retard récurrent de certaines sociétés pour ce qui concerne leur développement économique. La religion était-elle en cause dans ce retard ? Cependant le débat s'épuisa faute d'études sérieuses parce qu'explicatives.

A force de vouloir trouver des explications à portée universelle n'avait-on pas négligé les contextes institutionnels des pays concernés ou bien ne les avait-on pas trop souvent confondus avec leur substrat culturel ? C'était une façon habile de renverser les termes du débat et en même temps de relativiser l'influence de la culture.

Ces dernières années, le débat a rebondi avec la publication de deux ouvrages qui s'interrogent sur les causes de la richesse et pauvreté des nations: celui de David S. Landes, publié en 1998 et intitulé *The wealth and poverty of nations. Why some are so rich and some so poor* et tout récemment celui de Daron Acemoglu et James A Robinson, publié en 2012 et intitulé *Why nations fail: the origins of power prosperity and poverty*. Le premier, accorde une grande importance au fait culturel dans l'explication de la richesse et de la pauvreté des nations, le second réfute catégoriquement cette explication.

Si nous pensons que la culture joue un rôle dans l'explication du dynamisme entrepreneurial, rôle, il convient pour autant de ne pas le surestimer et de comprendre que les valeurs n'opèrent que dans des contextes précis. Il importe aussi de saisir que ces contextes évoluent et que l'action des pouvoirs publics peut s'avérer déterminante dans cette évolution.

Nous examinerons donc dans un premier temps le lien entre culture et orientation entrepreneuriale, puis nous examinerons dans un second temps l'influence des institutions et enfin les implications managériales qu'il est possible d'établir au regard des connaissances qui ont permis de reconsidérer certains thèmes du débat.

1 CULTURE NATIONALE ET ORIENTATION ENTREPRENEURIALE

1.1 La séquence Hofstede

Le thème de l'orientation entrepreneuriale a fait l'objet de nombreux écrits qui ont abouti à un certain consensus sur la question (Bassoet *al.*, 2009, 2010). Pour autant, les études qui traitent du lien entre culture et entrepreneuriat ne retiennent pas toujours les mêmes dimensions même si certaines d'entre-elles comme l'innovation et la proactivité reviennent souvent.

Cette orientation entrepreneuriale peut être saisie à deux niveaux : celui des individus et celui plus collectif des nations.

Il est certain que les dimensions constitutives de la culture telles qu'établies par Hofstede ont donné la possibilité aux chercheurs d'examiner l'influence de celles-ci sur l'orientation entrepreneuriale en général et il n'est donc pas étonnant qu'à partir du travail d'Hofstede les études ont eu tendance à se multiplier.

Dans un article paru en 2006, Kirkman *et al.*, ont dressé un bilan des études qui ont pris comme point d'appui le travail effectué par Hofstede sur les cultures. Le bilan est impressionnant et on se rend compte que ce travail a été à l'origine d'une multitude d'études d'origines diverses d'ailleurs. Il était normal que les sciences de gestion se saisissent de ces acquis qui semblaient permettre de répondre à nombre d'interrogations concernant les différences de développement entrepreneurial constatées dans le monde. Les dimensions culturelles révélées par Hofstede allaient enfin permettre, pensait-on, de vérifier empiriquement le lien entre culture et profil entrepreneurial et apporter des éléments de réponse à la question suivante: existe-t-il des cultures qui favorisent plus que d'autres l'orientation entrepreneuriale ?

La question du bon profil entrepreneurial traverse tout le champ de l'entrepreneuriat. L'idée de départ est simple: si on considère qu'à l'origine de l'acte de création d'entreprise il y a un entrepreneur, c'est en étudiant de près les caractéristiques de celui-ci que l'on sera mieux à même de prédire la trajectoire stratégique des entreprises et en même temps de prescrire à partir de ces caractéristiques de bonnes pratiques. Malgré l'avertissement de Gartner (1988) pour qui l'important c'est ce que l'entrepreneur fait et pas ce qu'il est, les études visant à établir des profils d'entrepreneur se sont multipliées et continuent d'alimenter le champ les études sur l'entrepreneuriat (Cyr, Meier et Pacitto, 2011).

Une question se posait inévitablement: ces caractéristiques constituent-elles des invariants que l'on retrouverait peu ou prou chez tous les entrepreneurs quelle que soit l'aire géographique considérée ou sont-elles affectées par des facteurs culturels liés à leur immersion dans des pays donnés?

Dans un premier temps, les réponses apportées à cette double interrogation allaient plutôt valider la seconde proposition, celle d'une variation des caractéristiques en fonction du contexte culturel.

Dans une étude intéressante, Scheinberg et MacMillan (1988) montrent que les motivations, les valeurs et les croyances des entrepreneurs varient en fonction des cultures. L'enquête réalisée dans 11 pays révèle que selon le pays ou la culture considérée les entrepreneurs ne valorisent pas ces motivations, ces valeurs et croyances de la même façon. A titre d'exemple, les pays anglo-saxons seront davantage motivés par la finalité économique de leur entreprise (l'argent comme une finalité) et beaucoup moins par les aspects communautaires de celle-ci, les pays latins se différenciant par une valorisation plus forte pour les aspects communautaires.

Toutefois, l'étude de Scheinberg et MacMillan ne visait pas à révéler un lien direct entre culture et orientation entrepreneuriale. Les caractéristiques choisies ne sont pas celles habituellement mises en avant lorsqu'il s'agit de qualifier un comportement d'entrepreneurial. L'innovation qui, depuis Schumpeter, est devenue la caractéristique « idéale-typique » de l'entrepreneur va faire l'objet de multiples études. Shane (1992), dans un premier article, pose la question « Why do some societies invent more than others? ». La réponse est sans ambiguïté aucune: les pays les plus innovants² (33 pays analysés) sont ceux qui sont à la fois les plus individualistes et aussi ceux où la distance hiérarchique est la plus faible. L'intérêt de l'étude outre les résultats, réside dans le fait qu'elle utilise les dimensions culturelles d'Hofstede (individualisme/collectivisme et distance hiérarchique). On remarquera que l'individualisme et la faible distance hiérarchique sont aussi les dimensions constitutives de la culture anglo-saxonne ! Dans un autre article Shane *et al.* ; (1995) s'intéressent cette fois aux stratégies de promotion de l'innovation. Il s'agit ici de mettre à jour d'éventuelles différences culturelles entre ces stratégies. Comme dans l'étude précédente, les dimensions d'Hofstede sont mobilisées. On rajoute cette fois une dimension à savoir la relation à l'incertitude et à l'ambiguïté. La dimension masculinité/féminité n'est pas testée. Les résultats révèlent l'influence de la culture sur les stratégies de promotion de l'innovation. Plus une société est « collectiviste » et plus on préférera des processus d'innovation qui s'appuient sur les autres membres de l'organisation au-delà des seules personnes concernées, et ce de manière inter-fonctionnelle. De la même façon, plus le contrôle de l'incertitude est fort, plus on préférera les stratégies d'innovation qui s'inscrivent dans les normes, règles et procédures. Enfin, la distance hiérarchique influe sur les catégories de personnes qui seront d'abord mobilisées. Plus la distance hiérarchique est forte et plus seront préférées les stratégies de promotion de l'innovation qui passent d'abord par les détenteurs de l'autorité formelle. On préférera ces personnes à d'éventuels membres de l'organisation peut être plus intéressés par ces nouvelles idées.

Si cette étude apparaît comme moins prescriptive que la première, on peut toutefois aisément en faire une lecture « instrumentale » et vite conclure que certaines cultures favorisent plus l'inertie organisationnelle que d'autres et que cela peut constituer un frein à l'innovation et par là un frein au développement économique des pays.

Deux études (Thomas et Mueller, 2000 ; Mueller et Thomas, 2000) vont apporter des réponses plus directement reliées à notre propos. Dans le premier article, l'objectif est assez original, il s'agit en effet de montrer comment les quatre caractéristiques qui fondent habituellement le profil entrepreneurial à savoir la capacité à innover, la propension au risque, le locus de contrôle interne et le niveau d'énergie sont affectées par la distance culturelle par rapport aux Etats-Unis. Si l'on excepte « l'innovativité », les 3 autres caractéristiques sont affectées par cette distance culturelle. Les résultats de cette étude montrent d'une part, que plus la distance culturelle avec les Etats-Unis s'accroît et plus les personnes ont le sentiment de moins contrôler leur destin, d'autre part que la probabilité d'une prise de risque décroît lorsque la distance s'accroît et enfin, le degré d'énergie décroît également avec l'accroissement de la distance culturelle. Plus globalement, la distance culturelle influe donc sur le potentiel entrepreneurial. A contrario et c'est peut être le point le plus important, plus la distance se

²L'innovation est ici mesurée par les dépôts de brevet et ce sur 4 périodes, 1967, 1971, 1976 et 1980.

rétrécit et plus les caractéristiques entrepreneuriales s'épanouissent et que la culture américaine constitue la culture la plus favorable au développement des vertus entrepreneuriales. Le second article s'intéresse aux deux dimensions qui sont constitutives, pour les auteurs, de l'orientation entrepreneuriale à savoir le locus de contrôle interne et la capacité à innover. Il s'agit ici de révéler des relations entre d'une part, le locus de contrôle interne et l'individualisme en posant comme hypothèse que celui-ci sera d'autant plus élevé que l'on évolue dans une société individualiste, d'autre part, entre la capacité à innover et le degré de contrôle de l'incertitude, en posant comme hypothèse que la capacité à innover sera plus prégnante dans des sociétés où le contrôle de l'incertitude est faible. Enfin et fort logiquement, il s'agira de révéler une possible relation entre orientation entrepreneuriale, individualisme, et degré de contrôle de l'incertitude. Si les hypothèses 1 et 3 sont confirmées, ce n'est pas le cas, comme dans le précédent article, de la capacité à innover. Pour les auteurs une conclusion s'impose: « la culture est une variable importante dans la détermination du potentiel entrepreneurial d'un pays ou d'une région », il y a donc des cultures qui supportent mieux le potentiel entrepreneurial que d'autres. L'individualisme, le contrôle de l'incertitude (lorsqu'il est faible) sont confortés dans leur rôle positif.

Une étude plus récente (Kreiser *et al.*, 2010) arrive à des conclusions assez voisines. Si les dimensions prises en compte diffèrent (prise de risque et proactivité) les objectifs sont assez équivalents. Il s'agit toujours, à partir des dimensions culturelles d'Hofstede, de révéler un lien entre celles-ci et l'orientation entrepreneuriale. L'enquête a été réalisée auprès 1048 entreprises réparties dans 6 pays. A la lecture des résultats, on ne sera pas surpris de constater que le degré de contrôle de l'incertitude ainsi que le niveau de distance hiérarchique influent sur la propension à la prise de risque de même que le degré de contrôle de l'incertitude, le degré d'individualisme et le degré de distance hiérarchique influent sur la proactivité. Pour autant, le degré d'individualisme et le degré de masculinité n'ont aucun impact sur la propension à la prise de risque de même que le niveau de masculinité n'a aucun impact sur la proactivité. Dans leur étude, les auteurs ont aussi testé quelques hypothèses liées à la problématique institutionnelle. Sans commenter les résultats, ils constatent que les entreprises qui évoluent dans des pays marqués par le droit français (code civil) sont plus réticentes à la prise de risque et moins proactives !

Une étude plus originale dans sa méthodologie (Mitchell *et al.*,) va s'intéresser elle aux scripts cognitifs³ dans leur relation à la décision de créer une entreprise. Un des objectifs de l'étude est d'essayer d'établir un lien entre culture, scripts cognitifs et décision relative à la création d'entreprise. Même si les résultats ne sont pas toujours faciles à interpréter du fait de la complexité de la méthodologie employée, on constate néanmoins que les scripts associés à la création d'entreprise varient selon la culture même si le sens de la variation est tout sauf évident. Si l'on constate le fait que le script relatif au savoir et à l'appropriation des idées est

³3 scripts sont révélés par l'enquête: 1/ les « *arrangements scripts* » définis comme les structures de savoir qu'ont les individus par rapport à l'usage des dispositions spécifiques relatives à leur performance et à leur maîtrise et niveau d'expertise d'un domaine donné. 2/ Les « *willingness scripts* » relatifs à l'engagement des individus dans leur idée de créer une entreprise. Cela concerne la recherche des opportunités, le niveau d'implication et tout ce qui touche aux idées à l'origine de la création d'entreprise. 3/ les « *ability scripts* » concernent les structures de savoir que développent les individus par rapport aux compétences, savoirs, normes et attitudes relatives à la création d'entreprise.

négativement associé à l'individualisme et positivement associé à la distance hiérarchique et que celui relatif à l'accès aux ressources est positivement associée à l'individualisme et négativement à la distance hiérarchique, l'interprétation de tels résultats reste complexe. On remarquera néanmoins que ces deux scripts sont favorables à l'entrepreneuriat et que certaines dimensions culturelles semblent plus « favorables » que d'autres à l'éclosion entrepreneuriale en influant sur les scripts cognitifs⁴.

L'impression qui se dégage des résultats de ces différentes études c'est qu'il existe des dimensions culturelles « épanouissantes » dans les sens qu'elles favorisent « l'entrepreneuriat » des dirigeants d'entreprise et par là même des cultures plus « porteuses ». En d'autres termes et même si les auteurs restent prudents quant à l'interprétation des résultats, le lien de causalité entre dynamisme entrepreneurial et culture est plus que suggéré. De surcroît et comme on le développera, quand beaucoup des cultures favorables révélées par les enquêtes sont, à bien des égards, idéal-typiques. David S Landes dans son ouvrage précité est catégorique quant à l'influence de la culture sur le développement économique, qui passe bien sûr par celui des entreprises et donc des entrepreneurs. La conclusion est sans équivoque « s'il est une chose que nous apprend l'histoire du développement économique, c'est que la culture fait la différence » (p.662). Pour l'auteur, le retard de la plupart des pays musulmans tient à l'influence négative de l'Islam sur le développement du savoir et au peu de place laissé aux femmes dans la vie économique. A contrario le protestantisme dans sa version calviniste est jugé favorable au développement des affaires mais pas pour les mêmes raisons que celles évoquées par Weber. C'est sa relation au savoir et à sa transmission qui fait, selon l'auteur, la différence avec le catholicisme. Pour Landes (2000) l'essor du Japon pendant l'ère Meiji doit beaucoup à l'existence d'une culture du travail proche de celle calviniste. Pour autant, l'auteur reconnaît que le dynamisme économique relève de multiples causes et qu'il est réducteur de l'attribuer à une seule. Là aussi la conclusion est sans appel « les explications fondées sur une seule cause ne fonctionnent pas ».

1.2 Des conclusions définitives ?

En apparence, les résultats révélés par ces études apparaissent incontestables. La culture est bien reliée à l'orientation entrepreneuriale et il y a des dimensions culturelles qui ne sont pas loin d'être de véritables déterminants. A contrario, on se rend compte que certains pays sont affectés par un véritable handicap culturel, tant leurs valeurs semblent éloignées de celles des pays les plus entrepreneuriaux. Pourtant, la plupart des études présentées sont affectées de faiblesses méthodologiques voire épistémologiques qui affectent la portée des résultats obtenus. En premier lieu, la très grande majorité de ces études repose sur la catégorisation opérée par Hofstede en 1980 sur des données encore antérieures à cette date (Tang et Coveos, 2008). Si l'on souligne çà et là des critiques formulées à l'encontre du travail effectué par

⁴Même si de fait de leur méthodologie, les auteurs refusent d'établir un lien causal.

Hofstede, on n'en reprend pas moins systématiquement toutes les dimensions mises à jour⁵ et surtout sa définition de la culture. On peut se demander si l'accélération de la mondialisation et l'interpénétration des économies n'ont pas bouleversé le patrimoine culturel des nations. Certains auteurs (Kirkman *et al.*, 2006) soutiennent que les cultures n'ont pas été bouleversées par le temps. Certes, mais on pourra facilement soutenir que les contextes socio-économiques des entrepreneurs ont, eux, été modifiés, et d'une certaine façon homogénéisés. Si l'on prend l'exemple du Japon, il n'est pas certain que tout ce qui a été dit sur ce pays au début des années 80 soit encore valide tant la montée de l'individualisme a eu tendance à bouleverser les schèmes traditionnels de la société japonaise. Au fond, ces études renvoient à une conception immanente de la culture, d'une culture qui continuerait à influencer sur les comportements sans que les acteurs s'en rendent toujours compte. Sans vraiment s'arrêter dessus, ces études sont toutes influencées par *l'éthique protestante* de Weber et une discussion plus sérieuse de la thèse wébérienne aurait permis d'éviter certains écueils. En effet, de multiples travaux sans invalider la thèse Wébérienne lui ont apporté de sérieux correctifs. Trevor-Roper historien anglais dans son ouvrage *De la réforme aux lumières* (1972) examinant la question du lien entre calvinisme et capitalisme, apporte quelques éclaircissements utiles. En premier lieu, remarque-t-il, tous les grands entrepreneurs calvinistes du XVII^{ème} siècle n'étaient pas originaires des pays dans lesquels ils travaillaient, la plupart d'entre eux, souligne Trevor-Roper étaient des immigrants d'origine hollandaise. Le second trait commun à la plupart de ces entrepreneurs c'est qu'ils étaient issus de la province flamande, province sous tutelle espagnole donc catholique. Or, nous savons que la prospérité hollandaise doit beaucoup à ces entrepreneurs flamands. La plupart des ancêtres de ces entrepreneurs avant d'émigrer professaient des idées érasmiennes qui furent combattues avec virulence par la contre-réforme catholique. Ce sont d'ailleurs les effets de cette contre-réforme qui les poussa à émigrer et à épouser la foi calviniste. Sans le contexte précis de la contre-réforme, il est impossible de comprendre l'essor du capitalisme car dans d'autres pays (comme l'Écosse) pourtant acquis à un protestantisme de stricte obédience mais éloignés de ce contexte précis, le capitalisme n'a pas connu un essor similaire. Trevor-Roper reproche à Weber d'avoir élaboré sa thèse sans examiner des faits précis et de ne pas s'être intéressé au contexte historique particulier qui a vu l'éclosion de ces entrepreneurs calvinistes. Cela n'invalide pas la thèse wébérienne mais cela en limite la portée et cela souligne le fait que les valeurs ne peuvent produire leurs effets que dans certains contextes. Or comme on le verra, la plupart de ces études par une conception assez extensive de la culture, ne posent pas la question du rapport culture/institution. Un autre historien anglais, R.H. Tawney (1926) a lui aussi, d'une certaine manière, contesté le lien entre protestantisme et croissance économique. Dans un ouvrage désormais classique et constamment réédité, *Religion and the rise of capitalism*, Tawney montre que c'est bien plutôt dans le processus de sécularisation de la société anglaise que doivent être recherchées les causes de sa croissance économique, sécularisation qui entraînait de facto une baisse de l'influence de la religion. Certes et comme on le verra, certaines caractéristiques attitudinales du protestantisme notamment dans sa version puritaine, ont pu favoriser une forte implication entrepreneuriale mais à un moment

⁵En effet, la 5^{ème} dimension (orientation à court terme versus orientation à long terme) rajoutée par Hofstede (2001) est peu testée.

donné de l'expansion du capitalisme anglais (Munro, 2010), c'est-à-dire au XVII et XVIII^{ème} siècle au moment même où l'influence de la religion s'amointrit et où même le puritanisme se sécularise. Dans le cas anglais, on peut même dire que le changement de religion ne changea rien, dans un premier temps, au sentiment d'hostilité vis-à-vis du monde économique. Calvin restant fondamentalement hostile à l'usure. Même si l'on admet que l'individualisme inhérent à la démarche spirituelle protestante fondée sur une relation personnelle entre Dieu et les hommes, sans intermédiation, a pu favoriser une plus grande implication dans les affaires du monde, il n'en demeure pas moins et comme le souligne fort justement Tawney, qu'une telle attitude n'était que de peu d'effets face à une société et un monde économique de plus en plus dominés par l'impersonnalité.

Un autre legs lointain de Weber réside dans le fait que nombre des dimensions culturelles censées être des vecteurs de l'entrepreneuriat sont des dimensions très présentes dans la culture protestante qu'elle soit calviniste ou autre comme l'individualisme ou la faible distance hiérarchique. De la même façon, les dimensions entrepreneuriales choisies sont celles qui relèvent de ce que l'on pourrait appeler la mythologie entrepreneuriale et ont une origine très anglo-saxonne. On remarquera aussi que dans les développements servant à poser les hypothèses, il n'y a pas de discussion sérieuse sur le lien entre dimensions culturelles et dimensions entrepreneuriales. Ces développements révèlent les *a priori* des chercheurs qui ne sont pas explicités. On constate quelquefois quelques énigmes (comme pour l'innovation) mais on ne va guère plus loin. Même si les méthodologies utilisées interdisent une quelconque généralisation causale, on perçoit néanmoins que la recherche de la cause première n'est jamais loin et que sans s'en rendre toujours compte on verse dans un déterminisme contre-productif. L'usage de méthodologies quantitatives produit un effet pervers épistémologique redoutable, on établit ces hypothèses sur des résultats éprouvés rendant toute rupture difficile sinon impossible, puisque l'on teste très souvent des dimensions similaires en utilisant les mêmes outils statistiques et surtout en mobilisant les mêmes *a priori*. A ce niveau, il est certain que le formatage méthodologique n'aide pas à un renversement des perspectives ou à un approfondissement des concepts utilisés. D'une certaine manière, les évidences finissent par devenir tautologiques du type pour devenir un bon athlète il faut être musclé !

Un autre problème méthodologique se pose. Beaucoup de ces études reposent sur des échantillons constitués non d'entrepreneurs mais d'étudiants (économie/ commerce et ingénierie). Certes, ces étudiants seront pour beaucoup de futurs entrepreneurs mais il n'en demeure pas moins que l'on en reste au stade des perceptions, des intentions et des projections. On en revient à la remarque pertinente de Gartner : ce qui est important c'est ce que fait un entrepreneur pas ce qu'il est. Les étudiants sont très réceptifs au discours entrepreneurial sur la prise de risque, l'innovation etc... Il est certain que ces discours influent sur leurs perceptions. Dans tous les cas, ils ne sont pas en situation et insérés dans des contextes entrepreneuriaux précis. La médiation des valeurs par le contexte n'est donc pas opérée et ce n'est évidemment pas sans conséquences sur les résultats et la portée de ces résultats.

Enfin, un dernier problème se pose lorsque l'on examine la littérature relative au lien entre culture et dynamisme entrepreneurial: celui du manque de données objectives comme par exemple le taux de création d'entreprise. Des travaux existent comme ceux de Shane (1992, 1993, 1994) consacrés à l'innovation ou ceux de Davidsson et Wiklund (1997) sur la création

d'entreprise mais outre que pour les seconds les résultats ne soient pas vraiment probants, on souhaiterait que des études effectuées sur le long terme permettent d'isoler ce qui tient au facteur culturel et ce qui tient à d'autres facteurs, ce que, précisément, n'ont pas réussi à faire Davidsson et Wiklund qui en multipliant les facteurs structurels ont abouti à des résultats qui interrogent plus qu'ils n'éclairent. Une étude récente (Pinillos et Reyes, 2011) utilisant les données du *Global Entrepreneurship Monitor* examine la relation entre la dimension individualisme/collectivisme et l'activité entrepreneuriale des pays. Ce qui est intéressant c'est qu'il est tenu compte du niveau de développement des pays étudiés. Les résultats révèlent que l'activité entrepreneuriale est positivement reliée à l'individualisme dans le cas des pays à haut niveau de développement ce qui n'est pas le cas des pays au niveau de développement moyen. Les auteurs insistent sur le fait qu'il n'est pas possible de dissocier les deux. En soi, donc, le niveau d'individualisme ne peut pas constituer un prédicateur fiable de l'activité entrepreneuriale si dissocié du niveau de développement du pays. Les résultats de l'étude de Kreiser *et al.*, (2010) révèlent que la prise de risque tend à décroître avec l'augmentation du PIB alors que les risques économiques tendent à sur-activer la proactivité et la prise de risque.

2 CULTURE OU INSTITUTION(S) ?

2.1 Le nécessaire détour par le contexte institutionnel

Comme nous l'avons déjà souligné, un des problèmes récurrents des études portant sur le rapport culture/entrepreneuriat réside dans le fait qu'elles omettent, à de rares exceptions près, d'étudier l'influence de l'environnement sur le comportement des entrepreneurs et peut-être plus grave tendent parfois à confondre ce qui relève de la culture et ce qui relève des institutions au sens général du terme. En effet, à l'heure de l'hyper-compétition comment imaginer que les comportements des entrepreneurs ne soient pas affectés par les mutations accélérées de leurs divers environnements ? Dans une étude publiée en 2002, Tan apporte des éclairages importants concernant cette interrogation. L'objectif de l'auteur est d'examiner l'impact de la culture et celui du contexte national sur les perceptions de l'environnement et sur l'orientation stratégique d'entrepreneurs chinois évoluant en Chine et aux Etats-Unis⁶ et d'entrepreneurs américains « caucasiens ». En étudiant des entrepreneurs relevant d'une même culture mais immergés dans deux contextes nationaux très différenciés il sera possible dès lors d'évaluer l'impact de la culture d'origine et de comparer les résultats avec ceux obtenus par les entrepreneurs américains « caucasiens ». On pourra ce faisant, isoler ce qui relève du cadre national et ce qui relève de la culture. L'étude révèle des résultats intéressants qu'il importe ici d'exposer. En premier lieu, les entrepreneurs chinois se distinguent de ceux américano-chinois sur deux dimensions importantes: la prise de risque et l'orientation sur le long terme. Sur ces deux dimensions rien ne distingue les entrepreneurs américains d'origine caucasienne de leurs collègues d'origine chinoise. Sur la prise de risque, les résultats révèlent

⁶Pour des raisons évidentes l'auteur a exclu de son échantillon des entrepreneurs américano-chinois de la seconde génération.

un fort engagement des entrepreneurs chinois ce qui peut s'expliquer par l'existence d'un environnement national plus difficile⁷. Concernant l'innovation, la proactivité et l'agressivité aucune différence n'est révélée entre les trois groupes ce qui rejoint les résultats de l'étude de McGrath et MacMillan (1992) sur l'homogénéité des valeurs de entrepreneurs comparées à celles des non-entrepreneurs.

Même s'il faut rester prudent quant à l'interprétation des résultats, on se rend compte que lorsqu'ils sont confrontés à des contextes similaires les entrepreneurs tendent à développer des perceptions voisines et que, dès lors, l'influence de l'héritage culturel tend à s'estomper.

Une autre étude (Nguyen *et al.*, 2009) mais qui cette fois-ci s'adresse à des étudiants américains, taiwanais et vietnamiens s'est intéressée à l'impact des valeurs culturelles et à l'impact des institutions liées au marché sur 3 dimensions entrepreneuriales. A savoir: le désir de créer une entreprise, l'intention⁸ d'en créer une et la confiance qui reflète les croyances des personnes dans leurs capacités à performer et à accomplir certaines tâches.

L'impact de la culture ne se fait sentir que sur le désir de création d'entreprise, pour les autres dimensions, les facteurs culturels et institutionnels interagissent et là aussi il n'est pas possible d'isoler l'un ou l'autre de ces facteurs. On pourra toujours essayer de tourner la difficulté en argumentant que les institutions sont influencées par la culture et montrer comme le font Baughn et Neupert (2003) que les dimensions culturelles (on devinera lesquelles!) impactent la mise en place de mesures favorables à l'entrepreneuriat et surtout l'accès aux ressources.

Dans tous les cas, les études qui s'inscrivent dans la perspective du paradigme culturaliste ne répondent pas à la question suivante: qu'est-ce qui fait que pour des pays relevant d'une même culture, le développement entrepreneurial soit différencié ? Danna (1997), dans une étude consacrée à deux pays culturellement proches, l'Uruguay et l'Argentine, essaie de résoudre une énigme: pourquoi l'Uruguay n'a-t-il pas connu le même développement économique que l'Argentine ? L'énigme peut être résolue à partir du moment où l'on examine les politiques de soutien à l'entrepreneuriat qui ont été mises en œuvre en Argentine à partir de la fin des années 80, politiques qui ont été inexistantes en Uruguay. Alors que le premier pays s'est lancé dans une politique de privatisation et d'infrastructure conséquente, le second a choisi le statu quo.

Si l'approche institutionnelle permet assurément de relativiser certaines assertions, il n'en demeure pas moins qu'elle aussi n'est pas exempte de reproches notamment d'ordre méthodologique. La question que l'on ne manque pas de se poser est celle-ci: quelles réalités recouvre exactement le terme institution ? De quoi parle-t-on lorsque l'on évoque le rôle des institutions ? L'étude de Busenitz *et al.*, (2000) répond en partie à ces interrogations et va viser à établir des profils institutionnels des pays en distinguant trois dimensions constitutives de ces profils: la dimension réglementaire qui concerne les lois, règlements et les politiques gouvernementales qui soutiennent la création d'entreprise, la dimension cognitive qui a trait aux savoirs et compétences pertinents possédés par les personnes en vue de créer et de développer des entreprises. Enfin, la dimension normative qui concerne la valorisation de l'entrepreneuriat dans les pays concernés, par exemple, si les entrepreneurs sont admirés ou

⁷Il est communément admis que la culture confucéenne encourage la persévérance face aux difficultés.

⁸Qui s'évalue sur le court terme.

décriés et comment la création de valeur en général est appréciée. Il faut bien comprendre que ces dimensions du profil institutionnel n'impactent pas de la même façon l'activité entrepreneuriale. Ainsi certaines dimensions seront plus favorables à l'éclosion et au développement d'entreprises de haute technologie et d'autres au développement des sociétés cotées en bourse. On ne peut ainsi saisir les différentiels de compétitivité de pays culturellement ou économiquement proches qu'en mettant à jour ces profils institutionnels. C'est ce qu'ont fait Manolova *et al.*, (2008) en étudiant les profils de trois pays est-européens, la Bulgarie, la Hongrie et la Lettonie. On se rend compte que les profils de ces trois pays sont très différenciés lorsque l'on examine dans le détail les trois dimensions. Pour les politiques d'appui à l'entrepreneuriat, l'établissement de ces profils permet à la fois de comprendre les handicaps à combler et de mieux cerner les actions à mettre en place. Bien qu'issus de l'ancien bloc communiste, ces trois économies de transition ne connaissent pas les mêmes problèmes et ne disposent pas des mêmes atouts.

On pourra objecter que la décision normative est une dimension culturelle ce à quoi on pourra répondre qu'une institution comporte toujours des aspects culturels.

Pour autant de bons scores sur la dimension normative ne suffiraient pas à assurer un dynamisme entrepreneurial sur le long terme, car sans « règles du jeu » favorables (Baumol, 1992, 1993) l'innovation en reste au stade de l'invention et il n'y a donc pas de croissance économique.

Si les institutions sont évidemment influencées par les valeurs, elles ne sont nullement déterminées par elles. Qui pouvait imaginer avant les années 1860 que le Japon connaîtrait un bouleversement économique et social de cette ampleur tant la société paraissait figée, immobile. Des circonstances favorables et une volonté politique implacable ont changé le cours des choses. Dans le cas français sont-ce les valeurs ou des arrangements institutionnels, au sens de Baumol, effectués ces trente dernières années, qui ont conduit au déclin industriel ? La faiblesse de l'offre entrepreneuriale en France au XVIII^{ème} siècle résultait plus, comme l'avait déjà montré Tocqueville⁹, d'arrangements institutionnels précis (orientés vers la rente) que d'une quelconque allergie à l'entreprise. Les effets pervers de la *société de cour* se répercutant sur l'activité économique.

D'un certain point de vue, l'approche de William Baumol peut être rattachée à l'approche en termes d'institutions. Baumol est un économiste célèbre. Son œuvre est connue et largement commentée. Pourtant, ses écrits consacrés à l'entrepreneuriat¹⁰ n'ont pas reçu, nous paraît-il, l'accueil qu'ils auraient mérité. Ce qui peut paraître surprenant lorsque l'on considère que les thématiques abordées sont à l'ordre du jour de nombre d'agendas gouvernementaux. Pour Baumol, en effet, on ne peut expliquer la séquence de forte croissance qu'ont connue certains pays si l'on ne prend pas en compte l'essor de l'entrepreneuriat innovant dans ces mêmes pays. Cet essor de l'entrepreneuriat innovant ne doit rien au hasard et si Baumol n'exclut pas que la culture ait pu jouer un rôle, celui-ci n'a pas été déterminant. La thèse de Baumol peut

⁹Dans *l'ancien régime et la révolution*

¹⁰Dans les années 1990, Baumol va publier, sur le thème de l'entrepreneuriat une série d'articles dont un resté célèbre publié dans le *Journal of Political Economy* et intitulé « Entrepreneurship: productive, unproductive and destructive ». L'économiste américain essaiera de proposer une théorie formelle de l'entrepreneuriat en s'appuyant sur certains des acquis de l'étude de 1990.

se résumer ainsi: c'est la structure de rendement des activités et plus globalement le système de récompense qui sont explicatifs de l'essor entrepreneurial car ce sont eux qui vont déterminer l'orientation productive de l'entrepreneuriat dans le temps et l'espace. Cette structure de rendement n'est pas le fruit du hasard, elle dépend des règles du jeu existantes dans des pays à des moments donnés.

Pour étayer sa thèse, Baumol va mobiliser l'histoire économique. Pour l'économiste américain, quelles que puissent être les faiblesses d'une telle méthode, elle est la seule et sur le long terme, qui permette d'explorer les contextes entrepreneuriaux des pays considérés et de palier à l'inexistence pour certaines périodes de données statistiques fiables. Pour Baumol, l'apparition ou la disparition des entrepreneurs à des moments donnés ne doivent rien à des phénomènes mystérieux mais relèvent de causes que l'on peut saisir et expliquer. L'offre entrepreneuriale est constante, quel que soit le pays considéré et l'époque considérée les talents mobilisables ont toujours existé, c'est leur déploiement qui pose problème. On se trompe de perspective lorsque l'on évoque l'inaptitude culturelle de certains pays à développer une offre entrepreneuriale. Ce qui est en cause c'est l'existence ou l'inexistence de mécanismes institutionnels favorables. Le problème pour les états n'est pas tant de susciter une offre entrepreneuriale globale que de susciter un certain type d'entrepreneuriat: l'entrepreneuriat productif. Pour Baumol, aucun déterminisme culturel mais plus sûrement des manques de volonté politique. Car, de ce point de vue, l'approche développée par Baumol est très volontariste. Il appartient aux pouvoirs publics d'établir ces règles du jeu, elles ne résultent pas de « mécanismes invisibles ». On l'a vu dans le cas de l'Argentine tel qu'analysé par Donna (1997). On pourrait faire les mêmes constatations pour d'autres continents et expliquer ainsi les différences de niveau d'entrepreneurialité constatées des pays pourtant culturellement et géographiquement proches.

Ce sont les règles du jeu ou arrangements institutionnels qui déterminent la structure de rendement qui à son tour « influe lourdement » sur la distribution de la ressource entrepreneuriale. Ainsi pour Baumol, la montée en puissance dans nos économies contemporaines, des activités liées à la recherche de la rente et de celles liées au contentieux judiciaire ne doit rien à une quelconque fatalité où à un effet mode mais peut être expliquée par les règles du jeu des économies en question.

La thèse développée par Acemoglu et Robinson (2012) ne nous semble pas fondamentalement différente de celle de Baumol même si elle se focalise plus sur l'environnement institutionnel politique. En effet, pour les deux auteurs « it is the political process that determines what economic institutions people live under, and it is the political institutions that determines how this process works » (p.42). Ce sont les processus politiques qui vont déterminer deux environnements économiques: l'un favorable « *l'inclusive* » et l'autre défavorable « *l'extractive* ». Le premier environnement soutenu par des institutions fondées sur le pluralisme politique favorise la diffusion des richesses et l'autre fondé sur la prédation favorise des économies peu dynamiques dominées par des élites inamovibles.

Aucun déterminisme culturel, thèse que les deux auteurs réfutent catégoriquement, mais une construction politique différente des économies, construction qui doit autant au volontarisme qu'aux circonstances. On se souviendra que le modèle de développement économique des premiers colons installé en Amérique du Nord n'était pas différent de celui des colons européens installés en Amérique du Sud. Ce sont les circonstances (notamment l'absence de

mines d'or et d'argent) qui ont modifié en profondeur les paramètres sur lesquels allait se baser tout le développement du continent nord-américain. On pourra, certes, objecter que les premiers colons arrivés en Amérique du Nord imprégnés de puritanisme n'étaient pas très disposés à accepter un modèle de développement mis en œuvre par les sujets de sa très catholique majesté espagnole !

2.2 Des interactions complexes

Aucune culture en soi n'est défavorable au dynamisme entrepreneurial. De ce point de vue toute culture est ambivalente. Prenons l'exemple de la culture confucéenne. Certains aspects de cette culture comme le conformisme, le respect de l'autorité, le respect de la tradition ont pu certainement jouer et expliquer le retard économique de la Chine. Pour autant, d'autres aspects, comme par exemple, le rapport au travail, à la famille et le respect de la hiérarchie, sont plutôt favorables. Le Japon offre de ce point de vue un cas d'école: nombre de valeurs de la société japonaise étaient sans aucun doute des freins à tout développement mais d'autres comme le rapport au travail et un certain ascétisme dans le contexte politique que constitua l'ère Meiji, s'avèrent des vecteurs importants de croissance et de développement (Landes, 1998).

La même chose pour l'Islam. Bernard Lewis (2002) souligne avec raison que le mépris de l'Islam vis-à-vis des découvertes venant principalement du continent européen s'explique par le fait que pour beaucoup de dirigeants musulmans, des découvertes émanant d'aires géographiques dominées par des religions considérées comme des révélations incomplètes (judaïsme et christianisme) ne pouvaient être profitables. Ce n'est pas le savoir qui posait problème en tant que tel mais bien plutôt l'origine du savoir.

On ne saurait par principe balayer ces arguments d'un revers de main. Mais il convient d'apporter des précisions importantes.

Fernand Braudel a bien montré dans son ouvrage magistral, *Civilisation matérielle, économie et capitalisme, XV-XVIIIème siècle*, que l'émergence économique des cités du nord de l'Europe devait beaucoup à une modification en profondeur des routes commerciales qui s'effectue dès le début du XVIème siècle. Le protestantisme s'est développé dans ce contexte précis, il n'est pas à l'origine de ces transformations. Il est certain, cependant que certaines de ses caractéristiques telles que décrites par Weber étaient en congruence avec ces nouveaux contextes tant économiques que politiques. De surcroît et comme l'a bien montré Tawney (1926), le protestantisme, surtout dans sa version dissidente, protégeait ses adeptes du mépris aristocratique vis-à-vis des affaires, une sorte d'immunité culturelle en quelque sorte.

Les cités protestantes pouvaient d'autant plus se développer qu'au même moment la contre-réforme catholique ne pouvait éviter d'engager le catholicisme dans un processus bureaucratique quelque peu paralysant pour les affaires. La relative tolérance qui régnait à Amsterdam permit donc à toutes les minorités actives de l'Europe de trouver refuge dans cette cité qui dominera tout le XVIIème siècle économique. Pour ce qui concerne l'Islam, si le constat fait par beaucoup sur sa responsabilité dans le moindre développement économique des pays dominés par lui contient une part de vérité, il faut là aussi ajouter une précision: le décrochage avec la modernité, bien décrit par Lewis dans son ouvrage précité concerne un empire donné: l'empire ottoman et quasiment tout l'ouvrage de Lewis concerne cet empire.

On objectera qu'une bonne partie des pays musulmans était sous la dépendance de cet empire. Mais c'est bien là que réside le problème car la vraie question est celle-ci: les pays arabes, par exemple, auraient-ils connu un autre destin s'ils n'avaient subi à la fois l'invasion mongole et ensuite la domination turque ? Le problème n'est pas tant de discuter de l'apport de ces deux civilisations « envahissantes » que de constater que ces pays n'étaient pas libres de leur destin, si l'on excepte le cas isolé du Maroc.

Dans ce cas, est-ce l'Islam qui est en cause ou le mode d'organisation de l'empire Ottoman, ses institutions politiques au sens d'Acemoglu et de Robinson (2012)? Ou plus probablement de l'interaction des deux dans un contexte donné qui est celui, là aussi, de la modification des routes commerciales en faveur de l'Atlantique et la fermeture à partir du XI^{ème} siècle de sa mer intérieure: la Méditerranée. D'un point de vue scripturaire, l'Islam est moins virulent avec la richesse que ne le sont par exemple le judaïsme et plus encore le christianisme. Il n'y a pas si l'on excepte la question des intérêts d'emprunts, de condamnation de principe vis-à-vis des activités marchandes. Il y a un problème politique qui n'a toujours pas trouvé de solutions durables à ce jour mais les choses peuvent évoluer et l'exemple récent de la Turquie montre que conservatisme religieux et politique peuvent faire bon ménage avec le développement économique pourvu que le pluralisme soit préservé et que l'économie reste « *inclusive* ». De la même façon, l'incompatibilité du catholicisme avec le développement des affaires doit être relativisée. Le « décrochage » catholique du XVII^{ème} siècle est redevable de la conjonction de deux phénomènes: la modification des routes commerciales au profit des cités du nord de l'Europe déjà décrit et une politique de reprise en main de la société du fait de la contre-réforme qui a bloqué le développement du pluralisme politique pendant plus d'un siècle. Inversement beaucoup d'éléments organisationnels (notamment concernant le monachisme) du catholicisme étaient plutôt favorables à la structuration des entreprises naissantes. Lorsque l'on évoque le rôle du facteur religieux, il faut tout examiner et on doit bien comprendre que selon les contextes, le facteur religieux peut être lui aussi ambivalent.

Les développements précédents ne nous conduisent pas à réduire la culture au seul substrat religieux mais il importe cependant de ne pas en sous-estimer l'importance surtout à des époques où les religions jouaient un rôle prédominant dans la cité. Dans tous les cas, l'influence de la culture religieuse sur le développement économique reste une question très débattue et la religion est souvent mise en cause quand il s'agit d'expliquer le retard de tel ou tel pays.

La culture n'est pas une donnée de nature « essentialiste » qui s'imposerait aux individus quel que soit le contexte économique et social. Interagissant avec ce dernier, elle est susceptible de produire des résultats différenciés. Dans la période actuelle, le retard pris par la France dans la mise en place de modules entrepreneuriaux et la complexité du processus administratif de création d'entreprises expliquent pour beaucoup la réticence de beaucoup de Français à se lancer dans des expériences entrepreneuriales. On a pu se rendre compte avec le statut de l'auto entrepreneur que lorsque les conditions d'accès à l'activité entrepreneuriale étaient simplifiées, le flux de création d'entreprises s'amplifiait. De surcroît, la culture administrative a toujours dû toujours composer en France avec un individualisme très fort qui, comme on l'a vu, est plutôt favorable à l'activité entrepreneuriale, tout dépendant en dernier lieu des dispositifs institutionnels mis en place. De ce point de vue, la culture française est assez

ambivalente, à trop vouloir souligner son caractère administratif on risque de passer à côté d'autres caractéristiques.

En dernier lieu, ce sont bien les processus institutionnels et politiques qui inhibent ou activent les référents culturels, référents multiples, complexes et qui peuvent supporter des politiques contradictoires.

Etudier le lien culture/dynamisme entrepreneurial sans prendre en compte les contextes précis dans lesquels ce dernier se développe nous paraît donc contre-productif. La même chose pour les cultures. Une culture n'est pas monolithique, et ses caractéristiques essentielles sont activées différemment selon les contextes. De ce point de vue et comme on l'a vu deux pays de même tradition culturelle peuvent connaître des trajectoires très contrastées.

3. IMPLICATIONS

Le débat sur l'effet de la culture sur le dynamisme entrepreneurial est important parce que si l'on y regarde bien, il sous-tend un autre débat: celui du déterminisme. Trop souvent en effet, le non développement de certains pays ou le retard chronique d'autres sont reliés à la culture. Le « c'est culturel » à force d'être répété a fini par convaincre beaucoup de décideurs, décideurs qui finissent par penser que tout est une question « d'état d'esprit ». Bien évidemment le développement de l'entrepreneuriat a à voir avec un certain état d'esprit et nul ne le contestera. Comme l'a montré Busenitz et al.,(2000), l'environnement normatif ne saurait être négligé, il influe sur le dynamisme entrepreneurial et révèle bien souvent les ressorts culturels d'un pays par rapport à l'activité entrepreneuriale. Mais les décideurs et tous ceux qui sont impliqués en général dans l'essor de l'activité entrepreneuriale, doivent aussi comprendre qu'il ne suffit pas seulement de changer les mentalités pour que l'activité se développe, c'est en agissant simultanément sur les autres environnements (réglementaire et cognitif) que l'on sera le mieux à même de faire évoluer la réalité voire la transformer.

Le recours à la culture ne doit exonérer personne de mettre en place les mécanismes incitatifs qui font et comme l'a bien montré Baumol (1990, 1993), qu'à un moment donné un pays génère un cercle vertueux entrepreneurial notamment basé sur l'innovation. Mais il importe aussi et plutôt que de parler de culture en général d'individualiser les référents culturels qui peuvent s'avérer des accélérateurs des processus mis en place. Chaque culture recèle de ce point de vue des référents qui dans un contexte particulier peuvent aider à la diffusion et à l'expansion de l'activité entrepreneuriale. C'est dans l'interaction complexe entre d'une part ces référents particuliers et d'autre part les mécanismes incitatifs que réside assurément l'essor entrepreneurial. Dans le cas du Japon et de l'Allemagne, et si comme le souligne Landes, la culture a joué un rôle dans le développement et le relèvement de ces deux pays, il faut ajouter que leur succès s'explique aussi par un investissement massif de ces deux pays dans l'éducation. On ne doit pas oublier qu'à l'origine de la culture industrielle allemande il y a, dès le début du XIX^{ème}, siècle la création de lycées techniques. La technique allemande vient du fond des âges et son origine est redevable de politiques précises et développées dans le temps. L'incroyable développement économique de L'Allemagne et du Japon au XIX^{ème} et XX^{ème} siècles a été sans aucun doute favorisé par une culture plus portée sur l'effort collectif que d'autres cultures contemporaines mais dans les deux cas on peut dire que la culture n'est

pas à l'origine de ce développement, l'ère du Meiji a constitué une rupture indéniable dans l'histoire japonaise. En à peine 30 ans c'est toute la structure féodale du Japon qui a été décimée. Certes des éléments permanents de la culture japonaise ont survécu mais il y a bien eu rupture et peut-être plus importante qu'on ne le croit habituellement (Reischauer, 1970). Simplement certains référents culturels de la culture japonaise comme l'ascétisme et sa conséquence: une forte propension à l'épargne ont pu interagir favorablement avec les mécanismes mis en place par les pouvoirs publics japonais. Toute la difficulté est de bien discerner sur quels référents culturels une politique économique peut s'appuyer et quelles sont les dynamiques d'évolution de ces référents dans une culture donnée à un moment donné ?

Le succès de toute politique dépend de la cohérence entre ses différentes composantes. C'est sur cette cohérence qu'il faut travailler. Ainsi une politique qui viserait à créer un environnement réglementaire qui négligerait la structure familiale des liens d'entreprise propre à beaucoup de pays produirait assurément des résultats contre-productifs.

L'état d'esprit est plus une conséquence des interactions fructueuses entre ces composantes qu'une réalité immanente qui dicterait nos comportements à notre insu.

4. Conclusion

Le fait de lier des phénomènes sociaux à des particularités culturelles n'est pas nouveau. La littérature antique regorge de telles considérations. La différence c'est qu'aujourd'hui on peut grâce au développement de l'outil statistique, mieux établir la liaison entre les deux. Le problème majeur de *L'éthique protestante* réside dans le fait qu'en partant d'une constatation qui s'impose à tous: la surreprésentation des protestants dans l'industrie et le commerce par rapport aux catholiques, Weber en vient à établir un lien causal entre d'une part, le protestantisme et d'autre part, le capitalisme. La liaison constatée est, et comme on l'a vu, plus la conséquence d'un contexte historique précis et de l'interaction entre ce contexte particulier et des valeurs précises que la simple influence de valeurs particulières sur un phénomène social, ici le développement du capitalisme moderne. Aucune valeur n'est en soi défavorable à l'entrepreneuriat, ce sont les circonstances qui font qu'à un moment donné certaines valeurs peuvent s'incruster dans des mouvements dynamiques et d'autres alimenter l'immobilisme. On ne doit jamais oublier qu'en dernier lieu, c'est dans l'immobilisme des états ou dans leur dynamisme que se trouve la clé d'une stagnation ou d'un développement de l'offre entrepreneuriale. La noblesse anglaise est sortie de l'économie de la seule rente non de par son caractère particulier mais plus sûrement par la mise en place de dispositifs incitatifs qui l'ont radicalement éloignée de la seule recherche de la rente qui caractérisait la noblesse française. Révéler est utile à la seule condition que cela ne débouche pas sur du prêt-à-penser prescriptif sur le mode: si vous voulez développer l'entrepreneuriat il faut... Au contraire, ce qu'il faut toujours en dernier lieu c'est chercher à comprendre et cela ne peut se faire sans prise de recul et sans mobilisation de multiples données qui ressortent de savoirs issus de champs disciplinaires variés.

La culture en soi n'est pas un déterminant entrepreneurial. Elle peut constituer un accélérateur du développement entrepreneurial qu'à la condition de s'incruster dans un contexte précis,

contexte qui résulte lui-même de multiples interactions qu'il n'est pas toujours facile de révéler. Mais la culture, si elle peut favoriser l'émergence de certains contextes, n'en est pas à l'origine. En négligeant trop les contextes et leur construction progressive et en entrevoyant que les conséquences on en vient très logiquement à confondre la conséquence avec la cause et d'une certaine manière c'est peut-être là que réside le problème épistémologique fondamental posé par *l'éthique protestante* de Weber et de nombre d'études qui essaient d'établir un lien entre culture et entrepreneuriat. A l'inverse, il nous paraît qu'en réaction par rapport au « tout culturel » d'autres études tendent à trop minimiser voire à évacuer le problème de l'influence de la culture. L'étude de la relation contexte/culture reste donc à entreprendre.

BIBLIOGRAPHIE

- Acemoglu, D., Robinson J.A., (2012) *Why nations fail: the origins of power, prosperity and poverty*, Profile Books.
- Athos, A.G., Pascale R.T., (1981) *The art of japanese management*, Simon and Schuster.
- Basso, O, Fayolle, A, Bouchard, V (2010) Three levels of culture and firms entrepreneurial orientation: a research agenda, *Entrepreneurship and Regional Development*, november.
- Basso, O, Fayolle, A, Bouchard, V (2009) Entrepreneurial orientation: the making of a concept, *International Journal of Entrepreneurship and innovation*, Vol.10, n°4
- Baughn, C., Neupert K.E., Culture and National conditions facilitating entrepreneurial start-ups, *Journal of International Entrepreneurship*, n°1, p.313-330.
- Baumol, W.J., (1990) "Entrepreneurship: productive, unproductive, and destructive", *Journal of Political Economy*, Vol.98, n°5, p.893-921.
- Baumol, W.J., (1993) "Formal Entrepreneurship theory in economics: existence and bounds" *Journal of Business Venturing*, Vol.8, p.197-210.
- Boudon, R., (1984) *La place du désordre*, Paris, PUF.
- Braudel, F., (1979) *Civilisation matérielle, économie et capitalisme, XV-XVIIIème siècle*, T3, Paris, Armand Colin
- Busenitz, W.L., Gomez, C., Spencer, J.W., (2000) Country institutional profiles: unlocking entrepreneurial phenomena, *Academy of Management Journal*, Vol.43, n°5, p.994-1003
- Cyr, A., Meier, O., Pacitto J-C., (2011) "Method in their madness": understanding the behaviour of VSE owner-managers" *Journal of Small Business and Enterprise Development*.
- Danna, L., (1997) A contrast of Argentina and Uruguay: the effect of government policy on entrepreneurship, *Journal of Small business management*, Vol.35, n°2, p.99-104.
- Davidsson, P., Wiklund, J., (1997) Values, beliefs and regional variations in new firm formation rates, *Journal of Economic Psychology*, n°18, p.179-199.
- Gartner, W.B., (1988) Who is an entrepreneur? is the wrong question, *American Journal of Small Business*, vol.12, n°4, p.11-32.
- Hayton, J.G., George, G., Zahra S.A., (2002) National culture and entrepreneurship: a review of behavioral research, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Summer, p.33-52.

- Hofstede, G., (1980) *Culture's consequences: international differences in work-related values*, Beverly Hills, CA: sage publication.
- Kirkman, L.B., Lowe, K.B., Gibson C.B., (2006) A quarter century of culture consequence's: a review of empirical research incorporating Hostede's cultural values framework, *Journal of International Business Studies*, n°37, p.285-320.
- Kreiser, P.M., Marino, L.D., Dickson, P.,t Weaver, K.M., (2010) Cultural influences on entrepreneurial orientation: the impact of national culture on risk taking and proactiveness in SME's *Entrepreneurship Theory and Practice*, September, p.959-983.
- Landes, D.S., (2000) *Richesse et pauvreté des nations*, Paris, Albin Michel.
- Lewis, B., (2002) *Que s'est-il passé ? L'Islam, l'occident et la modernité*, Paris, Gallimard
- McClelland, DC (1961) *The achieving society*, Princeton, NJ.: Van Nostrand Reinhold.
- Manolova, T.S., Rangamohan, V.E., et Gyoshev, B.S., (2008) Institutional environments for entrepreneurship: evidence from emerging economies in eastern Europe, *Entrepreneurship Theory and Practice*, January, p.203-218.
- Meier, O., (2010) *Management interculturel*, Dunod.
- Mitchell, R.K., Smith, B., Seawright, K.W., Morse, E.A., (2000) Cross-cultural cognitions and the venture creation decision, *Academy of Management Journal*, Vol.43, n°5, p.974-993.
- Mueller, S.L., Thomas A.S., (2000) Culture end entrepreneurial potential: a nine country study of locus of control and innovativeness, *Journal of Business Venturing*, n°16, p.51-75.
- Nguyen, T.V., Bryant, S.E., Rose, J., Tseng, C.H., Kapasuwan S., (2009) Cultural values, market institutions, and entrepreneurship potential: a comparative study of the united states, Taiwan and Vietnam, *Journal of Developmental entrepreneurship*, Vol.14, n°1, p.21-37.
- Parsons, T (1967) *The structure of social action*, vol.1, 2, Free Press
- Pinillos, M.J., & Reyes L., (2011) Relationship between individualist-collectivist culture and entrepreneurial activity: evidence from Global Entrepreneurship Monitor data, *Small Business Economics*, n°37, p.23-37.
- Scheinberg, S., MacMillan I.C., (1988) An 11 country study of motivations to start a business, in Kirchoffet al., (Eds) *Frontiers of entrepreneurship research*, Wellesley, MA, Babson college.
- Shane, S., (1992) Why do some societies invent more than others? *Journal of Business Venturing*, n°7, p.29-46.
- Shane, S., Venkataraman, S., McMillan I.C., (1995) Cultural differences in innovation championing strategies, *Journal of Management*, Vol.21, n°5, p.931-952.
- Tan, J., (2002) Culture, nation and entrepreneurial strategic orientations: implications for an emerging economy, *Entrepreneurship Theory and Practice*, summer, p.95-111.
- Tawney, R.H., (1926) *Religion and the rise of capitalism*, London, John Murray.
- Thomas, A.S., S.L., Mueller (2000) A case for comparative entrepreneurship: assessing the relevance of culture, *Journal of International Business Studies*, Vol.31, n°2, p.287-301.
- Trevor-Roper, H.R., (1972) *De la réforme aux lumières*, Paris, Gallimard
- Van Stel, A., Carree, M., Thurik R., (2005) The effects of entrepreneurial activity on national economic growth *Small Business Economics* Vol.24, n°3, p.311-321.
- Weber, M., (1964) *L'Ethique protestante et l'esprit du capitalisme*, Paris, Plon