

**L’impact de la culture sur les dynamiques entrepreneuriales :
une mise en perspective internationale**

Rédacteurs invités:

Didier Chabanet¹, Jessica Lichy², Jillian Dawes Farquhar³ et Peter Stokes⁴

Propositions attendues avant le 10 décembre 2022

Dans quelle mesure les dynamiques entrepreneuriales s’expliquent-elles par des variables culturelles ? Loin d’être nouvelle, la question taraude les sciences sociales depuis au moins la révolution industrielle qu’a connue l’Europe à la fin du XIX^{ème} siècle et le développement du commerce et des affaires qui en a découlé. Dans une analyse aujourd’hui bien connue, parue pour la première fois en 1904, Max Weber est l’un des premiers à s’être intéressé aux liens entre croyance religieuse et développement du capitalisme. Il montre ainsi comment les protestants et en particulier les calvinistes privilégient plutôt la réussite sur terre, ici et maintenant, ce qui les amène à valoriser le travail, les affaires et l’ascétisme dans le monde, alors que les catholiques sont davantage sensibles à la question du rachat de leur âme et du salut par la rédemption, ce qui tend à les situer « hors monde » et donc à les détourner de leurs accomplissements professionnels (Weber, 1991). Dans cette perspective, le lien entre histoire et développement économique a fait l’objet de nombreuses recherches. Pour Weber, le développement économique renvoie directement et de manière causale à un fait culturel, religieux en l’occurrence. Loin d’être abandonnée, l’idée a fait florès et reste très répandue. Ainsi, pour le célèbre historien américain David Landes (2010), la richesse et la pauvreté des nations s’explique essentiellement par l’existence de systèmes culturels qui déterminent leur niveau de performance économique. En attribuant ouvertement des traits de

¹ IDRAC Business School, Lyon, France

² IDRAC Business School, Lyon, France

³ University of KwaZulu Natal, Durban, South Africa & Solent University, Southampton, UK

⁴ Leicester Castle Business School, De Montfort University, Leicester, UK

caractères aux pays qu'il étudie, il assume même une interprétation que l'on peut qualifier de « culturaliste », puisqu'elle tend à réduire des phénomènes politiques, institutionnels ou économiques à des questions de croyances, de représentations et de valeurs quasi-naturalisées. Pour séduisantes et stimulantes qu'elles soient, ces explications ont suscité beaucoup de critiques en raison de leur simplicité et de leur caractère systématique, en particulier lorsqu'elles prétendent expliquer les phénomènes de développement (Petiteville, 1995).

Pour avancer dans la réflexion, certains économistes ont tenté de préciser les mécanismes sous-jacents au raisonnement culturaliste. Ainsi, d'après Valencia Caicedo (2014) le fait que les revenus soient aujourd'hui plus élevés dans certaines régions d'Argentine, du Paraguay ou du Brésil - là où les jésuites sont venus en mission aux XVII^e et XVIII^e siècles - s'expliquerait par des effets de capital humain et la transmission de savoirs spécifiques de générations en générations. Plus généralement, Klüppel et al. (2018) soutiennent que des événements qui altèrent en profondeur la culture d'un groupe et qui touchent notamment à la confiance, à la religion ou aux convictions morales modifient fondamentalement la façon de faire du commerce et d'envisager les échanges économiques. A titre d'illustration, on peut noter en ce sens que l'accès au financement dans les régions les plus touchées par le commerce des esclaves est encore maintenant le plus faible au monde (Pierce et Snyder, 2017).

En sciences de gestion, un grand nombre de travaux ont tenté d'affiner et d'opérationnaliser ce lien entre culture et entrepreneuriat. C'est le cas notamment de Geert Hofstede, qui le premier a formalisé une série d'indicateurs susceptibles d'expliquer pourquoi certaines cultures nationales favorisent (ou pas) l'initiative, l'innovation et la prise de risque, bref les dimensions généralement considérées comme constitutives d'une démarche entrepreneuriale (1980). Initialement, l'auteur distingue quatre facteurs discriminants : a) la distance hiérarchique, définie comme le degré d'acceptation des inégalités de pouvoir et d'autorité d'un individu au sein d'un groupe ; b) l'opposition individualisme / collectivisme, qui permet de différencier les sociétés qui privilégient le « je » du « nous » ; c) la dimension plus ou moins masculine ou féminine des rôles sociaux de sexe, qui distingue les sociétés pour lesquelles cette division est stricte et contraignante de celle pour lesquelles elle est diffuse, relative ou ambiguë ; d) le niveau de contrôle de l'incertitude, c'est-à-dire la façon dont une société accepte, tolère et gère les situations inattendues ou inconnues. Dans des travaux ultérieurs (1990 ; 2010), Hofstede mobilise deux autres variables, qui viennent compléter cette liste, à savoir e) l'orientation à court ou à long terme des sociétés, qui renvoie à la

manière de concevoir le changement, la tradition mais aussi et par voie de conséquence le rapport au savoir et à l'éducation ; f) la question du plaisir, qui mesure la capacité des sociétés à satisfaire les désirs et les besoins immédiats de ses membres ou au contraire à les réguler pour les modérer ou les différer.

L'influence de Hofstede a été déterminante sur le développement des recherches relatives à l'impact de la culture sur l'entrepreneuriat (Hayton, 2002 ; Kirkman, 2006). S'inspirant plus ou moins directement de son modèle, en tout cas de certaines de ses variables constitutives, les études sur le sujet se sont multipliées, pour tenter de vérifier sur des terrains très divers la validité de ses propositions. Le champ de recherche qui s'est ainsi progressivement constitué n'est pas exempt de biais ou d'a priori puisqu'il est clair que pour Hofstede les systèmes culturels qui privilégient l'émancipation des individus et la satisfaction de leurs besoins ou intérêts, la mobilité des rôles et des statuts, ou encore un haut degré d'adaptation et d'évolution des normes, sont les plus entreprenants économiquement. Certains ont pu voir dans la valorisation de ces éléments la glorification d'un modèle dit « anglo-saxon », qui depuis Schumpeter (1942) est souvent présenté dans la littérature spécialisée comme « la » référence à suivre en matière de dynamisme entrepreneurial. Dans l'ensemble, les investigations sur le sujet se sont développées autour de deux axes (Pacitto et Jourdan, 2017), l'un se concentrant sur la question de l'effet de contextes culturels sur le profil des entrepreneurs, l'autre s'intéressant plutôt à la compréhension des mécanismes au travers desquels des aires culturelles pouvaient encourager des logiques entrepreneuriales spécifiques.

Historiquement, les études sur l'entrepreneuriat ont d'abord porté sur les attributs et les caractéristiques des entrepreneurs, parfois jusqu'à entretenir une représentation quasi-héroïque de leur rôle (Cyr, Meier et Pacitto, 2011). Comme le souligne Hernandez (2008), l'entrepreneuriat a en effet pendant longtemps été considéré comme un enjeu focalisé sur la personne de l'entrepreneur. L'approche s'est cependant progressivement renouvelée et élargit, pour s'intéresser non pas uniquement à la question de l'identité de l'entrepreneur mais également à ce qu'il fait (Gartner, 1988), intégrant du coup dans l'analyse des dimensions organisationnelles, contextuelles et notamment culturelles beaucoup plus larges. Plusieurs travaux se sont inspirés en ce sens du modèle de Hofstede. Ainsi, à partir d'une étude comparative menée dans 11 pays, Scheinberg et MacMillan (1988) soulignent que les pratiques des entrepreneurs varient effectivement en fonction des cultures. L'une des conclusions des auteurs, reprise par bien d'autres, est que la recherche du

profit est davantage admise et même légitimée dans les pays anglo-saxons que dans les pays latins, ce qui contribue fortement à dynamiser les logiques entrepreneuriales. De même, Thomas et Mueller (2000) estiment que plus les personnes se sentent proches de la culture américaine ou en sont imprégnés, plus elles développent des vertus entrepreneuriales. D'après les auteurs, il existerait donc bien des cultures plus favorables que d'autres à l'entrepreneuriat, en fonction notamment du degré de valorisation de la liberté individuelle et d'acceptation des situations d'incertitude. L'étude de Kreiser et al. (2010) auprès d'entrepreneurs de 6 pays différents (Australie, Costa Rica, Indonésie, Pays-Bas, Norvège et Suède) confirme globalement ces résultats. En même temps, il est intéressant de noter que ces études n'ont pas brossé un tableau clair des effets de l'enracinement dans plusieurs cultures. Alors que les individus dont l'histoire personnelle est située à l'articulation de différentes cultures associent souvent cette expérience à leur esprit d'entreprise, peu d'études se sont concentrées sur ce groupe particulier (Chen, 2014; Arndt et Ashkanasy, 2015). Plus largement encore, la question de la multiplicité des niveaux d'analyses reste peu explorée, théoriquement et empiriquement. Le défi est immense puisqu'il s'agit d'éviter de réifier des notions qui sont loin d'être homogènes - l'autonomie, par exemple, prend un sens très spécifique en fonction des contextes culturels considérés (d'Iribarne, 2004) - tout en prenant en compte un grand nombre de variables potentiellement explicatives, relatives à : l'individu, l'organisation, le territoire, le métier, etc. Ces enjeux viennent nourrir le débat classique entre les tenants d'une approche par échelle d'attitudes et ceux d'une perspective plus ethnologique, qui reste extrêmement riche et fécond (Denieuil, 2008).

Ces dernières années, à un niveau plus macro, les études nationales et surtout les comparaisons internationales portant sur la relation entre culture et entrepreneuriat se sont également multipliées (Alon, Lerner et Shoham, 2016). Toujours dans le sillage de Hofstede, Williams et McGuire (2010) soutiennent que les sociétés les plus individualistes, acceptant un haut niveau d'incertitude et une distance hiérarchique faible, sont les plus créatives et les plus innovantes. Pour Baughn et al. (2003), la culture nationale détermine à la fois les orientations des entrepreneurs mais également les conditions institutionnelles qui encouragent et facilitent, plus ou moins selon les circonstances, la prise d'initiative des acteurs économiques. Ils rappellent que le pourcentage d'adultes créateurs d'entreprises aux États-Unis est cinq fois plus élevé qu'en Suède et dix fois plus qu'au Japon, ce qui témoigne bien selon eux de l'importance quasi-structurelle des variables culturelles, en particulier sur la question de l'accès aux ressources. A partir de données

issues de 44 pays différents, les auteurs montrent que des questions aussi décisives pour le développement économique que les moyens de financement disponibles, les charges administratives, la qualité des infrastructures ou encore la flexibilité du travail, renvoient à des systèmes de valeurs et notamment à la croyance que les individus peuvent ou doivent prendre des risques. De son côté, Shane (1992) se demande « pourquoi certaines sociétés sont plus inventives que d'autres ? ». Au terme d'un travail de recherche portant sur 33 pays, il conclut que les pays dans lesquels l'individualisme est le plus développé et où la distance hiérarchique est faible sont ceux qui sont les plus entreprenants et les plus innovants. Il confirme en cela les travaux de Hofstede et de tous ceux qui considèrent que l'initiative individuelle est le terreau du développement économique. Il est intéressant de souligner que dans des recherches ultérieures, Shane et al. (1995) nuancent fortement leur réponse, en distinguant des formes d'innovation différenciées selon le degré d'individualisme ou de collectivisme. Ainsi, ils montrent que des sociétés qui imposent des règles de fonctionnement strictes et contraignantes à leurs membres ne sont pas nécessairement dépourvues de capacités entrepreneuriales, mais les conçoivent selon des procédures particulières, respectueuses des normes en vigueur, en fonction de logiques d'action qui impliquent le groupe dans son ensemble et en premier lieu les détenteurs d'autorité. Au terme d'une vaste revue de littérature, Hayton et Cacciotti abondent dans ce sens, en soulignant que « les éléments tendant à prouver qu'individualisme et faible degré d'évitement de l'incertitude ne sont pas toujours associés positivement à un comportement entrepreneurial commencent à s'accumuler » (2014, p. 32). On pourrait aussi évoquer ici les travaux consacrés à « l'entrepreneuriat par nécessité » (Tessier-Dargent, 2014 ; Nongaineba, 2018), qui élargissent considérablement la question de l'impact de la culture sur les conditions de développement économique, en montrant comment certaines personnes à faibles ressources ou se trouvant dans des situations de grande précarité deviennent entreprenants « par la force des choses », sans que leur comportement ne soit forcément ou directement dicté par des questions de valeurs ou de croyances en leur « individualité ».

On le voit, les incertitudes sont nombreuses et les débats restent ouverts. Trois enjeux méritent en particulier d'être discutés. D'abord - et c'est une critique majeure adressée au modèle de Hofstede et aux travaux qu'il a inspirés - il semblerait que les corrélations supposées entre culture et entrepreneuriat ne soient pas vérifiées dans certaines régions du monde. Ainsi, au terme d'une comparaison entre pays européens et non-européens, Anna Strychalska-Rudzewicz (2016)

conclut qu'une faible distance hiérarchique et un fort niveau d'individualisme ne sont pas associés à un niveau d'innovation élevé et n'expliquent pas le comportement des entrepreneurs dans les pays du sud-est asiatique. De la même façon, Pinillos et Reyes (2011) montrent que la dynamique entrepreneuriale des pays développés est radicalement différente de celle des pays en voie de développement, puisqu'elle est positivement corrélée au niveau d'individualisme dans le premier cas et négativement dans le second. Dans le même sens, Taylor et Wilson (2012) notent que ce qu'ils appellent le « collectivisme institutionnel », c'est-à-dire notamment le patriotisme et le nationalisme, favorisent fortement la capacité d'innovation de certains pays. La redoutable question qui est posée ici est celle la portée - universelle ou contingente - et donc du degré de validité de catégories explicatives mobilisées par des chercheurs qui ont plus ou moins implicitement comme idéal de réussite économique l'Europe, les Etats-Unis ou les pays anglo-saxons en général, autant d'exemples où la croissance et le développement sont culturellement liés à l'exacerbation de l'individu comme valeur. Ensuite, même si la couverture géographique des recherches consacrées au lien entre culture et entrepreneuriat n'a cessé de s'accroître au fil du temps⁵, certaines parties du monde restent peu étudiées. Très récemment, Codogni regrettait ainsi que sur le sujet peu de publications renseignent sur la situation des pays d'Europe centrale et de l'Est (2017, p.7)⁶. Pareillement, Akhtar et al. (2015) insistent sur le fait que « la littérature sur l'entrepreneuriat prend surtout en compte la perspective des pays développés ce qui fait que la plupart des études sont menées dans des contextes où la culture entrepreneuriale est bien établie » (2015, p. 243).

Enfin, c'est la notion même de culture qui s'avère être problématique. S'il est difficile de contester qu'il existe des différences culturelles d'un pays à un autre, ou d'une région à une autre, en revanche trouver des explications sérieuses et scientifiques - c'est-à-dire souvent nuancées - à ces phénomènes est à la fois complexe et périlleux (Thurik et Dejardin, 2012). Peut-on ainsi parler de déterminants culturels ? Les sciences sociales nous enseignent que les phénomènes culturels sont souvent relativement stabilisés - en particulier lorsque l'on parle de culture nationale - sans qu'ils soient pour autant immuables ou irréversibles. Ce sont des construits sociaux (Berger et Luckmann, 1966), autrement dit le produit de facteurs humains, certes inscrits dans une histoire longue, mais qui ne sont jamais totalement figés, qu'il s'agit d'analyser de manière circonstanciée.

⁵ Cf. le site du Global Entrepreneurship Monitor : <https://www.gemconsortium.org/>

⁶ Pour une exception, cf. Manolova et al. (2008).

En ce sens, les institutions et les politiques publiques sont elles-mêmes le produit d'un contexte culturel et inversement (Douglas, 1986), si bien qu'il est difficile de distinguer nettement chacune de ces dimensions ou d'attribuer un rôle prédominant, a fortiori exclusif, au facteur culturel (Baumol 1993 ; Pacitto, 2015). Nguyen et al. (2008) constatent ainsi avec étonnement que le niveau des intentions de création des entreprises est plus élevé au Vietnam qu'à Taïwan et même aux Etats-Unis, sans être capables d'attribuer ce résultat à un seul facteur, soulignant simplement qu'un cadre institutionnel particulièrement incitatif vient redoubler des éléments culturels propices à l'innovation et au développement économique. Une approche culturelle des logiques entrepreneuriales nécessite donc « d'appréhender dans toute leur complexité les contextes politico-institutionnels qui favorisent ou non le développement entrepreneurial » (Pacitto et Jourdan, 2017, p. 272). Pour le dire autrement et sous forme de mise en garde, « en isolant trop facilement le facteur culturel et en faisant une variable causale explicative à elle seule du développement ou du déclin des nations on commet une erreur de perspective qui débouche inmanquablement sur une impasse méthodologique » (Ibid., p. 271).

Une autre difficulté inhérente à l'analyse de l'impact de la culture sur les dynamiques entrepreneuriales consiste à trouver le niveau territorial pertinent. Xuhui et al. s'insurgent, par exemple, contre l'idée d'une « culture africaine » qui expliquerait globalement les logiques entrepreneuriales (2018, p. 60). Dans le cas de la Tanzanie, ils utilisent même la notion de culture nationale avec prudence, tant elle recouvre des réalités très hétérogènes au niveau local. Ce qui est valable sur le continent africain l'est pour d'autres régions du monde. En Suède, Davidsson et Wiklund ont ainsi montré que les croyances et les valeurs jouaient un rôle significatif dans les différences de taux de création d'entreprises d'une région à une autre, soulignant ainsi la nécessité de s'intéresser aux particularités culturelles qui peuvent exister à l'intérieur d'un pays. L'insistance sur le prisme national a aussi pour conséquence de négliger certains phénomènes culturels et économiques que l'on peut qualifier de « communautaires », qui peuvent se développer au niveau local à l'initiative de minorités ethniques ou de groupes issus de l'immigration (Stambouli, 2017).

Inversement, on peut également s'interroger sur le poids des processus d'intégration supranationaux, dont l'Union européenne fournit encore aujourd'hui l'exemple sans doute le plus abouti, sur les dynamiques entrepreneuriales nationales. On peut en effet penser que les particularités culturelles et institutionnelles qui se sont progressivement construites dans les espaces nationaux sont de plus en plus impactées par des politiques économiques, mais aussi des

attentes, des valeurs et des représentations, qui débordent de ces cadres et sont de plus en plus mondialisées. Le couple « culture - entrepreneuriat » devra peut-être alors être pensé à l'échelle de ce que Wallerstein a appelé, dans le sillage de Fernand Braudel, « l'économie-monde » (2006). L'ensemble de ces analyses suggère que, trop souvent, nous cherchons et anticipons des différences majeures au travers des comparaisons que nous effectuons, par exemple entre pays, industries ou organisations. Or, il arrive que des différences au moins aussi fortes et profondes se fassent sentir entre régions d'un même État-nation, à l'intérieur d'un même secteur industriel, ou encore entre services et départements d'une même organisation (Stokes et al. 2015; 2018). L'analyse de l'impact de la culture sur les dynamiques entrepreneuriales suppose donc de déterminer le niveau d'analyse et de comparaison le plus adapté à la compréhension et à la mesure du phénomène que l'on étudie (Fayolle, Basso et Bouchard, 2010).

Au final, « bien que l'intuition que la variable culturelle soit importante est encore largement répandue, les indices d'une association entre culture et résultats des entreprises aux niveaux régional et national restent incertains, peut-être davantage maintenant qu'il y a dix ans » (Hayton et Cacciotti, 2014, p.34). Ce colloque international vise précisément à débattre le plus largement possible et ouvertement de ces questions importantes. Les propositions théoriques et/ou empiriques sont les bienvenues. De même, les analyses comparatives entre territoires différents sont fortement encouragées. On cherchera, mais sans exclusive, à aborder l'un ou l'autre des thèmes suivants :

- Quels sont les outils ou les modèles explicatifs permettant d'expliquer l'influence de la culture sur les dynamiques entrepreneuriales ? Que penser de celui d'Hofstede ?
- Que penser du lien entre culture individualiste et entrepreneuriat ? Des explications alternatives sont-elles envisageables ? Le souci d'un développement durable et notamment la défense de l'environnement n'incitent-t-ils pas à reconsidérer l'entrepreneuriat dans une perspective plus globale et collective ?
- La crise de 2008 a-t-elle provoqué une remise en cause des modèles entrepreneuriaux traditionnels ?

- L'entrepreneuriat social repose-t-il sur des valeurs compatibles avec l'entrepreneuriat traditionnel ? Peut-on faire un lien entre culture et entrepreneuriat social.
- Peut-on identifier des traditions nationales ou subnationales d'entrepreneuriat ? Ici, les analyses portant sur des régions du monde (ou des pays) peu étudiés sont particulièrement attendues.
- Existe-t-il une tradition entrepreneuriale européenne distincte d'une tradition américaine ? Si oui, sur quels points ?
- Quel est le rôle des événements historiques dans l'entrepreneuriat ?
- Que dire de « l'échec entrepreneurial » et de la façon dont il est considéré ? Selon les cultures, peut-on lui reconnaître des vertus et le considérer, par exemple, comme un moyen d'apprentissage ?
- Des formes spécifiques d'entrepreneuriat apparaissent-elles dans les pays en voie de développement ou 'émergent' ?
- A l'heure de la mondialisation, voit-on apparaître des formes de cultures transnationales qui impactent les dynamiques entrepreneuriales ? Par exemple, quelles sont les valeurs et les croyances portées par les grandes organisations internationales (UE, OCDE, FMI) en matière d'entrepreneuriat ? Sont-elles convergentes ? Comment sont-elles appropriées (ou pas) par les acteurs nationaux ?
- Plus largement, des dynamiques entrepreneuriales se diffusent-elles entre pays ou entre régions ? Peut-on identifier des logiques de circulation, de transfert, ou au contraire des freins voire des incompatibilités, qui renvoient à des variables culturelles ?

- Quels liens peut-on établir entre mouvements populistes ou nationalistes et les dynamiques entrepreneuriales et culturelles? Le cas échéant, sont-ils nécessairement régressifs ou peuvent-ils être un vecteur d'innovation ?
- Quel rôle les cultures portées par des minorités ethniques ou des groupes issus de l'immigration jouent-elles sur les dynamiques entrepreneuriales ?
- Comment les dynamiques entrepreneuriales sont-elles affectées par les expériences multiculturelles ?
- Quelles leçons peut-on tirer de la pandémie mondiale pour les dynamiques entrepreneuriales et culturelles ?
- Depuis les travaux pionniers de Schumpeter, que peut-on dire des valeurs et des croyances des entrepreneurs ? En quoi le débat entre approche par échelles d'attitudes et approche ethnologique reste-t-il pertinent ?

Les manuscrits devront être envoyés par courrier électronique à didier.chabanet@idraclyon.com, jessica.lichyl@idraclyon.com, david.rae@dmu.ac.uk et peter.stokes@dmu.ac.uk au plus tard le 10 décembre 2022. Ils devront respecter les normes énoncées dans la politique rédactionnelle de *Management International* (<http://www.managementinternational.ca/section-des-auteurs/politique-redactionnelle/>). Ils seront évalués par des pairs selon la règle classique du double ou triple anonymat. La publication du numéro spécial est prévue pour 2014.

Bibliographie

- Akhtar, C. S., Ismail, K., Hussain, J. et Rehman, M. U. (2015), "Investigating the moderating effect of family on the relationship between entrepreneurial orientation and success of enterprise: case of Pakistani manufacturing SMEs". *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, vol.26, n° 2, pp. 233-247.
- Alon, I., Lerner, M. et Shoham, A. (2016), "Cross-national cultural values and nascent entrepreneurship: Factual versus normative values", *International Journal of Cross Cultural Management*, vol.16, n°3, pp. 1-20.

- Arndt, F. et Ashkanasy, N. (2015), "Integrating ambiculturalism and fusion theory: A world with open doors", *Academy of Management Review*, vol.40, n°1, pp. 144-147.
- Baughn, C. et Neupert, K.E. (2003), "Culture and National conditions facilitating entrepreneurial start-ups", *Journal of International Entrepreneurship*, n°1, pp. 313-330.
- Baumol, W.J. (1993), "Formal Entrepreneurship theory in economics: existence and bounds", *Journal of Business Venturing*, vol.8, pp.197-210.
- Berger, P. et Luckmann, T. (1966), *The Social Construction of Reality: A Treatise in the Sociology of Knowledge*, Londres, Penguin.
- Valencia Caicedo, F. (2018), "The Mission: Human capital transmission, economic persistence, and culture in South America", *The Quarterly Journal of Economics*, vol.134, n°1, pp. 507-556.
- Chen, M. J. (2014), "Presidential address-Becoming ambicultural: A personal quest, and aspiration for organizations", *Academy of Management Review*, vol.39, n°2, pp. 119-137.
- Codogni, M., Duda J. et Kusa, R. (2017), "Entrepreneurial orientation in high-tech and low-tech SMEs in Malopolska region", *Managerial Economics*, vol.18, n°1, pp. 7-22.
- Cyr, A., Meier, O. et Pacitto, J-C. (2011), "Method in their madness": understanding the behaviour of VSE owner-managers", *Journal of Small Business and Enterprise Development*, vol.18, n°2, pp. 331-351.
- Davidsson, P. et Wiklund, J. (1997), "Values, beliefs and regional variations in new firm formation rates", *Journal of Economic Psychology*, n°18, pp.179-199.
- Denieuil, P.N. (2008), « La culture, les cultures et le lien social Les échelles d'observation d'une notion », *Revue des Sciences Sociales*, n°39, pp. 160-170.
- Douglas, M. (1986), *How institutions think*, New York, Syracuse University Press.
- Fayolle, A., Basso, O. et Bouchard, V. (2010), "Three levels of culture and firms' entrepreneurial orientation: A research agenda", *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 22, n°7, pp. 707 - 730.
- Gartner, W.B. (1988), "'Who is an entrepreneur?' is the wrong question", *American Journal of Small Business*, vol.12, n°4, pp.11-32.
- Hayton, J.C. et Cacciotti, G. (2014) *Is there an entrepreneurial culture? A review of empirical research*, Independent Enterprise Research Centre - Research Paper n°16, 44 pages <https://www.enterpriseresearch.ac.uk/wp-content/uploads/2014/02/RP-16-Hayton-Full-Paper.pdf>
- Hayton, J.C., George, G. et Zahra, S.A. (2002), "National culture and entrepreneurship: a review of behavioral research", *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol.26, n°4, pp. 33-52.
- Hernandez, É.-M. (2008), « L'entrepreneuriat comme processus d'émergence organisationnelle », *Revue française de gestion*, vol.185, n°5, pp. 89-105.
- Hofstede, G. (1980), *Culture's consequences: international differences in work-related values*, Beverly Hills, CA, Sage publication.
- Hofstede, G. (1990), *Cultures and Organizations: Software of the Mind*, New York, McGrawHill.

- Hofstede, G., Hofstede, G.J. et Minkov, M. (2010), *Cultures and Organizations: Software of the Mind* (Third Edition), New York, McGrawHill.
- Iribarne P. (d') (2004), « Face à la complexité des cultures, le management interculturel exige une approche ethnographique », *Management International*, vol.8, n°3, pp. 11-20.
- Kirkman, L.B., Lowe, K.B. et Gibson, C.B. (2006), “A quarter century of culture consequence’s: a review of empirical research incorporating Hostede’s cultural values framework”, *Journal of International Business Studies*, n°37, pp. 285-320.
- Klüppel, L. M., Pierce, L. et Snyder, J. (2018), “Perspective—The deep historical roots of organization and strategy: Traumatic shocks, culture, and institutions”, *Organization Science*, vol.29, n°4, pp. 702-721.
- Krauss, G. (2016), « L'échec dans la culture entrepreneuriale », *Regards croisés sur l'économie*, vol.19, n°2, pp. 117-129.
- Kreiser, P.M., Marino, L.D., Dickson, P. et Weaver, K.M. (2010), “Cultural influences on entrepreneurial orientation: the impact of national culture on risk taking and proactiveness in SME’s”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol.34, n°5, pp. 959-984.
- Landes, D.S. (1998), *The Wealth and Poverty of Nations: Why are Some So Rich and Others So Poor?* New York, W. W. Norton & Company.
- Manolova, T.S., Rangamohan, V.E. et Gyoshev, B.S. (2008), “Institutional environments for entrepreneurship: evidence from emerging economies in Eastern Europe”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol.32, n°1, pp. 203-218.
- Mueller, S.L. et Thomas, A.S. (2000), “Culture end entrepreneurial potential: a nine country study of locus of control and innovativeness”, *Journal of Business Venturing*, n°16, pp. 51-75.
- Nguyen, T.V., Bryant, S.E., Rose, J., Tseng, C.H. et Kapasuwana, S. (2009), “Cultural values, market institutions, and entrepreneurship potential: a comparative study of the United States, Taiwan and Vietnam”, *Journal of Developmental entrepreneurship*, vol.14, n°1, pp. 21-37.
- Pacitto, J.-C. et Jourdan, P. (2017), « La culture est-elle explicative des différences de dynamisme entrepreneurial : les cas de la France et de l'Angleterre », *Gestion 2000*, vol.34, n°5-6, pp. 257-273.
- Pacitto, J.-C., Arlotto, J., Fabiani, T. et Jourdan, P. (2014), *Cultures nationales et actions entrepreneuriales : une nouvelle perspective pour la recherche en entrepreneuriat*, 12^{ème} Congrès International Francophone en Entrepreneuriat (Association Internationale de Recherche en Entrepreneuriat et PME), Agadir - Maroc <https://hal-upec-upem.archives-ouvertes.fr/hal-01132933/file/2014AIREPME.pdf>
- Petiteville, F. (1995), « Intérêts et limites du paradigme culturaliste pour l'étude du développement », *Revue Tiers Monde*, Tome XXXVI, n°144, pp. 859-875.
- Pierce, L. et Snyder, J. (2017), “The historical slave trade and firm access to finance in Africa”, *The Review of Financial Studies* vol.31, n°1, pp. 142-174.
- Pinillos, M.J. et Reyes, L. (2011), “Relationship between individualist-collectivist culture and entrepreneurial activity: evidence from Global Entrepreneurship Monitor data”, *Small Business Economics*, n°37, pp. 23-37.

- Scheinberg, S. et MacMillan, I.C. (1988), “An 11 country study of motivations to start a business”, pp. 669-687, in Kirchoff et al., (dir.) *Frontiers of entrepreneurship research*, Wellesley, MA, Babson college.
- Schumpeter, J.A. (2008) [1942], *Capitalism, Socialism and Democracy*, Londres, Harper Perennial Modern Classics.
- Shane, S. (1992), “Why do some societies invent more than others?”, *Journal of Business Venturing*, n°7, pp. 29-46.
- Shane, S., Venkataraman, S. et McMillan, I.C. (1995), “Cultural differences in innovation championing strategies”, *Journal of Management*, vol.21, n°5, pp. 931-952.
- Stambouli, J. (2017), *Religion, spiritualité et entrepreneuriat : le cas des entrepreneurs immigrants maghrébins à Montréal*, HEC Montréal, Doctoral Thesis in Administration <http://biblos.hec.ca/biblio/theses/2017NO19.pdf>
- Stokes, P., Moore, N., Mathews, M., Moss, D., Smith, S. et Liu, Y. (2015), “The Micro-Dynamics of Intra-Organizational and Individual Action and their Role in Organizational Ambidexterity”, *Human Resource Management*, vol.54, n°1, pp. 63-86.
- Stokes, P., Smith, S., Ward, T., Moore, N., Rowland, C., Ward, T. et Cronshaw, S. (2018), Resilience and the (Micro-)Dynamics of Organizational Ambidexterity: Implications for Strategic HRM, *International Journal of Human Resource Management*, vol.30, n°8, pp. 1287-1322.
- Strychalska-Rudzewicz, A. (2016), “The Impact of National Culture on the Level of Innovation”, *Journal of Intercultural Management*, vol.8, n°1, pp. 121–145.
- Taylor, M. et Wilson, S. (2012) “Does culture still matter? The effects of individualism on national innovation rates”, *Journal of Business Venturing*, vol.27, n°2, pp. 234-247.
- Tessier-Dargent, C. (2014), « Les paradoxes de l'entrepreneuriat de nécessité : Strapontin ou tremplin ? », *Entreprendre & Innover*, vol.20, n°1, pp. 24-38.
- Thomas, A.S. et Mueller, S.L. (2000), “A case for comparative entrepreneurship: assessing the relevance of culture”, *Journal of International Business Studies*, vol.31, n°2, pp. 287-301.
- Thurik, R. et Dejardin, M. (2012), “Entrepreneurship and Culture”, in van Gelderen, M. et Enno Masurel, E. (eds), *Entrepreneurship in Context*, Routledge, pp. 175-186.
- Wallerstein, I. (2004), *World-systems analysis: An introduction*, Durham, Duke University Press.
- Weber, M. (1991) [1904], *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Paris, Plon.
- Williams, L. K. et S. J. McGuire, S.J. (2010), “Economic Creativity and Innovation Implementation: The Entrepreneurial Drivers of Growth? Evidence from 63 Countries” *Small Business Economics*, vol.34, n°4, pp. 391-412.
- Xuhui, W. et al. (2018), “Societal, Culture and Entrepreneurial Opportunities Exploitation of New Venture Activities: Mediating Role of Proactiveness”, *International Journal of Regional*, vol.5, n°2, pp. 41-70.
- Zoumba, N.B. (2018), *L'entrepreneuriat par nécessité et par opportunité : essai de compréhension dans le contexte burkinabè*, Université Paris-Est - Institut de recherches en Gestion, Thèse de Doctorat en Science de Management <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-02096312/document>