

13^e Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME

LE CÔTÉ SOMBRE DU CAPITAL SOCIAL EN ENTREPRENEURIAT



Résumé

Le capital social est défini comme un système facilitateur du processus entrepreneurial. Les avantages qu'il confère à s'insérer dans des réseaux ont été amplement étudiés. Cependant, une autre facette du capital social a rarement été étudiée; les obstacles qui émergent des interactions sont aussi connus comme le côté sombre du capital. Cet aspect a peu fait l'objet d'étude dans le champ de l'entrepreneuriat. Par conséquent, l'objectif de ce travail de type conceptuel est de montrer comment le capital social peut être un obstacle à l'entrepreneuriat. Les résultats explorent cinq dimensions du côté sombre du capital social en entrepreneuriat et identifient trois types de capital social sombres (asphyxie, collusion et criminel) et une voie alternative (la société civique moderne).

Mots-clés : capital social, entrepreneuriat social, réseaux

Juan Carlos MONTES JOYA,
professeur

Universidad de Los Andes
Colombie
jmontes@uniandes.edu.co

Candido VIEIRA BORGES JUNIOR,
professeur

Universidade Federal de Goiás
Brésil
candidoborges@gmail.com

LE CÔTÉ SOMBRE DU CAPITAL SOCIAL EN ENTREPRENEURIAT

Introduction

Le capital social a été amplement étudié comme un système facilitateur du processus entrepreneurial; les avantages de se placer dans des réseaux ont aussi largement été développés (Gedajlovic *et al.*, 2013; Light & Dana, 2013). Cette perspective, à tendance optimiste du capital social, permet de regarder et de comprendre les entrepreneurs dans leur interaction avec leur contexte pour dégager divers phénomènes menant au succès de leur projet. Cependant, une autre facette du capital social, l'obstacle qui survient lors des interactions, reconnue comme le côté sombre du capital social a rarement été étudié (Gargiulo & Bernassi, 1999; Adler & Kwon, 2002; van Deth & Zmerli, 2010); encore moins dans le champ de l'entrepreneuriat.

Plusieurs facettes ont été proposées pour dégager ce côté sombre du capital social, telles que la solidarité ou les réseaux fermés. La solidarité mène au surencastement de l'acteur dans la relation (Gargiulo & Bernassi, 1999), entrave l'esprit d'entreprendre dans les communautés trop soudées, restreint l'accès aux opportunités et à la liberté individuelle, et submerge sous les demandes excessives des groupes et les normes de nivellement par le bas (Portes, 1998). De même, la fermeture des réseaux aurait d'éprouvantes conséquences relatives à l'information, l'influence et la solidarité (Coleman, 1988) en créant des réseaux sociaux qui promulguent le comportement contraire à l'éthique et la conspiration (Adler & Kwon, 2002). C'est le cas, par exemple, des études sur l'entrepreneuriat informel (Williams & Nadin, 2010), sur les réseaux de malveillance et sur le manque d'éthique en affaires (Brass *et al.*, 1998). Ces travaux constatent l'excès de contrôle dans les réseaux fermés (Gargiulo *et al.*, 2009) ou l'existence d'opportunisme et ses effets sur la confiance, le compromis et la coopération (Shueh-Chin *et al.*, 2007). Donc, ce phénomène n'a pas été ignoré par la recherche, mais peu de travail a été fait pour l'intégrer et comprendre ce côté sombre que tout entrepreneur doit affronter à un moment donné de son projet d'entreprise. Par conséquent, l'objectif de ce travail est de répondre à la question suivante : en quoi le capital social peut-il être un frein à l'entrepreneuriat?

Afin d'y répondre, nous rappelons d'abord l'origine du concept et la définition du côté sombre du capital social, les diverses dimensions du capital social pour ainsi les appliquer à un contexte entrepreneurial. Nous dégageons par la suite un ensemble de variables qui, en s'intégrant, composent les dimensions du côté sombre que nous explorons au regard de la littérature en entrepreneuriat. Afin de composer ses dimensions contextuelles, nous les rassemblons afin de montrer selon leur degré pour être qualifiés de plus ou moins sombres par rapport à l'entrepreneuriat. Cette analyse résulte dans la proposition de quatre types de capital social ayant un impact sur l'entrepreneuriat. À partir de notre analyse, nous suggérons des recommandations aux entrepreneurs qui s'intéressent à la construction de leur environnement et aux fonctionnaires dans des administrations publiques qui souhaitent stimuler l'entrepreneuriat dans leur champ d'influence.

1. L'entrepreneuriat, un phénomène social

De plus en plus, l'acte entrepreneurial est étudié en considérant la perspective de Granovetter (1985), pour qui toutes les actions économiques sont ancrées (embedded) dans les relations sociales. D'après Anderson et Miller (2003, p. 19), « *the notion of entrepreneurship as an individual act, operating in isolation from social process is passé* ». Mais ce ne fut pas toujours ainsi. Dans un premier temps, la recherche en entrepreneuriat a porté principalement sur l'entrepreneur atomisé, comme si elle était détachée de son contexte. Cette phase a eu lieu principalement dans les années 60 et 70 et, dans cette période, la recherche a tenté de découvrir quelles étaient les caractéristiques distinctives de l'entrepreneur. On a longtemps cru que d'avoir ou non ces caractéristiques fût la condition suffisante pour expliquer la présence ou l'absence de comportement entrepreneurial chez les individus (Gartner, 1988).

Avec le progrès des recherches dans le domaine de l'entrepreneuriat, il a été constaté qu'il n'existe pas de caractéristiques qui sont uniques aux entrepreneurs - il y a effectivement différents types d'entrepreneurs qui réussissent en ayant des caractéristiques différentes - et que les entrepreneurs sont influencés par la structure sociale de l'environnement où ils vivent et agissent (Shapiro, 1975; Gartner, 1985, 1988; Granovetter, 2000; Granovetter & Swedberg, 2001). Sur ce dernier point, il a été constaté que les relations sociales influencent les institutions régionales, le développement du comportement entrepreneurial chez les individus, la décision de ces derniers d'entreprendre et le succès de la nouvelle entreprise (Reynolds, 1991).

Le système de normes et de valeurs d'une région peut faciliter ou inhiber la création d'entreprises. Ceci est expliqué par le fait que, pour que l'entrepreneur passe à l'acte entrepreneurial, il faudra qu'il perçoive cet acte comme crédible dans le milieu où il vit (Belley, 1990). De plus, c'est dans ce milieu que l'entrepreneur a des relations avec d'autres personnes et des acteurs qui vont marquer son développement en tant que personne et en tant qu'entrepreneur. Dans un premier temps, cette relation a lieu dans le cadre de la famille, puis à l'école, et après avec différents groupes, tels que les églises, les syndicats et les associations professionnelles ou commerciales (Johannisson, 1988; Julien, 2005).

Ces relations se produisent à travers des réseaux sociaux. Et c'est à travers ces réseaux que les entrepreneurs ont accès à des ressources qu'ils n'auraient pas obtenues autrement ou à un coût plus élevé (Birley, 1985; Fillion, 1991). Ressources de différents types: informations, financières et technologiques. Le système de relations de l'entrepreneur joue ainsi un rôle instrumental dans la création de la nouvelle entreprise. Il fournit des ressources essentielles à la réussite de la nouvelle entreprise (Aldrich & Zimmer, 1986).

En conséquence, il n'y a pas de place pour la figure mythologique de l'entrepreneur-héros qui crée une entreprise dans l'isolement et sans aucune aide. Aujourd'hui, il est connu que l'entrepreneur crée une nouvelle entreprise avec d'autres personnes, qui peuvent ou peuvent ne pas faire partie de l'entreprise naissante: partenaires ou employés, amis, clients, anges financiers, conseillers et institutions de soutien. Autrement dit, l'entrepreneur mobilise son réseau de relations et utilise *le capital social* pour transformer une occasion d'affaires en une véritable entreprise (Julien, 2000). Cependant, ce même capital peut, comme nous le verrons dans les sections suivantes, entraver le

développement d'un comportement entrepreneurial, ou ce qui peut être pire, créer des entreprises qui sont socialement dysfonctionnelles.

2. Origines, nature et définition du concept de côté sombre du capital social – CSCS

L'auteure Lyda J. Hanifan (1916) a utilisé le terme de capital social en relation avec les communautés vivantes et actives autour des écoles rurales en Virginie de l'Ouest au début du XXe siècle et l'importance de les socialiser ou de les impliquer dans des activités qui bénéficient autant de leurs intérêts personnels que de l'amélioration communautaire (p. 134). Jane Jacobs (1961) ainsi que l'économiste Glenn Loury (1977) sont considérés comme étant à l'origine de la définition du concept moderne dont les analyses concernent principalement la signification des relations en tant que ressource pour l'action sociale (Nahapiet & Ghoshal, 1998, p. 242). Les origines conceptuelles ou les sources, comme les appellent Portes et Sensenbrenner (1993), sont ancrées, comme l'affirme Georges Farr (2004), dans la sociologie économique de Max Weber et Émile Durkheim (par l'introjection des valeurs), Georg Simmel (les échanges et la norme de réciprocité), Karl Marx (la solidarité limitée), Max Weber (la confiance assurée) et John Dewey (le pragmatisme constructif). Ces bases conceptuelles ont inspiré trois auteurs incontournables qui ont forgé les canons du capital social en recherche : Robert Putnam, James S. Coleman et Pierre Bourdieu. Plus récemment, Elinor Ostrom et Cecilia Olivares définissent le capital social à partir de dimensions ou composantes comme « la confiance et les normes de réciprocité, les réseaux et les normes civiques de participation ainsi que les règles et les institutions, même si elles sont formelles ou informelles » (Ostrom *et al.*, 2003, p. 156).

Quelle est la nature du capital social dans lequel se déroule l'action des entrepreneurs ou l'action sociale? En effet, plusieurs fondateurs du champ du capital social suggèrent que la nature de ce phénomène est constituée par les institutions sociales qui facilitent la coordination et la coopération pour un bénéfice mutuel (Putnam, 1995). Ainsi, le problème se pose en termes d'identifier les normes sociales, les règles et les obligations qui guident les actions de l'acteur (Coleman, 1988). Putnam définit le capital social comme un ensemble de caractéristiques (*features*) de l'organisation sociale, telles que les réseaux, les normes et la confiance, qui facilitent la coordination et la coopération pour un bénéfice mutuel (Putnam, 1995, p. 67). Par conséquent, les normes qui guident l'action sociale et le comportement perçu par les entrepreneurs dans ce qu'ils reconnaissent comme le contexte seraient une expression de diverses dimensions ou une composition de ces normes sociales. Afin de clarifier leur influence, nous supposons qu'elles s'intègrent dans un ensemble cohérent qui se manifeste comme type d'environnement ou comme l'ensemble de normes qui prévaut dans la culture où se déroule l'entrepreneuriat dans un espace géographique précis. Sa composition en dimensions permet d'expliquer avec plus ou moins d'intensité leur manifestation.

Si le capital social mène à la diminution de quelque chose de positif (égalité sociale, tolérance, identification d'opportunités), ou bien si cette diminution accroît quelque chose de négatif (corruption ou resquillage), alors ces relations sont perçues comme des conséquences négatives du capital social (van Deth & Zmerli, 2010). Pour aborder le concept de *côté sombre du capital social entrepreneurial*, nous utilisons la notion proposée par Numerato et Baglioni (2012) comme l'ensemble des situations dans lesquelles la confiance, les liens sociaux, les normes et croyances partagées, la réciprocité et les réseaux dont bénéficient certaines personnes, causent des dommages à d'autres

individus, à la création d'entreprises, à l'innovation et à la création de valeur ou à la société en général (p. 596). Quant aux mécanismes mis en œuvre, le côté sombre du capital social est celui qui renforce et reproduit les formes d'inégalité, la ségrégation, l'exclusion sociale et dans des cas extrêmes, l'annihilation culturelle (Loury, 2000).

Certaines dimensions ont été reconnues dans la littérature du capital social (Putnam, 2001; Ostrom, *et al.*, 2003). Une revue de la littérature, nous a permis de dégager cinq dimensions du côté sombre du capital social entrepreneurial : déséquilibre du réseau, méfiance, opportunisme, normes sociales particulières et réciprocité négative. Ces dimensions seront examinées ci-après.

2.1 Le déséquilibre du réseau

La métaphore du capital social propose que si des personnes vont bien, ce n'est pas nécessairement parce qu'elles sont mieux connectées; donc certaines personnes ou certains groupes qui sont mieux connectés que les autres font confiance et s'engagent dans des échanges mutuels (Burt, 2001). C'est aussi ce que Granovetter (1973, 1983) a démontré dans son étude sur la force des liens faibles en soulignant l'importance d'avoir des connaissances qui sont riches en information et ressources. Aussi la capacité de courtage permet de faire le lien entre la structure des relations en réseau et la performance grâce aux discontinuités structurelles (Burt, 1992). Cependant, l'étude d'une société archaïque au sud de l'Italie a fait réfléchir un grand nombre de chercheurs sur le problème du manque de capital social (Banfield, 1958; Putnam, 1993; Ferragina, 2009) qui se manifeste sous la forme de méfiance, jalousie et soupçon dans une société centrée sur la famille intéressée qui a sacrifié le bien public pour des raisons de népotisme et de famille immédiate. L'expression du côté sombre ne devient visible que par la rareté d'actions communes, par le manque de vie associative, aucun espace pour la coopération, la confiance ou l'action collective. L'enjeu semble centré sur l'exclusion et l'appartenance à des réseaux, cercles ou cliques fermés.

La perspective de réseau montre ce phénomène d'exclusion sociale comme une recherche pour maximiser les récompenses en limitant l'accès aux ressources et aux opportunités à un cercle limité de membres (Parkin, 1982). En outre, l'homophilie est la tendance des individus à être en relation avec d'autres personnes qui sont similaires à eux-mêmes pour des raisons telles que l'ethnicité, la race, l'âge, la religion, l'éducation, l'occupation et le genre (Rostila, 2013). Elle permet d'expliquer à certaines conditions, la formation des équipes entrepreneuriales (Ruef *et al.*, 2003), ainsi qu'un autre aspect, la fermeture des réseaux qui concerne l'entrepreneuriat (Gargiulo, *et al.*, 2009). Par conséquent, le côté sombre du capital social résulte de la rareté ou de la difficulté d'accès aux ressources sociales, du manque d'information ou d'opportunités et donc, des normes sociales de nivellement vers le bas et le contrôle social négatif (Rostila, 2013). La plus sombre des situations se situe lorsque le capital social est distribué inégalement en référence à l'opération conjointe de la position sociale et de l'homophilie (Lin, 2000).

En bref, la fermeture comme telle n'est pas toujours un problème, elle agit parfois en faveur et parfois contre l'entrepreneur ou son projet. Nous parlons par conséquent d'un problème de déséquilibre du réseau pour expliquer ce côté sombre dans le réseau. Il ne s'agit pas de la fermeture ou de l'ouverture, mais plutôt de la capacité de mobilisation, l'exclusion, l'interruption du flux d'information et de connaissances qui vont nuire à l'effort entrepreneurial.

2.2 La méfiance

Afin de regarder l'envers de la médaille et au lieu de voir le côté positif de la confiance, Hermann *et ses collaborateurs* (2005) ont étudié les notions d'absence de confiance, méfiance et défiance¹. En outre, comme le précise Laurent (2009a, p. 4), le contraire de la confiance n'est pas la défiance ou la méfiance, c'est l'absence de confiance ou la prudence envers autrui. Mais, là encore, il faut préciser si par autrui on entend une personne, une organisation ou une institution, trois niveaux d'analyse utilisés en recherche sur la notion de confiance. Il faut donc commencer par éclaircir ces définitions.

Confiance c'est la volonté d'un acteur à être vulnérable vis-à-vis les actions d'un autre acteur ou de quelque chose sur la base des attentes que l'autre partie fera une action importante au fiduciaire, quelle que soit la capacité de surveiller ou de contrôler cet autre acteur (Mayer *et al.*, 1995, p. 712). Elle rend les relations sociales plus simples. D'autre part, la méfiance (untrust) c'est une mesure du peu de confiance par rapport à une situation en particulier. Ce n'est donc pas l'opposé de la confiance, mais le manque de celle-ci, confiance positive, mais en petite mesure, pas assez pour déclencher la coopération (Herrmann, *et al.*, 2005). Elle émerge par un processus graduel de perte de confiance (mistrust). Pour sa part, la défiance (distrust) c'est l'attente que d'autres agissent contre l'intérêt de la personne, ou même d'adopter un comportement potentiellement préjudiciable (Lewicki *et al.*, 1998, p. 439). La défiance est alors une mesure indiquant comment l'autre agira contre vous dans une situation donnée. La défiance est donc une forme négative de la confiance, mais ce n'est pas la négation de la confiance (Herrmann, *et al.*, 2005). Proche de défi, d'un manque de confiance (lack of trust), qui se réfère à quelqu'un qui par définition est mauvais.

Pour revenir au capital social, la confiance est une composante fondamentale, un des facteurs des plus inclusifs en ce qui concerne la facilitation par la coopération volontaire dans les échanges sociaux (Cook, 2005). Autant la confiance, la méfiance et la défiance sont mieux compris en termes de processus. Ces facettes de l'interaction sont présentes ou existent lorsque les relations sont conçues comme multiplexes (Lewicki, *et al.*, 1998). Le niveau initial de confiance dépend du tempérament inné ou de la prédisposition à la confiance (Colquitt *et al.*, 2007), mais aussi de la réputation de l'entrepreneur, des affiliations institutionnelles et du contexte (McKnight *et al.*, 1998). Certaines sociétés ont tendance à entamer des relations sur base d'une confiance institutionnelle, d'autres partent d'une méfiance institutionnalisée et la confiance s'installe peu à peu sur base de preuves et du comportement. Lorsque l'opportunisme est présent par des raisons d'incertitude et d'asymétrie d'information, la méfiance s'installe, bien que le contraire soit aussi plausible, les transactions se font sans souci, la confiance facilite les relations, réduit la complexité et l'incertitude. La méfiance pour sa part étaye une attente qui réduit la complexité par la certitude ou la probabilité de l'action indésirable (Luhmann *et al.*, 1979). La méfiance des entrepreneurs résulte de l'opportunisme et accroît les coûts de transactions (Shueh-Chin, *et al.*, 2007). La méfiance est l'expression du scepticisme, la préoccupation et des comportements défensifs, vigilants et veillant (Lewicki, *et al.*, 1998). Il y a donc une relation et coexistence entre confiance, méfiance et opportunisme, nous passons par la suite à définir la notion de l'opportunisme.

1. Trust, untrust, distrust and mistrust

2.3 L'opportunisme

La relation entre opportunisme et confiance a été utilisée comme deux aspects qui guident l'action, mais qui s'opposent. Bien que l'opportunisme n'est pas une variable ou une dimension du capital social, il est reconnu que la confiance permet de contrer ou de neutraliser l'opportunisme (Williamson, 1993; Karpik, 1996). Par conséquent, la confiance améliore l'efficacité économique par la réduction des coûts de transaction (Maitland *et al.*, 1985). C'est par le biais des réseaux que les entrepreneurs ont un accès efficace à l'information, au statut ou à la légitimité, aux compétences. C'est grâce à la confiance qu'il y a des effets importants sur les coûts de transaction et que diminue le risque de l'opportunisme (Williamson, 1973; Granovetter, 1985; Gassenheimer *et al.*, 1996; Shueh-Chin, *et al.*, 2007). Cependant, l'opportunisme fait référence aux efforts et actions d'un individu ou d'une organisation pour accomplir ses propres objectifs, bien qu'il puisse faire tort aux autres personnes ou organisations par ruse ou par manque d'honnêteté dans les transactions (Williamson, 1973, p. 317; 1993). Par ruse et manque d'honnêteté, Williamson entend le mensonge, le vol, la tricherie et les efforts calculés visant à induire en erreur, déformer, déguiser, obscurcir, ou autrement confondre (Williamson, 1985), en bref, un côté sombre du contexte interpersonnel lors des transactions.

L'opportunisme a été identifié non seulement comme un phénomène unique, mais ayant plusieurs types classés selon le comportement de l'acteur soit actif ou passif et les circonstances existantes ou nouvelles donnant lieu à des formes d'opportunisme tels que l'évasion, le refus à s'adapter, le viol, la renégociation forcée (Wathne & Heide, 2000). Les conséquences sont aussi classées selon la valeur qui résulte lors de l'interaction, ayant pour résultat une création ou une perte conjointe de valeur, ou une distribution ou partage restreint de part et d'autre d'une valeur fixe. En outre, la corruption ou les activités illégales dans lesquelles s'engagent des entrepreneurs s'expliquent en partie par un maquillage institutionnel autant formel qu'informel qui est une pratique courante ou répandue qui justifie l'action opportuniste et corrompue dans certaines économies en transition (Tonoyan *et al.*, 2010).

2.4 Les normes sociales du côté sombre

De l'action individuelle à l'action collective, il y a un saut important de niveau d'analyse. Le capital social a été employé pour des analyses multiniveaux (Brass *et al.*, 2004; Oh *et al.*, 2006; Payne *et al.*, 2011). Les normes sont des règles informelles qui facilitent, motivent et gouvernent l'action conjointe des membres d'un groupe très uni (Nee, 2005, p. 30). Kwon et Arenius (2010) ont par exemple montré de quelle façon le capital social au niveau sociétal contribue aux activités des entrepreneurs dans différents pays. Ce n'est pas étrange d'affirmer que le capital social a des effets sur la croissance du pays et que cela est dû aux normes civiques et à la confiance généralisée qui se retrouvent plus fortement marquées dans les pays à haut niveau de revenus, avec des institutions qui restreignent les actes prédateurs de la haute direction et avec des niveaux d'éducation élevés dans une population ethniquement homogène (Knack & Keefer, 1997).

Une intéressante analyse de la confiance généralisée a été faite par Nannestad (2008) qui a dégagé quatre grands déterminants potentiels de la confiance généralisée après une révision de la littérature: une explication civique qui découle du bénévolat; une explication institutionnelle faisant

référence à la qualité des institutions qui matérialisent le niveau de confiance ou au sens contraire, à la corruption dans un État; une explication culturelle qui découle de la présence de certaines valeurs comme l'égalitarisme, l'optimisme, les valeurs religieuses, assurant le niveau et la durabilité de la confiance généralisée; et finalement, l'explication par la diversité ethnique, religieuse ou linguistique et l'inégalité économique. Ces quatre explications ont leur opposé, au lieu de bénévolat social, il y a la malfeasance sociale; la corruption dans l'État qui nuit à la confiance dans les institutions; les valeurs guident le comportement, les attitudes et les jugements, elles déterminent, régulent et modifient les relations entre les individus, les organisations, les institutions et les sociétés (Agle & Caldwell, 1999). Or, dans un sens positif, il y a des valeurs culturelles qui conduisent à des comportements jugés comme positifs, tels que l'honnêteté, la responsabilité et la transparence, mais aussi le côté sombre qui s'inspire des valeurs jugées négatives, par exemple dans le sport qui peut être normativement encadré par des valeurs voulant gagner à n'importe quel prix tel que la haine, l'agression ou la violence (Numerato & Baglioni, 2012).

Une autre perspective, celle des réseaux, a proposé une relation entre le comportement contraire à l'éthique et les réseaux qui inspirent les conspirations ou la contagion sociale par le phénomène de l'encastrement, le type de relation et la structure de ces relations (Brass, *et al.*, 1998). De même, le côté sombre est étudié dans les recherches qui portent sur la confiance en réseau malfeisant. Ils font référence à la confiance forcée, et montrent comment leur cohésion en réseau sert des propos négatifs comme le terrorisme, le crime, le népotisme ou la mafia qui aurait des répercussions négatives sur la société. Une telle norme fait que les membres sont censés obéir aveuglément à un code sans avoir à s'interroger pour chaque situation sur leur fiabilité (Laurent, 2009b).

2.5 La réciprocité négative

Ostrom définit la réciprocité comme "une norme morale internalisée, ainsi qu'un patron d'échange social" (Ostrom, *et al.*, 2003, p. 186). Mais la réciprocité généralisée est une relation continue d'échange qui comporte des attentes mutuelles selon lesquelles un bénéfice octroyé aujourd'hui sera retourné dans le futur (Ostrom, *et al.*, 2003, p. 187). La réciprocité est alors une réponse aux actions amicales, d'autant plus coopératives que prédite par le modèle de l'intérêt personnel. Et à l'inverse, la réponse aux actions hostiles sera encore plus brutale (Fehr & Gächter, 2000). Lorsque les échanges se font sur la base de la coopération, il s'agit de la réciprocité positive, bien que lorsque c'est les représailles qui s'installent, alors il s'agit de réciprocité négative (Fehr & Gächter, 2000).

La réciprocité est une dimension fondamentale du capital social et le « tit-for-tat » ou « un prêté pour un rendu » est un exemple évolutif du côté transparent étudié par le dilemme du prisonnier. Il consiste en une réponse de coopération dans un premier essai et puis de faire ce que l'autre joueur a fait dans le jeu précédent (Axelrod & Hamilton, 1981, p. 1393). Il montre que le jeu de punition et récompense dans des échanges répétés mène à une situation stable de coopération aussi connue comme de l'altruisme réciproque (Bowles, 2004). La coopération entre deux agents n'est pas un état fixe, mais une condition qui évolue et le tit-for-tat serait une stratégie reliée avec la réciprocité, étant donné que les normes évoluent dans un jeu d'essai-erreur autant par intérêt que par identité (Bowley & Easton, 2007). Par contre, suivant cette approche évolutionniste, la réciprocité entre personnes matérialistes produit de mauvais résultats, tandis que la réciprocité altruiste a comme effet positif pouvant même envahir une population matérialiste (Sethi & Somanathan, 2001).

Ce n'est pas rare en entrepreneuriat d'utiliser une norme de réciprocité pour construire la crédibilité des entrepreneurs à partir de faveurs qui servent leur projet de manière heuristique et à maintenir leur réseau (Bowey & Easton, 2007). Mais d'un autre côté, c'est l'esprit de clocher, de paroisse ou, en anglais, le « parochialism ». C'est une combinaison étudiée dans les quartiers et les affaires ethniques qui souvent se caractérise par un haut niveau de coopération qui s'engage dans un exercice d'exclusion (Bowles & Gintis, 2004). L'affinité culturelle sert de base à la coopération et par conséquent, implique aussi une habileté à accomplir des contrats informels sur la base de la confiance entre les membres. Par contre, les réseaux de clochers impliquent aussi des pertes par le moindre commerce avec les étrangers.

3. Typologie des côtés sombres du capital social entrepreneurial

Les dimensions identifiées dans le côté sombre du capital social permettent de recomposer leur influence dans des types de capital social où il est possible de comprendre l'interaction de certaines des cinq dimensions pour donner naissance à des types d'environnements normés par ces dimensions. Ainsi, faire une classification ou une typologie des contextes dans laquelle s'exprime le côté sombre permet de donner cohérence à une discussion mieux informée grâce aux distinctions qui sont faites. Cet effort théorique sert à éliminer la confusion en ce qui concerne des phénomènes complexes comme celui du capital social en milieu entrepreneurial. Nous avons dégagé quatre types de capital social que nous décrivons par la suite: asphyxie, criminel, collusion et la société civique moderne. Ces types de capital sont une composition des dimensions suggérée par des études empiriques et par la littérature étudiée. En effet, autant déséquilibre du réseau, méfiance, opportunisme, normes sociales sombres et réciprocité négative sont mentionnés de façon décousue et non connectée, ce que nous voulons corriger par la suite.

3.1 L'asphyxie ou l'étouffement par le capital social

Il s'agit d'un scénario caractérisé par des entrepreneurs appartenant à un réseau fermé. Par contre, il faut remarquer aussi l'inexistence ou la faible présence de l'opportunisme et rarement de la méfiance. Les coûts de transaction sont moindres entre les membres de la communauté, bien que le niveau de fermeture du réseau soit considérable et le capital social s'exprime surtout par l'appartenance des entrepreneurs à cette petite communauté (Hanifan, 1916). Light et Dana (2013) ont montré dans une petite communauté de l'Alaska où l'excès de capital social diminue l'entrepreneuriat puisque ce capital social protège la médiocrité, réduit l'objectivité et impose la conformité dans l'esprit des gens (Light & Dana, 2013, p. 603). De même, suite à des expériences avec les stratégies de Nash dans trois communautés de pêcheurs de la côte pacifique en Colombie, Vélez et coll., (2009) ont trouvé que l'intérêt personnel et la conformité aux comportements des groupes sont présents en situation de ressources partagées pour atteindre l'optimum de Nash. Ils évitent ainsi la destruction des ressources naturelles partagées par la surexploitation commerciale. Les effets du capital social sont donc causés par des réseaux qui limitent la maximisation de profit par les normes sociales qui empêchent l'excès d'avidité. Par contre, les contacts proches sont en même temps ceux qui bloquent le contact externe, l'accès à des opportunités de croissance et le manque d'un capital culturel qui sert de couplage au commerce et à l'entrepreneuriat.

Ce type de capital social que nous appelons « étouffant » empêche le développement d'une optimisation commerciale. Cette construction normée se traduit aussi par un ensemble d'accords tacites qui déterminent la façon de réaliser les interactions sociales. Souvent, c'est précisément par ces accords tacites que les effets positifs du capital social ne peuvent pas s'exprimer chez les entrepreneurs. En effet, Ostrom, Ahn et Olivares (2003) proposent que les règles utilisées par les individus pour structurer leurs modèles de relations puissent intensifier ou retarder la création d'autres formes de capital social et influencent également le niveau et l'impact du capital humain et physique (Ostrom, *et al.*, 2003, p. 195).

La fermeture de réseau est une structure sociale qui facilite diverses dimensions du capital social telles que les obligations et les attentes (Coleman, 1988). Cependant, lorsque les normes et obligations se situent dans un réseau fermé, par exemple chez les immigrants en Suède, il se développe une opération conjointe entre la position sociale et l'homophilie en exerçant un contrôle social et une exclusion qui empêchent la circulation de l'information et l'accès aux opportunités (Rostila, 2013).

C'est donc le cas d'un capital social qui limite la capacité relationnelle et par conséquent, la création et la croissance du capital social. La redondance des façons de penser et d'agir ainsi que dans l'information à laquelle les membres ont accès a des effets négatifs sur les entrepreneurs. Selon Burt (2000), cette situation se produit par deux raisons: les contacts liés par cohésion et les contacts structurellement équivalents. La première raison fait référence aux contacts qui sont fortement soudés et vont probablement avoir la même information ou de l'information redondante (Burt, 2000, p. 5). La deuxième concerne les contacts qui relient l'entrepreneur avec une tierce personne. Ce sont des contacts qui ont les mêmes sources d'information et par conséquent fournissent de l'information redondante. C'est le même genre de problème qu'expose Obstfeld (2005) en étudiant la génération de nouvelles idées à partir de quelques liens forts n'ayant pas de rapport avec diverses sources de connaissances à l'extérieur du réseau. Bien que ces liens forts facilitent le partage d'information spécialisée et des ressources, ils assurent aussi la fermeture cognitive et inhibent la prise de décisions et par la suite l'obtention de ressources (Kreiser *et al.*, 2013).

En bref, ce type de capital social est constitué par des réseaux fermés, des obligations sociales, des liens forts, beaucoup de confiance et de réciprocité, qui créent un environnement dans lequel un côté sombre se développe pour les entrepreneurs qui ont du mal à trouver des opportunités, qui manquent de l'information riche, ont un accès limité à des ressources et sont exclus des grands marchés. Ils ont aussi une mauvaise position sociale et sont sujets à de l'homophilie qui les soumet à du contrôle social et sont exclus des réseaux de communication et des opportunités. C'est le cas par exemple dans des petites villes où le coût de la vie est bas, les aspirations limitées et les attitudes concernant la création d'entreprise ou de nouvelles affaires sont peu valorisées.

3.2 Le capital social criminel

Un contexte d'affaires hors la loi a été étudié en entrepreneuriat (Fadahuni & Rosa, 2002) compte tenu du fait que ce phénomène est de plus en plus répandu que ce soit en Russie (Tomass, 1998), en Afrique, en Amérique latine ou ailleurs (West *et al.*, 2008). Mais peut-être que la pire forme d'entrepreneuriat dysfonctionnel est l'entrepreneuriat criminel qui profite de l'ambiguïté morale et

légale, des vides institutionnels et des échecs afin d'accroître sa richesse. Il exploite les opportunités et utilise sa créativité pour organiser des activités défendues par la loi (Zahra *et al.*, 2013).

Ce comportement entrepreneurial résulte d'un côté, de la personnalité (Kets de Vries, 1985) et de la motivation de l'entrepreneur envers le risque, la moralité et les difficultés (Fadahunsi & Rosa, 2002), mais de l'autre, de l'acquisition de connaissances et de ressources par expérimentation et par essai-erreur dans un contexte à faible respect de la loi et de l'ordre social. C'est le cas par exemple du commerce de produits rares et demandés, que ce soit parce que défendus par la loi ou protégés par la loi. Les armes ou la drogue sont un exemple du premier cas, et les manufactures de nouveaux secteurs ou reliées avec la religion qui sont protégés par des barrières douanières ou techniques comme l'alcool ou certains aliments (Fadahunsi & Rosa, 2002). Puisque nous nous intéressons surtout au contexte et non pas aux entrepreneurs, ce sont les aspects qui induisent au comportement criminel que nous regardons.

Quelques aspects d'un contexte criminel ont été distingués par la littérature : la relation entre les normes particulières dans des groupes primaires comme la famille, le clan, la mafia ou les cliques, la méfiance et l'opportunisme (Peña-López & Sánchez-Santos, 2009) sont des expressions particulières de réciprocité négative. Banfield (1958) et puis Putnam (1993) ont dégagé par comparaison et par des expériences en Italie qu'il y a une relation empirique entre peu de corruption et confiance généralisées. Mais aussi au sens contraire, la corruption, le favoritisme, le népotisme et la haine ethnique sont des phénomènes qui se développent dans des réseaux particuliers avec une plus haute confiance à l'intérieur qu'à l'extérieur et dans des systèmes de réciprocité organisée (Peña-López & Sánchez-Santos, 2009). De même, une culture et des valeurs partagées montrent d'une part, l'existence d'un réseau très solide d'aide et de partenariat, mais d'autre part, ce réseau explique aussi des comportements déviés des attentes et des normes généralisées. Un gang trouve des bénéfices considérables dans son capital social qu'il utilise pour exploiter et affaiblir sa communauté environnante (Adler & Kwon, 2009). Le commerce à travers la frontière d'un pays comme le Nigeria est aussi un cas typique d'illégalité et de corruption qui est tellement répandu que c'est devenu la norme avec des avantages par l'évasion d'impôts et le complément de la corruption des agents, à tel point que le commerce illégal ou la contrebande ne sont pas perçus comme immoraux (Fadahunsi & Rosa, 2002).

Une question a été traitée empiriquement: pourquoi un entrepreneur dans un pays spécifique s'implique-t-il dans des activités corrompues? Une partie de la réponse est le maquillage institutionnel, le manque d'efficacité financière et légale ainsi que l'absence de son application (Tonoyan, *et al.*, 2010). Cette étude montre comment les entrepreneurs des pays émergents dans des réseaux sociaux fermés tels que la famille, les amis et les fonctionnaires publics réduisent la possibilité de la partie contractante de l'accord corrompu, fournissant ainsi des terrains propices à la corruption. Cette relation est marquée par deux côtés complémentaires: un fonctionnaire public comme preneur à soudoyer et un entrepreneur payeur de chantage. On parle de corruption si elle est amorcée par le citoyen et d'extorsion si c'est par le fonctionnaire (Granovetter, 2007). Ce sont des contextes marqués par un capital social où nous voyons des réseaux fermés, de l'opportunisme et de la méfiance.

Les réseaux criminels comme les cartels, la mafia ou les gangs font des efforts pour contrôler une industrie ou une région, de telle sorte qu'ils obtiennent des bénéfices supplémentaires, de même que le système autoritaire de gouvernement basé sur le commandement militaire et l'utilisation des instruments de force qui détruisent entre autres le capital social en même temps qu'ils construisent le leur (Ostrom, *et al.*, 2003). Au lieu d'habiliter les autres, il s'agit d'une forme d'organisation sociale composée par des réseaux limités, de cliques et d'individus qui s'aident les uns les autres, mais au dépens du groupe étendu qu'ils sont supposés servir (Ostrom, *et al.*, 2003). Ce sont des comportements considérés comme opportunistes par le contrôle sur l'information, la confiance entre petits groupes qui donne accès à des ressources et au pouvoir à l'intérieur du réseau et une réciprocité craintive et méfiante.

En bref, le comportement criminel et la corruption dépendent autant de facteurs institutionnels que sociaux. Des expressions de confiance réciproque et de loyauté dans des réseaux fermés et déséquilibrés auxquels appartient l'entrepreneur ont une relation directe avec des niveaux de corruption qui fournissent des faveurs illégales et des traitements préférentiels aux proches (Tanzi, 1998). La réciprocité comme expression de l'informel agit différemment selon le statut social et le pouvoir présents dans la relation. L'opportunisme, la loyauté et la méfiance dans ces réseaux créent un environnement à haut potentiel de criminalité, tenant compte d'une interprétation différente faisant référence à la corruption, entre celui qui offre (un soudoyé) et celui qui exige (une extorsion).

Or, les règles et les lois sont aussi susceptibles d'être modifiées par les entrepreneurs dans le jeu de destruction créatrice (Brenkert, 2009). Pour clôturer cette section positivement, il suffit de reprendre l'innovation par les entrepreneurs qui proposent souvent la rupture de la règle juridique ou morale et comme le suggère Brenkert (2009) il convient donc de définir une éthique de l'entrepreneuriat qui considère les aspects dynamiques du contexte, étant donné que ce qui était considéré auparavant comme mauvais devient juste, ce qui était faux devient vrai et ce qui était interdit devient pardonné par l'action des entrepreneurs (p. 462).

3.3 Le capital social de collusion

L'Hubris-entrepreneur (Hayward *et al.*, 2006), le côté sombre de l'entrepreneur (Wright & Zahra, 2011) et même les entrepreneurs en prison (Lockwood *et al.*, 2006) ont été étudiés pour montrer les aspects négatifs attachés à l'exercice des entrepreneurs découlant de l'opportunisme extrême. Cependant, qu'en est-il du contexte sombre, de l'espace qui est créé par les entrepreneurs ayant envahi le marché, construit un monopole de marché, créé une économie de prédation et en même temps évitent que d'autres nouveaux entrepreneurs rentrent dans le milieu des affaires? (Ng, 2013). La collusion en tant que phénomène social et économique prend en compte en grande partie cette situation. Ce sont des cas où il y a une entente secrète visant à tromper quelqu'un ou à agir en fraudant les droits d'un tiers, et qui sont réprimés par la loi. En contournant les contrôles de l'économie officielle, les entrepreneurs rentrent dans une probable situation de collusion. C'est une relation de symbiose entre les affaires, la politique et le crime organisé qui facilite la collusion (Barlow, 1993).

En effet, la théorie de réseaux permet d'expliquer, en grande mesure par des exemples dans les pays émergents, (Portes & Landolt, 2000) mais aussi dans les pays développés comme l'Angleterre

(Sardar, 1998) ou la Russie (Tomass, 1998), comment d'énormes fortunes se sont créées par des ententes de collusion. Elles se trouvent souvent dans des secteurs d'activité comme les télécommunications au Mexique, la bière en Colombie; elles sont appelés les « barons voleurs » aux États-Unis. Ce phénomène a été baptisé comme l'économie de prédation, (Veblen, 1899) car ce sont des propriétaires capitalistes considérés comme des joueurs prédateurs, avides, rusés et habiles à la base d'une économie catastrophique et de malversations avec de sérieuses conséquences sur le système financier et l'économie locale (Ng, 2013). Les bénéficiaires se concentrent sur un petit groupe grâce à son appartenance à un groupe, mais au dépens ou à l'exclusion des autres (Portes, 2014). C'est un phénomène que Sheri Berman a développé et Portes aura nommé « Bowling with Hitler » (Berman, 1997; Portes, 2014) pour montrer une cohésion forte à l'intérieur et une exclusion du reste.

L'exercice de la collusion s'exerce par des mécanismes tels que la concentration des marchés, les barrières à l'entrée, la participation fréquente à des appels d'offres, la stabilité des conditions du marché, les produits homogènes sans substituts, les unions provisoires et consortiums, les ententes pour fixer des prix par les fournisseurs, et en général, des mécanismes d'exclusion à la participation d'autres entrepreneurs au jeu du marché. Ce sont en général des conditions opposées à la concurrence et au libre marché.

Le haut niveau de confiance dans une petite élite ou ethnie ainsi que le bas niveau de confiance généralisée dans une société empêchent le développement économique puisque cette confiance concentrée retarde la croissance et utilise la politique à des fins particulières (Morck & Yeung, 2004; Levine *et al.*, 2014). Par exemple, quelques entrepreneurs ont utilisé leur pouvoir afin de diminuer la concurrence en évitant l'entrée des investisseurs étrangers, ou pour solidifier leur position monopolistique dans le marché et cela avec l'aide gouvernementale (Wright & Zahra, 2011).

Les études sur les conspirations montrent dans quelle mesure les réseaux illégaux qui structurent ce phénomène agissent et communiquent afin de dissimuler plus qu'à atteindre l'efficacité (Baker & Faulkner, 1993). Ainsi, les associations se font avec une institution corrompue, qui ne fait que permettre, mais aussi qui participe aux monopoles et oligopoles en empêchant la participation des autres entrepreneurs. Cette forme de collusion empêche la concurrence ouverte en échange d'un bénéfice particulier. La société dans un contexte de collusion promeut le crime de diverses façons, par l'appoint normatif, l'octroi de protection, la circulation de l'information et en forgeant des liens entre les participants (Barlow, 1993).

D'autre part, la collusion se développe dans un réseau ouvert et de méfiance qui s'attaque aussi aux croyances sur les lois, la sécurité juridique et les conditions auxquelles les entrepreneurs font affaire (Fukuyama, 1995). Elle implique la méfiance compte tenu des contrôles et limites d'accès au marché, évasion des normes légales autant du système que du marché. La collusion n'est pas de la collaboration sur les nouvelles idées et les opportunités d'affaires. Elle est le contraire, la manipulation d'un monopole qui évite la concurrence. Ainsi, le reste des entrepreneurs ont de la difficulté à agir, à acquérir et à intégrer des ressources, ou à obtenir de l'information et à accéder à des connaissances tacites.

3.4 La société civique moderne

Finalement, un quatrième type de capital social est celui qui serait considéré comme étant le côté opposé du sombre, l'opposé d'inhibiteur et c'est donc le côté typiquement étudié du capital social comme facilitateur de l'effort entrepreneurial. Ce serait très long de prétendre faire une synthèse de la littérature par son étendue et sa profondeur. Cependant, il faut au moins définir le terme « civique » que nous avons choisi pour inclure cet espace social dans la conception théorique et comprendre le rôle des principales dimensions du capital social.

Le degré de civilité dans la société civile est représenté par la reconnaissance de la solidarité, la liberté, l'égalité et la tolérance (van Deth & Zmerli, 2010, p. 632). Alors la civilité est l'ensemble de caractéristiques sociales telles que la confiance, les normes de réciprocité, les réseaux d'engagement civique [...] qui facilitent la coopération et, par-là, renforcent l'efficacité collective (Putnam, 1993, p. 180).

Par ailleurs, une communauté civique telle que présumée par le modèle de vertu civique serait une communauté respectueuse des règles. Cette communauté aurait moins de difficulté à faire appliquer et respecter les lois, et à assurer la collaboration avec les autorités (tous dans l'ensemble forment ce qui serait une communauté riche en capital social). Elle contribue au contexte par ses actions à l'efficacité et à l'efficience de fournir des services sociaux et des avantages publics (Boix & Posner, 1996).

Une société civique moderne est le contexte idéal où les aspects positifs du capital social s'expriment, lequel serait caractérisée par l'absence d'opportunisme, grâce à un élevé niveau de confiance généralisée et à un réseau ouvert, une réciprocité équilibrée et généralisée avec des normes claires et transparentes. C'est un contexte qui a par conséquent un plus haut niveau de gain à partir des actions collectives; le gouvernement a tendance à agir avec moins de corruption (soudoyer ou extorsion), et les règles sont respectées efficacement, pour ainsi voir la démocratie fleurir, les citoyens en santé et heureux (Bhuiyan, 2011). En ce qui concerne la collusion, la perspective du capital social suggère un passage des intérêts particuliers (comment être plus riche?) à un modèle orienté par la communauté (comment pouvons-nous améliorer notre voisinage?). Au lieu d'une société qui permet des bénéfices à certains membres de la société au dépens des autres, les citoyens sont invités à minimiser les demandes de dépenses axées sur la consommation à court terme et sont encouragés à soutenir ces investissements dans le futur (Boix & Posner, 1996).

Toute activité économique dépend non seulement des individus, mais aussi d'un haut degré de coopération sociale et donc, d'un ensemble de règles éthiques ou normes non écrites qui servent de base à la confiance sociale (Fukuyama, 1995). Par exemple, les entreprises peuvent utiliser les réseaux ouverts et remplacer l'intégration verticale traditionnelle par l'utilisation des partenariats et des associations (Chetty & Agndal, 2007).

La réciprocité pour sa part, montre comment dans un cadre formel et informel, les normes sociales permettent de construire une entreprise sur la base de l'interdépendance en vue de la création de valeur dans le réseau d'affaires (Holm *et al.*, 1999) ou le réseau de valeur (Parolini, 1999). Ainsi le

capital social contribue à l'acquisition de connaissances, à créer l'avantage concurrentiel et même à la croissance internationale (Yli-Renko *et al.*, 2001).

Cependant, les entreprises ont besoin d'un cadre institutionnel adéquat, en incluant non seulement les lois, mais aussi les attitudes du gouvernement à l'égard du marché, les libertés, l'efficacité opérationnelle, les limites à la bureaucratie et aux formalités, la surréglementation, la malhonnêteté dans les contrats publics, le manque de transparence et de confiance qui élèvent les coûts et retardent le développement économique (Schwab & Sala-i-Martin, 2013, p. 5).

3.5 Synthèse

Suite à cette revue de littérature sur les divers aspects considérés par la recherche comme le côté sombre du capital social, il est possible de classifier et de clarifier comment se composent les cinq dimensions dans les quatre types de contextes. De façon à présenter une synthèse, nous avons construit le tableau 1 qui reprend les aspects étudiés par les recherches empiriques.

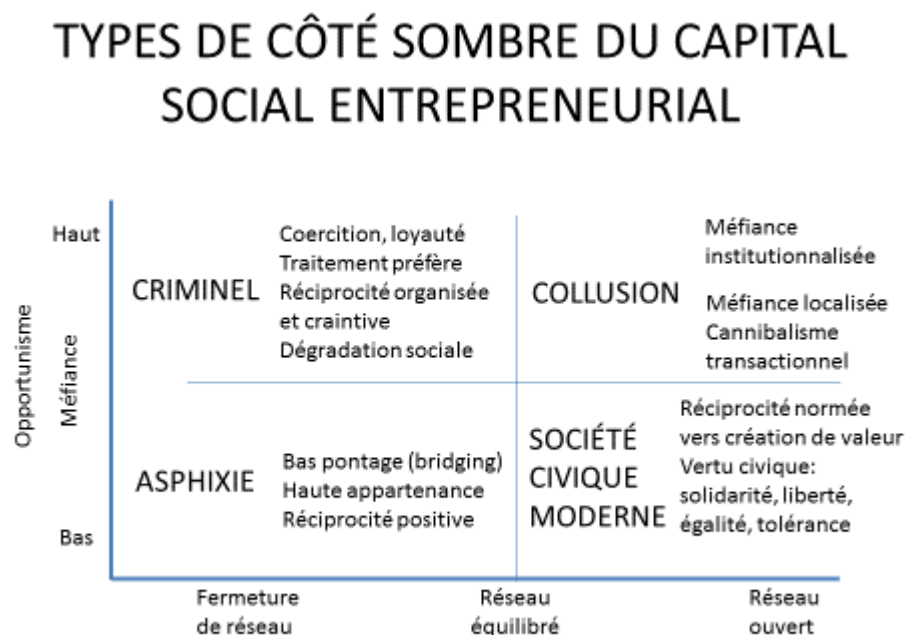
Tableau 1. Types de côté sombre du capital social entrepreneurial

Dimensions	ASPHIXIE	COLLUSION	CRIMINEL	CIVIQUE MODERNE
1. Déséquilibre du réseau	Réseau fermé	Ouvert	Fermé avec loyauté	Engagement civique ouvert
2. Méfiance, défiance	Peu méfiant Haute confiance généralisée	Basse confiance généralisée. Cohésion à l'intérieur, exclusion à l'extérieur	Méfiance, confiance à l'intérieur	Confiance généralisée
3. Opportunisme	Peu, mais méfiant	Haut niveau	Haut, traitement préférentiel	Absence totale
4. Normes sociales sombres	Moindre croissance	Réseau pour dissimuler	Normes particulières, valeurs partagées déviantes	Réseau d'efficacité, vertu civique, solidarité, égalité, liberté, tolérance
5. Réciprocité négative	Positive	Protection des membres	Organisée selon pouvoir et statut, craintif	Normée vers la création de valeur
6. Analyses empiriques présentées	Entrepreneurs en Alaska Pêcheurs en Colombie Immigrants suédois	Barons-voleurs Bière en Colombie Communication au Mexique	Contrebande au Nigéria Sud de l'Italie Commerce d'armes, drogue, alcool Mafia, gang, cartel	Multiples

Tel que nous l'avons mentionné, ces dimensions peuvent être considérées comme des variations en intensité ou en quantité et qui passent parfois de positif à négatif ou de moins à plus, d'ouvert à fermé. Par leur variation, le type de capital social peut varier du côté sombre vers une société civique moderne. Mais nous avons vu à quel point ce processus est complexe et multidimensionnel.

À partir des analyses précédentes, nous avons identifié des axes qui évaluent le degré ou la qualification de plus à moins sombre en ce qui concerne l'entrepreneuriat. D'une part, la fermeture des réseaux et de l'autre la méfiance et l'opportunisme semblent expliquer les types de capital social que nous avons trouvé. Par l'observation nous avons construit la figure suivante.

Figure 1. Les axes de variation du côté sombre



Ainsi, il s'agit de deux extrêmes du capital social, le côté le plus sombre étant le criminel et le plus clair étant la société civique moderne. Entre les deux, le capital social de collusion qui nourrit un environnement prédateur aux entrepreneurs et l'asphyxie où se développe mal l'entrepreneuriat. Certaines nuances sont exprimées à l'intérieur de chaque type pour montrer diverses formes de réciprocité et des normes de comportement présentes.

Conclusions et recommandations

Nous sommes partis de la question : en quoi le capital social peut-il être un frein à l'entrepreneuriat? Par recension et classification de la littérature sur le capital social dans des domaines rarement connectés tels que les études sur l'entrepreneuriat dans les pays émergents, le sport, le micro-entrepreneuriat, l'entrepreneuriat criminel, le côté sombre de l'entrepreneur et autres, nous avons dégagé une typologie. C'est par la variation des dimensions identifiées que nous tirons des apprentissages, autant pour les entrepreneurs qui choisissent leur lieu de naissance que pour les responsables du gouvernement prenant des décisions concernant le contexte institutionnel et les organisations facilitatrices de l'entrepreneuriat.

L'étude souligne l'importance, l'amélioration, la mise en œuvre et l'application des lois par la communauté. De même, un contexte institutionnel assure la protection des contrats et des droits de propriété autant que la solution des conflits d'affaires impartialement, efficacement et rapidement.

Sans doute faut-il aussi une infrastructure financière qui assure l'accès au capital de manière transparente aux entrepreneurs (Tonoyan, *et al.*, 2010, p. 823). À cela, il faut ajouter un système de valeurs tel que celui exposé par le modèle de vertu civique et les valeurs de solidarité, liberté, égalité et tolérance (Boix & Posner, 1996). Ainsi, nous voyons possible le développement d'environnements sociaux favorables à l'entrepreneuriat.

Ce travail d'ordre épistémologique propose d'avancer dans la compréhension du capital social où l'entrepreneuriat est appelé à jouer un rôle important dans la société. Il suggère des antidotes aux problèmes qui obscurcissent le capital social. Cependant, les limites sont multiples et de nouvelles questions se posent, compte tenu du type de capital social qui serait créé par l'interaction entre les dimensions : quelles seraient les autres combinaisons plausibles de côtés sombres? Est-ce qu'il y a d'autres dimensions du côté sombre que nous n'ayons pas identifiées?

Références

- Adler, Paul S., & Kwon, Seok-Woo. (2009). Social capital: The good, the bad, and the ugly. In Eric L. Lesser (Ed.), *Knowledge and Social Capital: Foundations and Applications* (pp. 89).
- Adler, Paul S., & Kwon, Seok-Woo. (2002). Social capital: Prospects for a new concept. *Academy of Management Review*, 27(1), 17-40.
- Agle, Bradley R., & Caldwell, Craig B. (1999). Understanding research on values in business: A level of analysis framework. *Business & Society*, 38(3), 326-387.
- Aldrich, Howard E., & Zimmer, Catherine. (1986). Entrepreneurship through social networks. In Donald L. Sexton & Raymond W. Smilor (Eds.), *The art and science of entrepreneurship* (pp. 3-23). Cambridge, Mass.: Ballinger.
- Anderson, Alistair R., & Miller, Claire J. (2003). "Class matters": human and social capital in the entrepreneurial process. *Journal of Socio-economics*, 32, 17-36.
- Axelrod, R., & Hamilton, W.D. (1981). The evolution of cooperation. *Science*, 211(4489), 1390.
- Baker, Wayne E., & Faulkner, Robert R. (1993). The social organization of conspiracy: Illegal networks in the heavy electrical equipment industry. *American Sociological Review*, 837-860.
- Banfield, Edward C. (1958). *The moral basis of a backward society*. Illinois: The Free Press.
- Barlow, Hugh D. (1993). From fiddle factors to networks of collusion: Charting the waters of small business crime. *Crime, Law and Social Change*, 20(4), 319-337.
- Belley, André. (1990). *Les milieux incubateurs de l'entrepreneuriat*: Fondation de l'entrepreneuriat.
- Berman, Sheri. (1997). Civil society and the collapse of the Weimar Republic. *World politics*, 49(03), 401-429.
- Bhuiyan, Shahjahan H. (2011). Social capital and community development: an analysis of two cases from India and Bangladesh. *Journal of Asian and African Studies*, 46(6), 533-545.
- Birley, Sue. (1985). The role of networks in the entrepreneurial process. *Journal of Business Venturing*, 1(1), 107-117.
- Boix, Carles, & Posner, Daniel N. (1996). *Making social capital work: A review of Robert Putnam's making democracy work, civic traditions in modern Italy* (Paper No. 96-4 ed.). Boston: Center for International Affairs, Harvard University.
- Bowey, James L., & Easton, Geoff. (2007). Entrepreneurial social capital unplugged: An activity-based analysis. *International Small Business Journal*, 25(3), 273-306.
- Bowles, Samuel. (2004). *Microeconomics : behavior, institutions, and evolution*. New York, Princeton, N.J.: Russell Sage ; Princeton University Press.

- Bowles, Samuel, & Gintis, Herbert. (2004). Persistent parochialism: trust and exclusion in ethnic networks. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 55(1), 1-23.
- Brass, Daniel J., Butterfield, Kenneth D., & Skaggs, Bruce C. (1998). Relationships and unethical behavior: A social network perspective. *Academy of Management Review*, 23(1), 14-31.
- Brass, Daniel J., Galaskiewicz, Joseph, Greve, Henrich R., & Tsai, Wenpin. (2004). Taking stock of networks and organizations: A multilevel perspective. *Academy of Management Journal*, 47(6), 795-817.
- Brenkert, George G. (2009). Innovation, rule breaking and the ethics of entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 24(5), 448-464.
- Burt, Ronald S. (1992). The social structure of competition. In Nitin Nohria & Robert G. Eccles (Eds.), *Networks and organizations : structure, form, and action* (pp. 57-91). Boston, Mass.: Harvard Business School Press.
- Burt, Ronald S. (2000). The network structure of social capital. In R. Sutton and B. M. Staw (Ed.), *Research in Organizational Behavior* (Vol. 22, pp. 93). Greenwich: CT JAI Press.
- Burt, Ronald S. (2001). Structural holes versus network closure as social capital. In Nan Lin, Karen Cook & Ronald S. Burt (Eds.), *Social capital: Theory and research* (pp. 31-56): Sociology and Economics: Controversy and Integration series. New York: Aldine de Gruyter.
- Coleman, James Samuel. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94, S95-S121.
- Colquitt, Jason A., Scott, Brent A., & LePine, Jeffery A. (2007). Trust, trustworthiness, and trust propensity: A meta-analytic test of their unique relationships with risk taking and job performance. *Journal of Applied Psychology*, 92(4), 909-927.
- Cook, Karen Schweers. (2005). Networks, norms, and trust: the social psychology of social capital. *Social Psychology Quarterly*, 68(1), 4-14.
- Chetty, Sylvie, & Agndal, Henrik. (2007). Social capital and its influence on changes in internationalization mode among small and medium-sized enterprises. *Journal of International Marketing*, 15(1), 1-29.
- Fadahunsi, Akin, & Rosa, Peter. (2002). Entrepreneurship and illegality: Insights from the Nigerian cross-border trade. *Journal of Business Venturing*, 17(5), 397-429.
- Farr, James. (2004). Social capital: a conceptual history. *Political Theory*, 32(1), 6-33.
- Fehr, Ernst, & Gächter, Simon. (2000). Fairness and retaliation: The economics of reciprocity. *The Journal of Economic Perspectives*, 14(3), 159.
- Ferragina, Emanuele. (2009). The never-ending debate about the moral basis of a backward society 2009. *JASO-online*, 1(2), 141-160.
- Filion, Louis-Jacques. (1991). Vision and relations: Elements for an entrepreneurial metamodel. *International Small Business Journal*, 9(2), 26-40.
- Fukuyama, Francis. (1995). Social capital and the global economy. *Foreign Affairs*, 74(5), 89.
- Gargiulo, Martin, & Bernassi, Mario. (1999). The dark side of social capital. In Roger T. A. J. Leenders & Shaul M. Gabbay (Eds.), *Corporate social capital and liability* (Vol. Section III, pp. 298-322): Springer.
- Gargiulo, Martin, Ertug, Gokhan, & Galunic, Charles. (2009). The two faces of control: Network closure and individual performance among knowledge workers. *Administrative Science Quarterly*, 54(2), 299-333.
- Gartner, William B. (1985). A conceptual framework for describing the phenomenon of New Venture creation. *Academy of Management Review*, 10(4), 696-706.
- Gartner, William B. (1988). "Who is an entrepreneur?" is the wrong question. *American Journal of Small Business*, 13, 11-32.

- Gassenheimer, Jule B., Baucus, David B., & Baucus, Melissa S. (1996). Cooperative arrangements among entrepreneurs: An analysis of opportunism and communication in franchise structures. *Journal of Business Research*, 36(1), 67-79.
- Gedajlovic, Eric, Honig, Benson, Moore, Curt B., Payne, G. Tyge, & Wright, Mike. (2013). Social capital and entrepreneurship: A schema and research agenda. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 37(3), 455-478.
- Granovetter, Mark. (1973). The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 78(6), 1360.
- Granovetter, Mark. (1983). The strength of weak ties: a network theory revisited. In Peter V. Marsden & Nan Lin (Eds.), *Social structure and network analysis* (pp. 105-130). Beverly Hills, Calif.: Sage.
- Granovetter, Mark. (1985). Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *The American Journal of Sociology*, 91(3), 481-510.
- Granovetter, Mark. (2000). *Le marché autrement : les réseaux dans l'économie*. Paris: Desclée de Brouwer.
- Granovetter, Mark. (2007). The social construction of corruption. *On capitalism*, 152-172.
- Granovetter, Mark S, & Swedberg, Richard. (2001). *The sociology of economic life* (Vol. 3): Westview press Boulder, CO.
- Hanifan, Lyda J. (1916). The rural school community center. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 67, 130-138.
- Hayward, Mathew L. A., Shepherd, Dean A., & Griffin, Dale. (2006). A hubris theory of entrepreneurship. *Management Science*, 52(2), 160-172.
- Herrmann, Peter, Issarny, Valérie, Shiu, Simon, Marsh, Stephen, & Dibben, Mark R. (2005). Trust, untrust, distrust and mistrust - An exploration of the dark(er) side (pp. 17).
- Holm, Desiree Blankenburg, Eriksson, Kent, & Johanson, Jan. (1999). Creating value through mutual commitment to business network relationships. *Strategic management journal*, 20(5), 467-486.
- Jacobs, Jane. (1961). *The death and life of great american cities*. New York: Random House.
- Johannisson, Bengt. (1988). Business formation -- a network approach. *Scandinavian Journal of Management*, 4(3-4), 83-99.
- Julien, Pierre-André. (2000). *L'entrepreneuriat au Québec: pour une révolution tranquille entrepreneuriale 1980-2005*: Montréal: Éditions Transcontinental.
- Julien, Pierre-André. (2005). *Entrepreneuriat régional et économie de la connaissance : une métaphore des romans policiers*. Sainte-Foy: Presses de l'Université du Québec.
- Karpik, Lucien. (1996). Dispositifs de confiance et engagements crédibles *Sociologie du travail*, 38(4), 527-550.
- Kets de Vries, Manfred F. R. (1985). The dark side of entrepreneurship. *Harvard Business Review*, 63(6), 160-167.
- Knack, Stephen, & Keefer, Philip. (1997). Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation. *Quarterly Journal of Economics*, 112(4), 1251.
- Kreiser, Patrick M., Patel, Pankaj C., & Fiet, James O. (2013). The influence of changes in social capital on firm-founding activities. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 37(3), 539-568.
- Kwon, Seok-Woo, & Arenius, Pia. (2010). Nations of entrepreneurs: A social capital perspective. *Journal of Business Venturing*, 25(3), 315-330.
- Laurent, Eloi. (2009a). Peut-on se fier à la société de défiance? *La Vie des idées*, 1-15.
- Laurent, Éloi. (2009b). Peut-on se fier à la confiance? *Revue de l'OFCE*, 108(1), 5-30.
- Levine, Sheen S., Apfelbaum, Evan P., Bernard, Mark, Bartelt, Valerie L., Zajac, Edward J., & Stark, David. (2014). Ethnic diversity deflates price bubbles. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 111(52), 18524-18529.

- Lewicki, Roy J., McAllister, D. J., & Bies, R. J. (1998). Trust and distrust: New relationships and realities. *The Academy of Management Review*, 23(3), 438-458.
- Light, Ivan, & Dana, Léo-Paul. (2013). Boundaries of social capital in entrepreneurship. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 37(3), 603-624.
- Lin, Nan. (2000). Inequality in social capital. *Contemporary Sociology*, 29(6), 785-795.
- Lockwood, F, Teasley, Russell, Carland, Jo Ann C, & Carland, James W. (2006). An examination of the power of the dark side of entrepreneurship. *International Journal of Family Business*, 3, 1-20.
- Loury, Glenn. (1977). A dynamic theory of racial income differences. In Phyllis Ann Wallace & Annette M. LaMond (Eds.), *Women, minorities, and employment discrimination* (pp. 153-186). Toronto: Lexington Books.
- Loury, Glenn C. (2000). *Social exclusion and ethnic groups: The challenge to economics*. Paper presented at the The annual World Bank conference on development economics.
- Luhmann, Niklas, Davis, Howard, Raffan, John, & Rooney, Kathryn. (1979). *Trust; and, Power: two works by Niklas Luhmann*: Wiley Chichester.
- Maitland, Ian, Bryson, John, & Van de Ven, Andrew. (1985). Sociologists, economists, and opportunism. *Academy of Management Review*, 10(1), 59-65.
- Mayer, Roger C., Davis, James H., & Schoorman, F. David. (1995). An integrative model of organizational trust. *Academy of Management Review*, 20(3), 709-734.
- McKnight, D. Harrison, Cummings, Larry L., & Chervany, Norman L. (1998). Initial trust formation in new organizational relationships. *Academy of Management Review*, 23(3), 473-490.
- Morck, Randall, & Yeung, Bernard. (2004). Family control and the rent-seeking society. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 28(4), 391-409.
- Nahapiet, Janine, & Ghoshal, Sumantra. (1998). Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. *Academy of Management Review*, 23(2), 242-266.
- Nannestad, Peter (2008). What have we learned about generalized trust, if anything? *Annual Review of Political Science*, 11(1), 413-436.
- Nee, Victor. (2005). The new institutionalisms in economics and sociology. In Neil J. Smelser and Richard Swedberg (Ed.), *The handbook of economic sociology* (Vol. 2nd edition, pp. 49-74): Princeton University Press.
- Ng, Alex. (2013). Owner theory of the firm, corporate malfeasance and economic predation: principal and agent behavior, costs, and governance. *Corporate malfeasance and economic predation: Principal and agent behavior, costs, and governance* Retrieved from http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2342298 website:
- Numerato, Dino, & Baglioni, Simone. (2012). The dark side of social capital: An ethnography of sport governance. *International Review for the Sociology of Sport*, 47(5), 594-611.
- Oh, Hongseok, Labianca, Giuseppe, & Chung, Myung-ho. (2006). A multilevel model of group social capital. *Academy of Management Review*, 31(3), 569.
- Ostrom, Elinor, Ahn, T. K., & Olivares, Cecilia. (2003). Una perspectiva del capital social desde las ciencias sociales: capital social y acción colectiva. *Revista Mexicana de Sociología*, 65(1), 155-233.
- Parkin, Frank. (1982). Social closure and class formation *Classes, power, and conflict* (pp. 175-184): Springer.
- Parolini, Cinzia. (1999). The value net a tool for competitive strategy
- Payne, G. Tyge, Moore, Curt B., Griffis, Stanley E., & Autry, Chad W. (2011). Multilevel challenges and opportunities in social capital research. *Journal of Management*, 37(2), 491-520.
- Peña-López, José Atilano, & Sánchez-Santos, José Manuel. (2009). La dotación de capital social como factor determinante de la corrupción. *Revista de Economía Mundial*, 22.

- Portes, Alejandro. (1998). Social Capital: Its origins and applications in modern sociology. *Annual Review of Sociology*, 24, 1-24.
- Portes, Alejandro. (2014). Downsides of social capital. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 111(52), 18407-18408.
- Portes, Alejandro, & Landolt, Patricia. (2000). Social capital: promise and pitfalls of its role in development. *Journal of Latin American Studies*, 32(02), 529-547.
- Portes, Alejandro, & Sensenbrenner, Julia. (1993). Embeddedness and immigration: Notes on the social determinants of economic action. *The American Journal of Sociology*, 98(6), 1320-1350.
- Putnam, Robert D. (1993). The prosperous community: Social capital and public life. *The American Prospect*, 4(13), 35-42.
- Putnam, Robert D. (1995). Bowling Alone: America's declining social capital *Journal of Democracy*, 6(1), 65-70.
- Putnam, Robert D. (2001). Social capital: Measurement and consequences. *Canadian Journal of Policy Research*, 2(1), 41-51.
- Reynolds, Paul D. (1991). Sociology and entrepreneurship: concepts and contributions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(2), 47-70.
- Rostila, Mikael. (2013). The dark sides of social capital: Homophily and closure of immigrants' social networks in the swedish welfare state *Social capital and health inequality in european welfare states* (pp. 161-183). London: Palgrave Macmillan UK.
- Ruef, Martin, Aldrich, Howard E., & Carter, Nancy M. (2003). The structure of founding teams: Homophily, strong ties, and isolation among US entrepreneur. *American Sociological Review*, 68(2), 195-222.
- Sardar, Ziauddin. (1998). A very British sort of bribery. *New Statesman*, 127(4404), 51.
- Schwab, Klaus, & Sala-i-Martin, Xavier. (2013). World economic forum's global competitiveness report, 2014-2015. *World Economic Forum*. Retrieved from <https://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2013-2014> website:
- Sethi, Rajiv, & Somanathan, E. (2001). Preference evolution and reciprocity. *Journal of Economic Theory*, 97(2), 273-297.
- Shapiro, Albert. (1975). The displaced, uncomfortable entrepreneur. *Psychology today*, 9(6), 83-88.
- Shueh-Chin, Ting, Cheng-Nan, Chen, & Bartholomew, Darrell E. (2007). An integrated study of entrepreneurs' opportunism. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 22(5), 322-335.
- Tanzi, Vito. (1998). Corruption around the world: Causes, consequences, scope, and cures. *Staff Papers-International Monetary Fund*, 45(4), 559-594.
- Tomass, Mark. (1998). Mafianomics: how did mob entrepreneurs infiltrate and dominate the russian economy? *Journal of Economic Issues*, 32(2), 565-574.
- Tonoyan, Vartuhi, Strohmeier, Robert, Habib, Mohsin, & Perltz, Manfred. (2010). Corruption and entrepreneurship: How formal and informal institutions shape small firm behavior in transition and mature market economies. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 34(5), 803-831.
- van Deth, Jan W., & Zmerli, Sonja. (2010). Introduction: civiness, equality, and democracy—A "dark side" of social capital? *American Behavioral Scientist*, 53(5), 631-639.
- Veblen, Thorstein. (1899). *The theory of the leisure class* A Penn State Electronic Classics Series Publication (Ed.)
- Velez, María Alejandra, Stranlund, John K., & Murphy, James J. (2009). What motivates common pool resource users? Experimental evidence from the field. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 70(3), 485-497.
- Wathne, Kenneth H., & Heide, Jan B. (2000). Opportunism in interfirm relationships: forms, outcomes, and solutions. *Journal of Marketing*, 64(4), 36-51.

- West, G. Page, Bamford, Charles E., & Marsden, Jesse W. (2008). Contrasting entrepreneurial economic development in emerging Latin American economies: applications and extensions of resource-based theory. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 32(1), 15-36.
- Williams, Colin C, & Nadin, Sara. (2010). Entrepreneurship and the informal economy: An overview. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 15(04), 361-378.
- Williamson, Oliver E. (1973). Markets and hierarchies: Some elementary considerations. *The American Economic Review*, 63(2), 316-325.
- Williamson, Oliver E. (1985). *The economic institutions of capitalism : firms, markets, relational contracting*. New York: Free Press.
- Williamson, Oliver E. (1993). Opportunism and its critics. *Managerial and Decision Economics*, 14(2), 97.
- Wright, Mike, & Zahra, Shaker. (2011). The other side of paradise: Examining the dark side of entrepreneurship. *Entrepreneurship Research Journal*, 1(3).
- Yli-Renko, H., Autio, E., & Sapienza, H. J. (2001). Social capital, knowledge acquisition, and knowledge exploitation in young technology-based firms. *Strategic Management Journal*, 22(6-7), 587-613.
- Zahra, Shaker A, Pati, Rakesh K, & Zhao, Liman. (2013). How does counterproductive entrepreneurship undermine social wealth creation? In R. F. Welter, Blackburn., L. Ljunggren and BW Amo (Ed.), *Entrepreneurial business and society: Frontiers in European entrepreneurship research* (pp. 11-36). Cheltenham: Edward Elgar.