ResearchGate

See discussions, stats, and author profiles for this publication at: https://www.researchgate.net/publication/254396622

L'impact de la culture sur l'esprit d'entreprendre

Article *in* Reflets et Perspectives de la Vie Économique · July 2012

DOI: 10.3917/rpve.512.0075

CITATIONS
4

READS
1,150

2 authors:



Roy Thurik
Erasmus University Rotterdam
428 PUBLICATIONS **39,779** CITATIONS
SEE PROFILE



Marcus Dejardin
Université de Namur & UCLouvain
129 PUBLICATIONS **1,191** CITATIONS
SEE PROFILE

All content following this page was uploaded by Marcus Dejardin on 15 July 2014.

The user has requested enhancement of the downloaded file.

CAIRN.INFO
Chercher, repérer, avancer.

L'IMPACT DE LA CULTURE SUR L'ESPRIT D'ENTREPRENDRE

Roy Thurik et Marcus Dejardin

De Boeck Université | *Reflets et perspectives de la vie économique*

2012/2 - Tome LI
pages 75 à 81

ISSN 0034-2971

Article disponible en ligne à l'adresse:

---

http://www.cairn.info/revue-reflets-et-perspectives-de-la-vie-economique-2012-2-page-75.htm

---

Pour citer cet article :

Thurik Roy et Dejardin Marcus, « L'impact de la culture sur l'esprit d'entreprendre »,
Reflets et perspectives de la vie économique, 2012/2 Tome LI, p. 75-81. DOI : 10.3917/rpve.512.0075

Distribution électronique Cairn.info pour De Boeck Université.

© De Boeck Université. Tous droits réservés pour tous pays.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.

Document téléchargé depuis www.cairn.info - fundp - - 138.48.22.227 - 20/08/2012 11h17. © De Boeck Université

L'impact de la culture sur l'esprit d'entreprendre

Roy Thurik* et Marcus Dejardin**

Résumé – *L'article rend compte de trois approches théoriques établissant un cadre d'analyse pour l'examen des rapports entre culture et entrepreneuriat. Ces trois approches sont respectivement : l'approche par l'agrégation des traits psychologiques, celle de la légitimation sociale (ou approbation morale) et enfin, l'approche reposant sur l'insatisfaction. On évoque ensuite les tests empiriques. L'article se conclut par quelques considérations à l'adresse du « policy maker ».*

Mots clés – *entrepreneuriat, culture.*

Abstract – *The article reports on three theoretical approaches establishing an analytical framework for examining the relationship between culture and entrepreneurship: the aggregate psychological traits, the social legitimation (or moral approval) and finally, the dissatisfaction approach. It then discusses the outcomes of empirical testing. It concludes with considerations addressed to the 'policy maker'.*

Keywords – *entrepreneurship, culture.*
JEL: *L26, Z10***.**

Qu'il soit estimé par la création d'entreprises ou par le nombre de chefs d'entreprise et de travailleurs indépendants, l'esprit d'entreprendre n'est pas un phénomène constant. Il est l'objet de variations. Ces variations peuvent être observées en comparant à travers le temps les effectifs d'une même région ou d'un même pays. Elles sont aussi notables en confrontant les situations coïncidentes de régions ou de pays différents. Pour donner quelques exemples, alors que, sur la

* Erasmus Universiteit Rotterdam, EIM/Panteia et GSCM-Montpellier Business School ; thurik@ese.eur.nl.

** FUNDP-Université de Namur et Université Catholique de Louvain ; marcus.dejardin@fundp.ac.be.
Cet article a paru en anglais dans *The European Business Review*, janvier-février 2011, 57-59. Les auteurs remercient Elenora Elroy et Christian Valenduc de leur offrir l'opportunité de le publier en français, dans une version légèrement étendue et révisée.

Document téléchargé depuis www.cairn.info - fundp - - 138.48.22.227 - 20/08/2012 11h17. © De Boeck Université

période 1989-2009, le nombre de chefs d'entreprise et d'indépendants a crû d'une vingtaine de pourcent en Belgique, il double quasiment aux Pays-Bas. En 2009, le nombre de chefs d'entreprise et d'indépendants mesuré en pourcentage de la population active est de 11,5 en Belgique. Il est alors de 11,9 aux Pays-Bas et de 8,6 en France [1].

Si les fluctuations à travers le temps peuvent être notamment attribuées à la conjoncture économique, aux tendances lourdes marquées par les développements technologiques ou aux événements affectant le fonctionnement du marché du travail, les différences relevées au même instant pour un groupe de pays ou de régions sont aussi à rapprocher de contextes institutionnels et culturels différents. Ces contextes vont eux-mêmes amener l'activité entrepreneuriale à répondre avec plus ou moins d'ampleur aux phénomènes inscrits dans une dynamique temporelle. Pour Freytag et Thurik (2010), une relative stabilité des différences constatées par la comparaison multiple de situations de pays à pays ou de région à région, en matière d'activité entrepreneuriale, suggère manifestement que des facteurs explicatifs, autres que les seuls facteurs économiques, sont à l'œuvre et doivent être considérés.

De nombreux travaux se sont intéressés aux effets de la culture sur l'activité entrepreneuriale (cf. Freytag et Thurik, 2010 ; Thurik et Dejardin, 2012). Nous les présentons ici brièvement. La contribution s'attache plus particulièrement à rendre compte de trois approches théoriques établissant un cadre d'analyse pour l'examen des liens éventuels entre valeurs culturelles et entrepreneuriat. Ces trois approches sont respectivement : l'approche par l'agrégation des traits psychologiques, celle de la légitimation sociale (ou approbation morale) et enfin, l'approche reposant sur l'insatisfaction. Nous mentionnons aussi les arguments connexes et quelques résultats de tests empiriques.

L'AGRÉGATION DES TRAITS PSYCHOLOGIQUES

De nombreuses recherches montrent l'existence d'un lien entre, d'une part, les valeurs et les croyances de l'individu et, d'autre part, son comportement. Selon l'approche par l'agrégation des traits psychologiques, pour un pays donné, plus il y a d'individus dont les valeurs sont entrepreneuriales, plus est élevé le nombre d'individus au comportement entrepreneurial (Davidsson, 1995 ; Shane, 1993). Aussi est-il plausible que des différences culturelles constatées au niveau des pays ou des régions influencent et permettent de démarquer, à ce niveau également, le comportement des individus en ce compris, la décision de créer son entreprise ou de devenir travailleur indépendant plutôt que de travailler pour autrui (Mueller et Thomas, 2000). Cette conception très individualiste de la culture et des comportements doit être distinguée de celle de la légitimation sociale (ou approbation morale).

1. Statistiques tirées des séries harmonisées de la base de données Compendia (mars 2012). Le secteur primaire (Agriculture, pêche et sylviculture) est exclu.

Document téléchargé depuis www.cairn.info - fundp - - 138.48.22.227 - 20/08/2012 11h17. © De Boeck Université

LA LÉGITIMATION SOCIALE OU L'APPROBATION MORALE

Pour l'approche par la légitimation sociale, l'attention doit se focaliser sur l'impact des normes sociales et des institutions sur la société dans son ensemble. Une plus grande intensité entrepreneuriale peut alors être observée dans les sociétés où l'entrepreneur reçoit un statut social élevé, où le système éducatif donne sa place à l'esprit d'entreprendre, et où l'environnement législatif et fiscal va dans le sens d'un encouragement à la prise d'initiative (Etzioni, 1987). Ainsi, pour les tenants de la légitimation sociale (ou approbation morale), l'esprit d'entreprendre plus développé de certains pays s'explique par l'incidence globale de la culture et d'institutions favorables, là où l'approche par l'agrégation des traits psychologiques le fait découler de caractéristiques et de comportements individuels considérés dans leur agrégat.

Cela étant, quoique devant être distinguées, les deux approches précitées participent l'une et l'autre d'une explication dite « pull » des comportements entrepreneuriaux. On entend par là le fait que l'individu opte pour l'entrepreneuriat parce que, selon ses attentes, une situation meilleure en découlera pour lui, que ce soit d'ailleurs d'un point de vue matériel ou non matériel. À côté de facteurs « pull », on distingue les facteurs « push » (Stanworth et Curran, 1973). Ces derniers font référence à une situation de tension voire une situation conflictuelle pour l'individu, tiraillé entre sa condition courante, qu'il estime insatisfaisante, et ses préférences.

L'APPROCHE PAR L'INSATISFACTION

L'approche par l'insatisfaction est fondamentalement différente des deux premières. Ici, l'explication de différences quant à l'activité entrepreneuriale mesurée au niveau de pays ou de régions tient aux différences de valeurs et de croyances des entrepreneurs potentiels comparativement à la population dans son ensemble. Ici, lorsque la culture est non entrepreneuriale et ce, de manière dominante, une opposition de valeurs entre groupes peut amener les entrepreneurs potentiels à sortir de leur situation courante, non entrepreneuriale, et à devenir effectivement des entrepreneurs (Baum et al., 1993). La relation attendue entre indicateurs culturels et entrepreneuriat peut donc être contraire à ce qu'elle serait selon l'approche par la légitimation sociale (Noorderhaven et al., 2004).

DES TESTS EMPIRIQUES

Les théories susmentionnées fixent un cadre d'analyse dans lequel s'inscrivent les facteurs explicatifs de différenciation en matière d'esprit d'entreprendre. Ainsi, l'évitement de l'incertitude (Hofstede, 2001) constitue-t-il un trait culturel étroitement associé aux attitudes individuelles à l'égard du risque et de l'incertitude et en conséquence, à la propension à entreprendre d'un pays selon l'approche par

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - 138.48.22.227 - 20/08/2012 11h17. © De Boeck Université

l'agrégation des traits psychologiques. L'évitement de l'incertitude est à mettre en relation avec le degré de tolérance des sociétés pour l'ambiguïté. Plus cet évitement est marqué, moins la société serait encline à l'esprit d'entreprendre. Mais ce serait oublier l'approche par l'insatisfaction, selon laquelle le résultat attendu peut être inversé. Wennekers et al. (2007) ont testé les effets directs et indirects de l'évitement de l'incertitude sur un panel de données concernant 21 pays de l'OCDE. Les résultats viennent plutôt soutenir l'explication par l'insatisfaction, quoique la période plus récente puisse mettre à mal la relation.

Le post-matérialisme serait une conséquence d'une prospérité sans précédent et de l'absence de guerre dans les pays de l'Ouest depuis 1945 (Inglehart, 1977). Les générations les plus jeunes attacheraient moins d'importance aux valeurs matérialistes que les plus anciennes générations ayant connu, dans leur jeunesse, la pauvreté et autres ravages de la guerre. Les jeunes accorderaient plus d'importance à l'estime de soi, à l'épanouissement personnel et à la qualité de la vie : valeurs post-matérialistes. La relation attendue entre valeurs post-matérialistes et création d'entreprises est négative selon l'approche par la légitimation sociale. Les résultats obtenus par Uhlaner et Thurik (2007) en référence à 27 pays tendent à confirmer la relation. Cependant, leur manque de stabilité suggère des relations complexes restant à examiner.

Malgré de nombreuses contributions, la recherche concernant les relations entre culture et entrepreneuriat en est encore largement à ses balbutiements. C'est particulièrement vrai en ce qui concerne la recherche empirique. Ses résultats sont encore à considérer avec prudence. Les limites découlent pour l'essentiel de problèmes de mesure et du petit nombre d'observations sur lequel les tests reposent. Cette situation est frustrante compte tenu de la richesse des relations à éprouver. Malheureusement, elle est aussi destinée à perdurer quelque temps. Les référents culturels connaissent généralement peu de changements, hormis sur de longues périodes. En outre, compte tenu du peu de données disponibles, la multiplicité des approches explicatives pertinentes et leur autonomie les unes à l'égard des autres rendent difficile la construction de tests à la fois applicables et satisfaisants.

QUELQUES CONSIDÉRATIONS À L'ADRESSE DU « POLICY MAKER »

De prime abord, les résultats des recherches rapportés ici sont de portée limitée, notamment s'il s'agit d'aider le responsable politique à prendre les décisions à même de stimuler l'entrepreneuriat et l'autocréation d'emploi. Agir sur les facteurs culturels pose question. Par ailleurs, que penser d'une politique qui chercherait à créer de l'insatisfaction ? Cependant, quelques considérations peuvent être dérivées du rapprochement des résultats de ces recherches, avec d'autres observations et résultats empiriques apparaissant complémentaires.

Des études ont comparé les traits et les motivations des travailleurs indépendants avec ceux et celles de la population en général. Elles montrent des différences significatives en termes de système de valeurs. Elles suggèrent notamment

Document téléchargé depuis www.cairn.info - fundp - - 138.48.22.227 - 20/08/2012 11h17. © De Boeck Université

que les indépendants se concentrent davantage sur l'effort et la responsabilité individuels et qu'ils sont plus attachés à transmettre à leurs enfants l'éthique de « travailler dur » (Beugelsdijk et Noorderhaven, 2005). Se référant à l'approche par l'insatisfaction, on peut alors penser que certains individus, attachés à des valeurs de ce type, ont une propension à entreprendre élevée mais n'osent peut-être pas se lancer parce qu'ils estiment ne pas avoir les compétences ou les qualités requises. C'est pourquoi il pourrait être opportun d'examiner comment le système éducatif peut contribuer davantage au développement d'aptitudes entrepreneuriales (Van der Kuip et Verheul, 2004). En ce sens, les chances de voir l'insatisfaction devenir un moteur de progrès économique, plutôt qu'une source d'inertie, pourraient être accrues.

Pour expliquer des différences de taux d'entrepreneuriat, il est par ailleurs usuel de distinguer entre facteurs « pull » et facteurs « push » (Stanworth et Curran, 1973). Les facteurs « pull » rendent l'entrepreneuriat (et l'emploi indépendant) plus attractif. Des exemples de facteurs « pull » : l'autonomisation, la possibilité d'obtenir de plus hauts revenus ou d'être soumis à une fiscalité plus avantageuse. Les facteurs « push » rendent l'emploi salarié et/ou le chômage moins attractif et, en conséquence, incitent les individus à se tourner vers l'emploi indépendant. Citons en exemples de facteurs « push » : une rémunération et des avantages sociaux non compétitifs, une autonomie limitée associée au statut d'employé, des allocations de chômage réduites ou le manque de perspectives de carrière.

L'importance des facteurs « push » dans l'explication des taux de travail indépendant doit être soulignée et ce, conjointement à l'importance des facteurs « pull ». C'est ce qu'ont montré Parker et Robson (2004) en exploitant une base de données pour une douzaine de pays de l'OCDE, pour la période 1972-1996. Leurs résultats pointent un effet positif des taux d'imposition des revenus personnels, et un effet négatif des contributions des employeurs à la sécurité sociale ainsi que d'une mesure relative des allocations de remplacement de l'assurance contre le chômage.

Ces quelques considérations peuvent inciter le « policy maker » à (ré)examiner et à agir sur la structure des incitants à l'entrepreneuriat et à l'autocréation d'emploi dans l'économie, en accompagnement d'autres mesures visant la simplification administrative ou à améliorer l'information et la régulation des marchés ainsi que la qualité des projets portés par la formation et l'encadrement des entrepreneurs. Ajoutons encore les mesures facilitant l'accès au financement comme l'établissement d'un système de garantie ou d'un régime fiscal prévoyant un allégement en faveur des jeunes entreprises, ou dans un autre registre, les mesures en faveur d'un système éducatif plus entrepreneurial.

Dans de nombreux pays de l'Union européenne, l'effet « push » du chômage vers le travail indépendant semble plutôt faible. Une explication tient, entre autres facteurs, à un système de sécurité sociale plus favorable aux travailleurs salariés qu'aux travailleurs indépendants. Dans le même temps, l'effet « push » du travail salarié vers le travail indépendant est limité par la réglementation du marché du travail.

Du côté « pull », notons que l'effectivité des politiques de promotion de l'entrepreneuriat peut être limitée en partie par des facteurs culturels hors du contrôle

Document téléchargé depuis www.cairn.info - fundp - - 138.48.22.227 - 20/08/2012 11h17. © De Boeck Université

des décideurs politiques. En réponse à cela, les politiques pourraient être néanmoins adaptées pour tenir compte des facteurs culturels présents dans une société donnée. Pour donner un exemple : dans une société post-matérialiste, il est sans doute adéquat de promouvoir l'entrepreneuriat en en soulignant les avantages non matériels (autonomie, espace de créativité, épanouissement personnel, etc.) plutôt qu'en insistant sur les avantages économiques.

RÉFÉRENCES

Baum, J.R., J.D. Olian, M. Erez, E.R. Schnell, K.G. Smith, H.P. Sims, J.S. Scully et K.A. Smith (1993), Nationality and work role interactions: a cultural contrast of Israeli and US entrepreneurs' versus managers' needs, *Journal of Business Venturing*, *8*, 6, 499-512.

Beugelsdijk, S. et N.G. Noorderhaven (2005), Personality characteristics of self-employed. An empirical study, *Small Business Economics*, *24*, 159-167.

Davidsson, P. (1995), Culture, structure and regional levels of entrepreneurship, *Entrepreneurship and Regional Development*, *7*, 1, 41-62.

Etzioni, A. (1987), Entrepreneurship, adaptation and legitimation, *Journal of Economic Behavior and Organization*, *8*, 2, 175-189.

Freytag, A. et R. Thurik, eds (2010), *Entrepreneurship and Culture*, Heidelberg: Springer.

Hofstede, G. (2001), *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations Across Nations*, 2e édition, Thousand Oaks: Sage.

Inglehart, R. (1977), *The Silent Revolution: Changing Values and Political Styles Among Western Publics*, Princeton, NJ: Princeton University Press.

Mueller, S.L. et A.S. Thomas (2000), Culture and entrepreneurial potential: a nine country study of locus of control and innovativeness, *Journal of Business Venturing*, *16*, 1, 51-75.

Noorderhaven, N.G., A.R. Thurik, A.R.M. Wennekers et A. van Stel (2004), The role of dissatisfaction and per capita income in explaining self-employment across 15 European countries, *Entrepreneurship Theory and Practice*, *28*, 5, 447-466.

Parker, S.C. et M.T. Robson (2004), Explaining international variations in self-employment: evidence from a panel of OECD countries, *Southern Economic Journal*, *71*, 287-301.

Shane, S. (1993), Cultural influences on national rates of innovation, *Journal of Business Venturing*, *8*, 1, 59-73.

Stanworth, M.J.K. et J. Curran (1973), *Management Motivation in the Smaller Business*, London: Gower Press.

Thurik, R. et M. Dejardin (2011), The impact of culture on entrepreneurship, *The European Business Review*, January-February, 57-59.

Thurik, R. et M. Dejardin (2012), Entrepreneurship and culture, in: E. Masurel et M. van Gelderen, eds, *Entrepreneurship in Context*, London: Routledge, 175-186.

Uhlaner, L.M. et A.R. Thurik (2007), Post-materialism: a cultural factor influencing total entrepreneurial activity across nations, *Journal of Evolutionary Economics*, *17*, 2, 161-185.

Document téléchargé depuis www.cairn.info - fundp - - 138.48.22.227 - 20/08/2012 11h17. © De Boeck Université

Van der Kuip, I. et I. Verheul (2004), Early development of entrepreneurial qualities: the role of initial education, *International Journal of Entrepreneurship Education*, *2*, 2, 203-226.

Wennekers, A.R.M., A.R Thurik, A.J. van Stel et N. Noorderhaven (2007), Uncertainty avoidance and the rate of business ownership across 21 OECD countries, 1976-2004, *Journal of Evolutionary Economics*, *17*, 2, 133-160.

Document téléchargé depuis www.cairn.info - fundp - - 138.48.22.227 - 20/08/2012 11h17. © De Boeck Université

View publication stats