

L'entrepreneuriat: Importance de ses facteurs socioculturels

[Entrepreneurship: Importance of its socio-cultural factors]

Ahlem Soualhia and Soumaya Mejri

Faculté de sciences économiques et de gestion Sfax, Tunisia

Copyright © 2014 ISSR Journals. This is an open access article distributed under the ***Creative Commons Attribution License***, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

ABSTRACT: Researchers studying entrepreneurship have lent great value by exploring the factors that explain how entrepreneurs create new businesses and therefore, how societies and economies grow and prosper. Although there is considerable research based on psychological and economic approaches to entrepreneurship, the influence of cultural factors on the development of the company remains under study. However, the purpose of this article is to integrate, from a theoretical point of view, the socio-cultural factors and entrepreneurial activity.

KEYWORDS: entrepreneurial activity, cultural factors, social factors, social networks, social capital.

RESUME: Les chercheurs qui étudient l'esprit d'entreprise ont prêté une grande valeur en explorant les facteurs qui expliquent comment les entrepreneurs créent de nouvelles entreprises et donc, comment les sociétés et les économies se développent et prospèrent.

Bien qu'il y ait des recherches considérables fondées sur des approches psychologiques et économiques à l'esprit d'entreprise, l'influence des facteurs socioculturels sur le développement de l'entreprise reste sous étudiés. Cependant, le but de cet article est d'intégrer, à partir d'un point de vue théorique, les facteurs socio-culturels et l'activité entrepreneuriale.

MOTS-CLEFS: activité entrepreneuriale, facteurs culturels, facteurs sociaux, réseaux sociaux, capital social.

1 INTRODUCTION

L'activité entrepreneuriale est une source vitale de l'innovation, l'emploi et la croissance économique [6][12][44]. Les chercheurs qui étudient l'esprit d'entreprise ont prêté une grande valeur par en continuant à explorer les facteurs qui expliquent comment les entrepreneurs meilleur créent de nouvelles entreprises et ainsi, comment les sociétés et les économies croître et à prospérer. Avec le tournant entrepreneurial des années 1990, les gouvernements de plus en plus ont consulté l'entrepreneuriat comme une solution à de nombreux problèmes économiques, a connu une croissance considérable dans de nouvelles recherches à partir psychologique et point de vue économique. En dépit de cette croissance dans la littérature et la prégnance de l'esprit d'entreprise dans les politiques publiques, l'influence des facteurs sociaux et culturels sur le développement de l'entreprise reste peu étudiée.

Néanmoins, les chercheurs continuent de faire valoir que les variations d'entreprise sont mieux comprises par compte tenu de l'environnement social dans lequel l'entreprise est créée, parce que, en plus de l'activité économique, l'entrepreneuriat est un phénomène social [5][53]. Alors que les conditions économiques peuvent expliquer une partie de la variation, tout convaincant que l'explication doit tenir compte des aspects sociaux et culturels de l'esprit d'entreprise.

Les praticiens de l'esprit d'entreprise et les décideurs publics ont montré un intérêt croissant pour les facteurs contextuels dans lesquels les activités entrepreneuriales ont lieu. Par exemple, internationale des organisations telles que

l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) et Union européenne (UE) se concentrent sur les facteurs environnementaux de l'esprit d'entreprise, en particulier les facteurs sociaux et culturels qui influent sur le choix de la carrière d'individu pour 'être un entrepreneur et pour créer une nouvelle entreprise [41][42].

Plus généralement, les individus et les organisations affectent et sont affectés par le contexte de leur environnement social. C'est un argument séminal dans la sociologie classique et contemporaine, et l'argument a été appliqué à l'étude de l'esprit d'entreprise à différents niveaux d'analyse [55]. N'oublions pas que la thèse classique de Weber (1930) était multi-niveaux, la culture légitimée l'individualisme, qui a conduit au développement économique. Depuis qu'il a été déclaré, l'argument de Weber continue d'être testé, en utilisant diverses opérationnalisations de la culture, par des psychologues, les sociologues [16] et, plus récemment, par les économistes [4].

Par conséquent, le but de cet article est d'intégrer, à partir d'un point de vue théorique, les facteurs socio-culturels et l'activité entrepreneuriale.

2 QU'ENTEND-ON PAR L'ENTREPRENEURIAT?

Le concept de l'entrepreneuriat a été créé dans les années 1700, et le sens a évolué depuis. Beaucoup assimilent simplement avec le démarrage de sa propre entreprise. La plupart des économistes estiment qu'il est plus que cela.

Pour certains économistes, l'entrepreneur est celui qui est prêt à assumer le risque d'une nouvelle entreprise s'il ya une chance significative pour le profit. D'autres mettent l'accent sur le rôle de l'entrepreneur comme un innovateur qui commercialise son innovation. D'autres économistes disent que les entrepreneurs développent de nouveaux produits ou procédés que les demandes du marché et ne sont pas actuellement fournis.

Au 20e siècle, l'économiste Joseph Schumpeter (1883-1950) a porté sur la façon dont le lecteur de l'entrepreneur pour l'innovation et l'amélioration crée de bouleversements et de changements. Schumpeter a vu l'entrepreneuriat comme une force de «destruction créatrice». L'entrepreneur réalise de «nouvelles combinaisons», contribuant ainsi à rendre de vieilles industries obsolètes. Façons de faire établies, les entreprises sont détruites par la création de nouveaux et de meilleurs moyens de les faire.

L'expert d'affaires Peter Drucker (1909-2005) a eu cette idée plus loin, décrivant l'entrepreneur comme quelqu'un qui cherche effectivement pour le changement, y répond, et exploite le changement comme une opportunité. Un rapide regard sur les changements dans les communications de machines à écrire à ordinateurs personnels à l'Internet illustre ces idées.

La plupart des économistes conviennent aujourd'hui que l'entrepreneuriat est un ingrédient nécessaire pour stimuler la croissance économique et des possibilités d'emploi dans toutes les sociétés. Dans le monde en développement, les petites entreprises prospères sont les principaux moteurs de la création d'emplois, la croissance des revenus et la réduction de la pauvreté. Par conséquent, le soutien du gouvernement pour l'entrepreneuriat est une stratégie cruciale pour le développement économique.

Comme le Comité consultatif économique et industriel auprès de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) a déclaré en 2003 que "Les politiques visant à encourager l'entrepreneuriat sont essentiels à la création d'emplois et la croissance économique." Les fonctionnaires peuvent fournir des incitations qui encouragent les entrepreneurs à risque de tenter de nouvelles entreprises. Parmi ceux-ci des lois pour faire respecter les droits de propriété et d'encourager un système de marché concurrentiel.

La culture d'une communauté peut également influencer combien l'entrepreneuriat, il est en elle. Différents niveaux de l'entrepreneuriat peuvent provenir de différences culturelles qui font l'entrepreneuriat plus ou moins gratifiant personnellement. Une communauté qui accorde le statut le plus élevé pour ceux qui sont au sommet des organisations hiérarchiques ou ceux qui ont l'expertise professionnelle peut décourager l'entrepreneuriat. Une culture ou une politique qui accorde un statut élevé pour l'individu "self-made" est plus susceptible d'encourager l'entrepreneuriat.

3 LES FACTEURS SOCIAUX ET L'ACTIVITE ENTREPRENEURIALE : ENRACINEMENT ET RESEAUX RELATIONNELS

Comprendre l'entrepreneuriat comme un phénomène social nous permet de tirer sur la littérature bien développée, plus générale, sur le capital social et les réseaux sociaux. Le concept de capital social est sans doute l'un des «exportations» les plus réussies de la sociologie aux autres sciences sociales [46]. L'origine du terme «capital social», est créditée de Jacobs (1962) et Loury (1977) qui ont développé la conception individualiste et économique. Le capital social est défini comme les ressources matérielles et virtuelles qui facilitent la réalisation des objectifs des acteurs et qui reviennent à des acteurs à travers la structure sociale [45]. Compte tenu de la proposition centrale que les réseaux de relations constituent une

ressource précieuse [37], un bon nombre des idées de la théorie du capital social par rapport à l'activité entrepreneuriale peut être trouvé dans la littérature de réseau social [13].

En termes généraux, les réseaux sociaux sont définis par un ensemble d'acteurs (individus et organisations) et un ensemble de liens entre ces acteurs [9]. Les réseaux sociaux sont les relations à travers lequel on reçoit la possibilité d'utiliser le capital financier et humain - relations dans lesquelles la propriété n'est pas uniquement la propriété d'un individu, mais est détenue conjointement entre les membres d'un réseau [10]. Les réseaux sociaux sont également un ensemble de relations qui peuvent définir la perception d'une communauté, que ce soit une communauté d'affaires ou une notion plus générale de la communauté dans la société [2]. Ainsi, la société, dans le sens abstrait, est une série de nœuds connectés ou «liée» [38].

Cette conception large des réseaux sociaux et du capital social implique que la dynamique des échanges économiques sont socialement intégrés [21][47]. À la différence du point de vue du choix rationnel, la perspective d'intégration sociale souligne que, dans des contextes intégrés, l'agence d'entreprise, c'est la capacité de recueillir des idées d'entrepreneuriat et les ressources nécessaires pour développer, est façonnée par les normes implicites et les mœurs sociales. Ainsi, le capital social est conçu comme un ensemble de ressources incorporées dans les relations [10]. Cette idée soulève d'intéressantes questions tournant autour des applications d'entreprise de capital social, en particulier, par rapport à des conséquences moins souhaitables.

Dans le domaine de l'entrepreneuriat de nombreuses études ont établi sur l'analyse de réseau social pour illustrer l'accès des entrepreneurs aux ressources qui ne sont pas possédés interne [8]. L'idée sous-jacente est que, bien que les entrepreneurs ont habituellement une partie des ressources nécessaires pour créer une entreprise (par exemple, les idées, les connaissances et les compétences pour diriger l'entreprise), en général, ils ont également besoin de ressources complémentaires qu'ils obtiennent grâce à leurs contacts (par exemple, de l'information, le capital financier, travail) pour produire et livrer leurs produits ou services [1][54].

Dans la littérature du réseau de l'esprit d'entreprise, trois éléments des relations de réseau apparaissent comme critique à la recherche théorique et empirique sur le processus entrepreneurial [28][29]: la nature du contenu qui est échangée entre les acteurs (par exemple, le capital social et incorporels ressources, telles que le soutien affectif) [3], les mécanismes de gouvernance dans les relations de réseau (par exemple la confiance entre les entrepreneurs et les partenaires qui s'aventurent) [32], et la structure du réseau créé par les relations transversales entre les acteurs (par exemple la possibilité d'utiliser la cohésion et trous structuraux pour découvrir et développer des rendements d'entreprise) [10].

4 LES FACTEURS CULTURELS ET L'ACTIVITE ENTREPRENEURIALE

Parce que les sociétés sont dotées par la nature avec différents environnements physiques, les membres de la société doivent adopter des modes de comportement dans l'environnement pour réussir. Ces tendances dans l'environnement de comportement conduisent à la formation de différentes valeurs culturelles dans les différentes sociétés, dont certaines influent sur la décision de créer de nouvelles entreprises. Ainsi, la culture, à la différence de contextes politiques, sociaux, technologiques ou économiques, présente un intérêt pour le comportement économique et l'entrepreneuriat [51].

Une des difficultés dans l'examen de la culture affects et effets par rapport à l'activité entrepreneuriale est l'absence d'une définition précise et communément compris de la culture [35]. Les anthropologues suggèrent que la culture est liée à la façon dont les sociétés organisent le comportement social et la connaissance [23]. Les valeurs culturelles sont définies comme la programmation collective de l'esprit qui distingue les membres d'un groupe humain d'un autre et leurs réponses respectives à leurs environnements [25].

Plusieurs études ont souligné l'influence des facteurs culturels sur l'esprit d'entreprise à partir de différents points de vue. Hayton et al. (2002), dans leur revue de la littérature, de la culture de l'esprit d'entreprise et lien à trois grands courants de recherche. Le premier porte sur l'impact de la culture nationale sur les mesures globales de l'esprit d'entreprise telles que la production nationale d'innovation ou de nouvelles entreprises créées. Le deuxième courant traite de la relation entre la culture nationale et les caractéristiques des entrepreneurs individuels. La troisième examine l'impact de la culture nationale sur l'entrepreneuriat social.

Une grande partie de la recherche en entrepreneuriat qui considère les variables culturelles a suivi le travail séminal de Hofstede (1980, 2001) montrant comment la culture se manifeste sous diverses formes, et comment les valeurs culturelles au niveau individuel ou de la société sont influencés par la culture nationale. Selon ce point de vue, les différences culturelles entre les sociétés peuvent être réduites à quatre dimensions quantifiables: l'incertitude, l'individualisme, la masculinité et la distance de puissance. La dimension de contrôle de l'incertitude représente la préférence pour la sécurité et l'inconfort des situations non structurées ou ambiguës. L'individualisme signifie une préférence pour agir dans l'intérêt de soi-même et sa

famille immédiate, par opposition à la dimension du collectivisme, qui se tient pour agir dans l'intérêt d'un grand groupe en échange de leur loyauté et leur soutien. La distance de puissance représente l'acceptation de l'inégalité dans la position et l'autorité entre les gens. La masculinité représente une croyance dans le matérialisme et de décision plutôt que le service et l'intuition. L'utilisation du concept de la culture de Hofstede (1980), les chercheurs ont en général l'hypothèse que l'esprit d'entreprise est facilité par les cultures qui sont riches en individualisme, faible contrôle de l'incertitude, de faible puissance-distance et de grande masculinité [24].

En somme, les approches centrales à la compréhension du rôle des facteurs sociaux et culturels s'articulent autour des concepts de « réseaux » et « encastrement » [21] [22], et le flux de recherche basés sur cadre culturel dimensions de Hofstede (1980, 2001). Bien que, en général, la recherche a montré variables culturelles à avoir une influence sur l'esprit d'entreprise, les variables culturelles dans de nombreux cas ont été théorisé et modélisé comme modérateur des résultats d'entreprise [24]. Cela suggère qu'une plus grande attention devrait être accordée aux interactions entre les dimensions culturelles et la conception de la culture qui permet une plus grande complexité par rapport à d'autres caractéristiques de l'environnement.

Les effets d'une telle complexité culturelle sont à l'étude par un groupe éclectique d'économistes et de sociologues autour de l'idée de la façon dont la culture fournit des justifications pour les actions et les résultats des individus dans les économies de la peine à nous tous collectivement [5]. Contrairement à la conception parsonienne de la culture comme force relativement monolithique sein d'une nation et les dimensions de Hofstede développé à partir des données dans le cadre d'une entreprise, ces chercheurs considèrent la culture comme fragmenté par des ordres institutionnels qui peuvent ou peuvent ne pas s'aligner sur la culture nationale [11].

Selon ce point de vue, les principaux domaines de la vie et comment ils affectent le comportement entrepreneurial conceptualiser et mesurer dans le cadre de commandes institutionnelles distinctes - par exemple la famille, les religions, le marché, les professions, l'état et la société [56]. Ces ordres institutionnels incarnent concurrents et contradictoires sources de normes, de valeurs, de la légitimité et des justifications de valeur qui ont des conséquences pour le support ou le comportement entrepreneurial décourageant.

Les éléments de ces ordres institutionnels sont potentiellement décomposables et transposable dans de nouveaux contextes. Cette modularité implique que la culture, plutôt que d'être conformes aux valeurs, peut être tout à fait incompatible, si ce n'est pas gênant dans la manifestation de conflits de valeurs et les ambiguïtés de rôle qui deviennent particulièrement visibles lorsque des éléments sont transposables d'un ordre institutionnel à l'autre. Par exemple, la famille et le marché comme des ordres institutionnels incarnent des valeurs qui organisent le comportement et les connaissances de manières très différentes.

5 INTEGRER LES FACTEURS SOCIAUX ET CULTURELS ET L'ACTIVITE ENTREPRENEURIALE : UNE PERSPECTIVE INSTITUTIONNELLE

Cette revue de la littérature renforce l'idée que le problème de l'intégration des analyses des facteurs sociaux et culturels qui influent sur l'esprit d'entreprise est difficile. Un nombre croissant de chercheurs mettent au point des approches institutionnelles pour expliquer divers sujets de l'entrepreneuriat et PME [2][11][52][60]. Parce que les institutions sont constituées par la culture et les relations sociales, et parce que humain, social et le capital culturel sont souvent des antécédents à l'acquisition du capital financier et autres ressources nécessaires pour démarrer une entreprise, une approche institutionnelle avec sa large méta- théorie tient la promesse de développement futur la recherche de l'esprit d'entreprise.

Diverses théories et méthodes d'analyse institutionnelle sont utilisés dans les différentes branches des sciences sociales par exemple, en sociologie, la science politique et de l'économie (Scott, 2008). Il existe un écart considérable dans la définition d'une institution, et dans les méthodes d'analyse utilisées par les chercheurs pour étudier les institutions et leurs effets. A la base, nous définissons institutions en place une structure stable pour l'interaction humaine. Scott (2008) suggère que les institutions se composent de structures et d'activités cognitives, normatives et réglementaires qui assurent la stabilité et la signification du comportement social. Les institutions sont les règles du jeu dans une société qui fonctionnent comme des contraintes et des possibilités de mise en forme d'interaction humaine [39]. Appliqué au domaine de l'entrepreneuriat, les institutions représentent l'ensemble des règles qui articulent et organisent les interactions économiques, sociales et politiques entre les individus et les groupes sociaux, avec des conséquences pour l'activité des entreprises et le développement économique [57].

Selon North (1990) , les institutions peuvent être formelles , telles que les règles et les contrats politiques et économiques, ou non, tels que les codes de conduite, des conventions , des attitudes , des valeurs et des normes de comportement . Les institutions formelles sont subordonnées aux institutions informelles dans le sens où ils sont les moyens délibérés utilisés pour structurer les interactions d'une société en ligne avec les normes et les valeurs qui composent ses

institutions informelles. La définition de North implique que l'élaboration de politiques qui vise à changer les institutions formelles de la société sans mesures pour ajuster les institutions informelles de manière compatible aura un succès marginal. Par exemple, des difficultés surgissent quand un organe de direction peut influencer sur l'évolution des institutions formelles de la société d'une manière directe, mais les institutions informelles moins tangibles restent inchangées en dehors de l'influence directe de la politique publique. Alors que les institutions informelles peuvent être formées, ils sont susceptibles de résister au changement et prendre le temps d'évoluer vers de nouvelles normes sociales. Par exemple, la performance « radicalement différent » des économies peut exister sur de longues périodes de temps en raison du caractère intégré des institutions informelles [39][40].

Les sociologues Scott et Thornton étendent cette vue économique de la distinction entre les institutions formelles et informelles, faisant valoir que l'écart ou décalage entre les institutions formelles et informelles, potentiellement généré par les décideurs publics et privés, peuvent donner atteindre une conséquence involontaire [50][55]. Dans le langage du sociologue [55], il s'agit d'un effet « couplage lâche » causé lorsque des individus et des organisations découpler éléments de la culture ou des couches de la structure organisationnelle pour éviter le conflit que cette incompatibilité peut présenter. Tel découplage, pour le « entrepreneur institutionnel », peut être la genèse de nouvelles combinaisons de parties institutionnelles et organisationnelles du paysage entrepreneurial [36]. Par conséquent, les institutions formelles et informelles peuvent légitimer et délégitimer activité comme une activité socialement valorisée ou attrayant - et de promouvoir et de contraindre l'esprit d'entreprise [57][60].

En résumé, les différentes variétés d'approches institutionnelles offrent un cadre de méta- théorique globale pour l'intégration d'une compréhension de la contribution des facteurs socio- culturels dans la recherche de l'esprit d'entreprise, ainsi que des pistes suggérant pour la recherche future.

6 LES OBSTACLES A L'ENTREPRENEURIAT

Au lieu de diviser le monde en entrepreneurs et non entrepreneurs, nous pourrions commencer en tenant compte de la distribution du potentiel pour devenir un entrepreneur. Je dirais que cette distribution prend la forme suivante : certaines personnes vont devenir des entrepreneurs peu importe ce que ; d'autres ne seront pas devenir des entrepreneurs en aucun cas ; mais l' grande majorité se compose de personnes qui deviendront entrepreneurs dans certaines circonstances et pas dans d'autres. En d'autres termes, si nous ignorons les deux -né (ou) groupes d'entrepreneurs et non entrepreneurs à base de traits (en supposant une telle existe à tous), notre univers contient toujours une grande population de personnes qui ne sont ni des entrepreneurs ni non entrepreneurs.

En commençant par l'hypothèse qu'il existe des circonstances dans lesquelles l'ensemble de ce population va devenir entrepreneurs, nous pouvons reformuler nos questions de recherche en termes de " Quels sont les obstacles à l'entrepreneuriat exister ? " Plutôt que ce qui induit les gens à devenir entrepreneurs. Parfois, la suppression des barrières peut favoriser de plus en plus l'esprit d'entreprise que des mesures incitatives. Une liste des obstacles à l'entrepreneuriat pourrait comprendre les éléments suivants, dont certains au moins ont été proposées et étudiées par des chercheurs en dehors du courant de recherche en entrepreneuriat :

6.1 LES DROITS DE PROPRIETE ET LE TITRAGE DES ACTIFS SANS TITRE

Hernando De Soto (2000), dans son étude sur les pays en développement en Asie, en Afrique, au Moyen Orient et en Amérique latine, en évidence le fait que les actifs sans titre qui ne pouvaient pas être utilisés comme capital a été un principal obstacle à la nature de l'esprit d'entreprise qui mène à l'accumulation du capital et la prospérité économique nationale. Grâce à un cumul surprenant de données détaillées, il démontre que la soi-disant pauvres de ces pays sont très bons à l'épargne et déjà avoir les atouts nécessaires pour les lancer dans la prospérité. Ce qui leur manque, cependant, est un droit système de propriété qui leur permet de coopérer avec imagination dans la création de nouveaux usages pour les actifs qu'ils possèdent déjà. Ce genre de déclenchement du potentiel d'innovation dans les gens et actifs nécessite titres négociables et l'infrastructure institutionnelle qui permet les échanges de fluide dans ces titres. Comme De Soto (2000, p. 65) le dit, " Si le capitalisme avait un esprit, il serait situé dans le système de la propriété juridique. " [17]

6.2 LES GOUVERNEMENTS QUI NE SONT PAS SUR LE MARCHÉ AUGMENTANT

Prenant le même défi pratique que De Soto a pris, mais d'une profonde position théorie du développement, Olson (2000) a fait valoir que ce n'est pas le manque de l'esprit d'entreprise qui a gardé les pays sous-développés économiquement en retard, mais le manque des gouvernements en augmentant le marché. Il a fourni un cadre utile pour la façon dont un

gouvernement pourrait fonctionner dans un augmentant de marché, plutôt que d'une manière entraver le marché. A gouvernement qui n'est pas assez forte pour faire respecter les contrats privés et protéger la propriété droits ou qui est trop fort et les piétine peuvent à la fois créer insurmontable obstacles à l'entrepreneuriat.

6.3 LE MANQUE DE VARIETE DANS LES TYPES DE CAPITAL-RISQUE

Venkataraman (2000) a souligné l'existence d'une variété de types de risque capital dans une économie entrepreneuriale comme les États- Unis et interrogé les raisons pour le phénomène qui va à l'encontre des théories néoclassiques de l'économie et des finances.

Un ensemble de questions intéressantes de recherche découle de son exposition ", des différences dans les niveaux de l'esprit d'entreprise dans une économie ou d'une région liée à la diversité des sources de capital de risque en elle ?

Si oui, pourquoi ? " Bien que les chercheurs ont examiné la présence ou l'absence de capital-risque comme une explication de l'activité entrepreneuriale dans une zone géographique donnée, la question de la diversité et diversité des sources est presque toujours négligé.

6.4 LES FAIBLES NIVEAUX DE CHOMAGE

Outre l'accès au capital-risque, il existe des preuves empiriques qu'il existe une relation entre le démarrage d'entreprise et le niveau de chômage dans l'économie (par exemple, voir Blanchflower et Oswald, 1998, p. 37). En outre, au cours de la bulle Internet, journaux ont plusieurs rapports de petites entreprises étant fermées par leurs propriétaires qui décidé de chercher un emploi dans l'économie de main-d'œuvre hautement lucrative. Pour le groupe particulier des entrepreneurs qui ne perçoivent et agissent sur des compromis entre les possibilités du marché du travail et les possibilités d'entrepreneuriat , nous avons besoin de comprendre comment le taux de chômage peut agir comme une barrière ou un animateur de la décision de devenir ou de cesser d'être un entrepreneur .

6.5 ATTITUDES A L'EGARD DE L'ARGENT ET LE PROFIT

McCraw (1997, p. 1) montre que, avant le 18 e siècle, la plupart des économies, y compris pays qui ont depuis adopté avec succès le capitalisme, sont restés stables à un taux annuel. La croissance du PIB d'environ 1,1 %. Il attribue cette stagnation en grande partie à la perception avant ce moment de profit comme un mal à éviter, et les commerçants / entrepreneurs comme une classe inférieure des citoyens à être méprisés, voire moqué ou condamné d'emblée. Plus récemment, Dana (1995) relate la façon dont le système de croyance basée sur les fonctions Theraveda bouddhisme contre l'esprit d'entreprise chez les hommes lao et concerne à la pauvreté de la nation. D'autre part, Gerschenkron (2000) apporte des preuves historiques à porter sur la façon dont les sociétés ont surmonté cette désapprobation par trouver des substituts ingénieux pour ceux qui aideraient à stimuler l'esprit d'entreprise.

6.6 PROCESSUS DE DECISION BIEN ANCREE DANS LES GRANDES ENTREPRISES

Christensen et Bower (1996) ont identifié le « dilemme » innovateurs qui aboutit à l'échec des principales sociétés face au changement technologique perturbateur, en particulier dans le diskdrive industrie. Leurs points de travail à l'existence d'obstacles à l'entrepreneuriat en grand entreprises axées sur la technologie sous la forme de processus de décision axés sur la clientèle. Une façon d'atténuer ces obstacles a été suggérée par de rosée et Sarasvathy (2002). Cependant, d'autres obstacles possibles à l'esprit d'entreprise dans les bureaucraties et les moyens de les surmonter doivent être explorés par la recherche future.

7 CONCLUSION

En résumé, les entreprises entrepreneuriales font deux contributions indispensables à la l'économie de marché. D'abord, ils font partie intégrante du processus de renouvellement qui imprègne et définit l'économie de marché. Les entreprises entrepreneuriales jouent un rôle crucial dans les innovations qui conduisent au changement technologique et croissance de la productivité. En bref, ils sont sur le changer et la concurrence parce qu'ils changent la structure du marché. Les économies de marché sont des entités organiques dynamiques toujours dans le processus de «devenir », plutôt que d'un établis un qui est déjà arrivé. Ils sont sur les perspectives pour l'avenir, pas sur le héritage de la (Kuratko et Hodgetts, 2004) passé.

Deuxièmement, les entreprises entrepreneuriales sont le mécanisme essentiel par lequel des millions entrent la vie économique. Entreprises entrepreneuriales permettent des millions de personnes, y compris les femmes, les minorités et les immigrés, pour accéder à la poursuite de la réussite économique. Dans ce processus d'évolution, l'esprit d'entreprise joue un rôle crucial et indispensable de fournir la «colle sociale» qui lie ensemble les deux high-tech et les activités " Main Street " (de la Small Business Administration [ASB], 1998).

L'entrepreneuriat est un processus dynamique de la vision, le changement, et la création. Il nécessite une application de l'énergie et de la passion pour la création et la mise en œuvre de la nouvelle des idées et des solutions créatives. (Kuratko et Hodgetts , 2004, p . 30).

REMERCIEMENTS

Au Seigneur, qui nous accorde santé et protection, et nous comble de ses bénédictions tous les jours de notre vie. A feu mon père, ma mère et ma sœur, mes frères et mon amie Soumaya qui ont toujours été présent pour moi, qui ont su m'offrir le support moral indispensable à la réalisation de ce travail et à qui je dédie ce travail.

REFERENCES

- [1] Aldrich HE and Zimmer C (1986) Entrepreneurship through social networks. In: Sexton D and Smilor R (eds) *The Art and Science of Entrepreneurship*. New York: Ballinger, 3–23.
- [2] Anderson AR and Jack SL. (2002). "The articulation of social capital in entrepreneurial networks: A glue or a lubricant?" *Entrepreneurship & Regional Development*, 14: 193–210.
- [3] Bates T (1997) *Race, "Self-Employment, and Upward Mobility"*. Washington, DC: Woodrow Wilson Center Press.
- [4] Becker S and Woessmann L. (2007). "Was Weber Wrong? A Human Capital Theory of Protestant Economic History". CESifo Working Paper No. 1987. Munich: CESifo.
- [5] Berger B (1991). "The Culture of Entrepreneurship". San Francisco: ICS Press.
- [6] Birch D (1979.) "The Job Generation Process". Cambridge, MA: MIT Program on Reiohanl and Neighborhood Change.
- [7] Blanchflower, D.G., Oswald, A.J., 1998. "What makes an entrepreneur?" *J. Labor Econ.* 16 (1), 26–60.
- [8] Bowey JL and Easton G. (2007). "Entrepreneurial social capital unplugged". *International Small Business Journal* 25(3): 273–306.
- [9] Brass DJ. (1992). "Power in organizations: A social network perspective". *Research in Political Sociology* 4: 295–323.
- [10] Burt RS. (1992). "Structural Holes". Cambridge, MA: Harvard University Press.
- [11] Busenitz LW, Gomez C and Spencer JW. (2000.) "Country institutional profiles: Unlocking entrepreneurial phenomena". *Academy of Management Journal* 43(5): 994–1003.
- [12] Carree M and Thurik R. (2003). "The impact of entrepreneurship on economic growth". In Audretsch DB and Acs ZJ (eds). *Handbook of Entrepreneurship Research*. Boston/Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, 437–471.
- [13] Casson M and Della Giusta M. (2007). "Entrepreneurship and social capital: Analysing the impact of social networks on entrepreneurial activity from a rational action perspective". *International Small Business Journal* 25(3): 220–244.
- [14] Christensen, C.M., Bower, J.L., (1996). "Customer power, strategic investment and the failure of leading firms". *Strateg. Manage. J.* 17, 197–218.
- [15] Dana, L.P., (1995). "Small business in a non-entrepreneurial society: the case of the Lao people's democratic Republic". *J. Small Bus. Manage.* 33 (3), 95–102.
- [16] Delacroix J and Nielsen F. (2001). "The beloved myth: Protestantism and the rise of industrial capitalism in nineteenth-century Europe. *Social Forces* 80(2): 509–553.
- [17] De Soto, H., 2000. "The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else". Basic Books, New York.
- [18] Drakopoulou Dodd SD and Anderson AR. (2007). "Mumpsimus and the mything of the individualist entrepreneur". *International Small Business Journal* 25(4): 341–360.
- [19] Drucker P. (1985). "Innovation and Entrepreneurship". New York: Harper Business.
- [20] Gerschenkron, A., 2000. "The modernization of entrepreneurship". In: Swedberg, R. (Ed.), *Entrepreneurship: The Social Science View*. Oxford Univ. Press, Oxford, pp. 129–138.
- [21] Granovetter MS. (1985). "Economic action and social structure: The problem of embeddedness". *American Journal of Sociology* 91(3): 481–510.
- [22] Granovetter MS. (1992). "Problems of explanation in economic sociology". In: Nohria N and Eccles R (eds) *Networks and Organizations: Structure, Form and Action*. Cambridge, MA: Harvard Business School Press.
- [23] Hall ET. (1973). "The Silent Language". New York: Anchor.

- [24] Hayton JC, George G and Zahra SA. (2002). "National culture and entrepreneurship: A review of behavioural research". *Entrepreneurship Theory and Practice* 26(4): 33–52.
- [25] Hofstede G. (1980). "Culture's Consequences: International Differences in Work-related Values". Beverly Hills, CA: SAGE.
- [26] Hofstede G. (2001). "Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations across Nations", 2nd ed. Thousand Oaks, CA: SAGE.
- [27] Jacobs J. (1962). "The Death and Life of Great American Cities". London: Jonathan Cape.
- [28] Johannisson B. (1988). "Business formation: A network approach". *Scandinavian Journal of Management* 4(3-4): 83–99.
- [29] Johannisson B. (1998). "Personal networks in emerging knowledge-based firms: Spatial and functional patterns". *Entrepreneurship & Regional Development* 10(4): 297–312.
- [30] Kuratko, D.F. & Hodgetts, R.M. (2004). "Entrepreneurship: Theory, process, practice". Mason, OH: South-Western College Publishers.
- [31] Loury G. (1977). "A dynamic theory of racial income differences". In: Wallace P and LaMond A (eds) *Women and Employment Discrimination*. Lexington, MA: Lexington Books.
- [32] Lorenzoni G and Lipparini A. (1999). "The leveraging of inter-firm relationships as a distinctive organizational capability: A longitudinal study". *Strategic Management Journal* 20(4): 317–338.
- [33] McClelland D. (1961). "The Achieving Society". Princeton, NJ: Princeton University Press.
- [34] McCraw, T.K., 1997." Introduction". In: McCraw, T.K. (Ed.), *Creating Modern Capitalism: How Entrepreneurs, Companies and Countries Triumphed in Three Industrial Revolutions*. Harvard Univ. Press, Cambridge, pp. 1–16.
- [35] McGrath RG, Macmillan IC, Ai-Yuan Yang E and Tsai W. (1992). "Does culture endure or is it malleable?". *Journal of Business Venturing* 7: 441–458.
- [36] Meyer JW and Rowan B. (1977). "Institutionalized organizations: Formal structures myth and ceremony". *American Journal of Sociology* 83: 340–363.
- [37] Nahapiet J and Ghoshal S. (1998). "Social capital, intellectual capital and the organizational advantage". *Academy of Management Review* 23: 242–267.
- [38] Narayan D and Pritchett L. (1999). "Cents and sociability". *Economic Development and Cultural Change* 47: 871–889.
- [39] North DC. (1990). "Institutions, Institutional Change and Economic Performance". Cambridge: Cambridge University Press.
- [40] North DC. (2005). "Understanding the Process of Economic Change". Princeton, NJ: Princeton University Press.
- [41] OECD. (1998). "Fostering Entrepreneurship". Paris: OECD.
- [42] OECD. (2000). "OECD Employment Outlook". Paris: OECD.
- [43] Olson, M., (2000). "Power and Prosperity: Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships". Basic Books, New York.
- [44] Parker SC. (2004). "The Economics of Self-employment and Entrepreneurship". Cambridge: Cambridge University Press.
- [45] Portes A. (1999). "Conclusion: Towards a new world – The origins and effects of transnational activities". *Ethnic and Racial Studies* 22(2): 463–477.
- [46] Portes A. (2000). "The two meanings of social capital". *Sociological Forum* 15(1): 1–12.
- [47] Portes A and Sensenbrenner J. (1993). "Embeddedness and immigration: Notes on the social determinants of economic action". *American Journal of Sociology* 98: 1320–1350.
- [48] Sarasvathy, S.D., Menon, A.R. (2002). "Failing firms and successful entrepreneurs: serial entrepreneurship as a simple machine". Presented at the 2002 Academy of Management Meeting, Denver, CO. Available at: www.effectuation.org.
- [49] Schumpeter JA. (1934). "The Theory of Economic Development", Cambridge, Massachusetts: Harvard Economic Studies Series, vol. XLVI.
- [50] Scott R. (2008). "Institutions and organizations", 3rd ed. Thousand Oaks, CA: SAGE.
- [51] Shane S. (1993). "Cultural influences on national rates of innovation". *Journal of Business Venturing* 8: 59–73.
- [52] Stephen F, Urbano D and van Hemmen S. (2009). "The responsiveness of entrepreneurs to working time regulations". *Small Business Economics* 32: 259–276.
- [53] Steyaert C. (2007). "Entrepreneurship' as a conceptual attractor? A review of process theories in 20 years of entrepreneurship studies". *Entrepreneurship & Regional Development* 19(6): 453–77.
- [54] Teece DJ (1987) Profiting from technological innovation: Implications for integration, collaboration, licensing and public policy. In: Teece DJ. (ed). "The Competitive Challenge: Strategies for Industrial Innovation and Renewal". Cambridge, MA: Ballinger, 185–219.
- [55] Thornton PH. (1999). "The sociology of entrepreneurship". *Annual Review of Sociology* 25: 19–46.
- [56] Thornton PH and Ocasio W. (2008). "Institutional logics". In: Greenwood R, Oliver C, Andersen SK and Suddaby R (eds) *Handbook of Organizational Institutionalism*. Thousand Oaks, CA: SAGE, 99–129.
- [57] Veciana JM and Urbano D. (2008). "The institutional approach to entrepreneurship research: An introduction". *International Entrepreneurship and Management Journal* 4(4): 365–379.

- [58] Venkataraman, S. (2000). "Comments". In: Sarasvathy, S.D. (Ed.), Report on the seminar on research perspectives in entrepreneurship. *J. Bus. Venturing* vol. 15(1), 1–58.
- [59] Weber M. (1930). *"The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism"*, New York: Scribners.
- [60] Welter F. (2005). "Entrepreneurial behavior in differing environments". In: Audretsch DB, Grimm H and Wessner CW. *"Local Heroes in the Global Village Globalization and the New Entrepreneurship Policies"*. *International Studies in Entrepreneurship*. New York: Springer, 93–112.