



HAL
open science

Culture, diversité culturelle et développement économique : une mise en perspective critique des travaux récents

François Facchini

► **To cite this version:**

François Facchini. Culture, diversité culturelle et développement économique : une mise en perspective critique des travaux récents. *Revue Tiers Monde*, 2008, 195 (3), pp.523-555. 10.3917/rtm.195.0523 . hal-01286759

HAL Id: hal-01286759

<https://hal.science/hal-01286759v1>

Submitted on 21 Mar 2024

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

CULTURE, DIVERSITÉ CULTURELLE ET DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

UNE MISE EN PERSPECTIVE CRITIQUE DE TRAVAUX RÉCENTS

François Facchini

Armand Colin | « [Revue Tiers Monde](#) »

2008/3 n° 195 | pages 523 à 554

ISSN 1293-8882

ISBN 9782200924638

Article disponible en ligne à l'adresse :

<http://www.cairn.info/revue-tiers-monde-2008-3-page-523.htm>

!Pour citer cet article :

François Facchini, « CULTURE, DIVERSITÉ CULTURELLE ET DÉVELOPPEMENT
ÉCONOMIQUE. UNE MISE EN PERSPECTIVE CRITIQUE DE TRAVAUX RÉCENTS »,
Revue Tiers Monde 2008/3 (n° 195), p. 523-554.
DOI 10.3917/rtm.195.0523

Distribution électronique Cairn.info pour Armand Colin.

© Armand Colin. 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.



CULTURE, DIVERSITÉ CULTURELLE ET DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

UNE MISE EN PERSPECTIVE CRITIQUE DE TRAVAUX RÉCENTS

François FACCHINI *

Cet article participe à la recherche sur les déterminants culturels des performances économiques des nations. La première section montre que la preuve n'est pas faite que l'homogénéité culturelle est favorable au développement. Elle met au contraire en évidence le rôle primordial de la diversité culturelle dans le travail de découverte des opportunités de profit des entrepreneurs. La deuxième section présente dans le détail les travaux sur l'existence présumée de valeurs toxiques pour le développement. La troisième section critique cette idée et oppose un modèle européen de développement par l'innovation fondé sur des valeurs individualistes et un modèle asiatique de développement par l'imitation construit sur des valeurs familiales et holistes.

Mots clés : Entrepreneur, culture, diversité culturelle, développement, innovation, imitation.

JEL : O1, Z1.

Il est acquis que l'entrepreneur joue un rôle primordial dans les dynamiques de développement économique, la croissance économique étant généralement utilisée comme un indicateur imparfait du développement et du progrès économique. L'activité productive des entrepreneurs est d'autant plus importante que les institutions lui sont favorables (BAUMOL, 1990 ; SOBEL, 2006). L'existence de préalables culturels à la croissance économique et à l'activité productive des entrepreneurs reste, cependant, une idée plus marginale (FACCHINI, 2006). Cela s'explique par le fait qu'une grande partie de la théorie économique est a-culturelle, d'une part, parce qu'elle adopte l'hypothèse matérialiste et, d'autre part, parce que la culture a longtemps été considérée comme un concept flou car non mesurable. L'école marxiste et l'école de Chicago, qui représentent deux

* Université de Reims, EDJ et CES Paris 1 (MATISSE).

grandes traditions de l'histoire de la pensée économique, sont matérialistes. Cela signifie qu'elles font l'hypothèse que les variables économiques déterminent les croyances individuelles. Les idées et leurs évolutions n'ont aucune autonomie vis-à-vis des contraintes économiques.

Aujourd'hui on constate cependant un intérêt grandissant pour les facteurs culturels et religieux. Cet intérêt peut s'expliquer par l'affaiblissement de la théorie de l'optimisation. La théorie de l'optimisation a fini par être affaiblie par les résultats de la psychologie expérimentale (KAHNEMAN et TVERSKY, 1979), par les critiques adressées à la défense instrumentaliste de FRIEDMAN et par l'existence de théories de l'action alternatives comme la théorie de la rationalité limitée.

Cet intérêt peut aussi s'expliquer par le développement autour des travaux de COASE, d'HAYEK et de NORTH d'une théorie économique des institutions conséquente. Mais aussi par l'intérêt que manifestent de plus en plus de macroéconomistes pour les déterminants politiques et sociaux de la croissance. Les travaux de BARRO (1997, 2000) sont emblématiques de cette tendance. La nouvelle économie politique reprend les hypothèses avancées par la sociologie des religions d'Auguste COMTE et de Max WEBER afin de les vérifier grâce au travail d'enquête mené par un certain nombre d'institutions auprès des populations d'un grand nombre de pays dans le monde. Elle se donne pour ambition de définir les valeurs toxiques pour le développement économique. La culture agit directement sur les comportements individuels. Elle agit sur le choix du nombre d'enfants, le temps de travail, le montant de l'épargne, le nombre d'années d'éducation ou la confiance.

Cet article ne traite pas des effets de la culture sur les choix institutionnels, mais discute des conséquences de la culture sur les coûts de transaction (*via* la confiance) et sur les choix individuels (*via* les valeurs). Il s'agit de savoir si l'homogénéité culturelle est favorable à la croissance économique (section 1) et s'il existe des valeurs toxiques pour le développement (sections 2 et 3).

La première section montre que la preuve n'est pas faite que l'homogénéité culturelle est favorable à la croissance économique et au développement. Elle met au contraire en évidence le rôle primordial de la diversité culturelle dans le travail de découverte des opportunités de profit des entrepreneurs et *in fine* pour le développement économique. La deuxième section présente dans le détail les travaux sur l'existence présumée de valeurs toxiques pour le développement économique. La troisième section critique la pertinence d'un tel programme de recherche. Elle met en exergue le caractère plus ou moins tautologique d'une telle recherche (les valeurs des pays riches sont favorables au développement) et les risques d'une forme plus ou moins explicite de *benchmarking* culturel. La conséquence de valeurs toxiques pour le développement serait d'obliger les nations à se convertir aux valeurs collectives qui participent à la réussite des pays riches. Le monde devrait se convertir à ces valeurs soit volontairement soit parce qu'il est dans la nature des choses qu'il y ait convergence des valeurs autour d'un monde commun. Outre un certain nombre de faiblesses internes il est rappelé que les pays d'Asie du Sud-Est ont réussi à adopter le capitalisme sans renier leur culture holiste. Il n'est, dans ces conditions, pas nécessaire de renier ses valeurs et d'adopter les valeurs de l'individualisme pour prospérer. En fait, chaque

société possède une culture qui influence la manière dont les individus se coordonnent sur les marchés et s'engagent dans les affaires, sans cependant nuire à l'engagement entrepreneurial.

L'article soutient donc que ni l'homogénéité culturelle ni l'adoption des valeurs collectives des pays riches ne sont nécessaires pour le développement des pays pauvres.

I – DIVERSITÉ CULTURELLE, COÛT DE TRANSACTION ET DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

Sous l'hypothèse matérialiste le rôle de la culture est cantonné à la fluidification des échanges. La culture influence le niveau des coûts de transaction *via* la confiance. Les valeurs collectives agissent sur les performances économiques d'une nation non pas parce qu'elles modifient le contenu des règles morales, autrement dit qu'elles favorisent le travail et la frugalité contre le loisir et la prodigalité, mais parce qu'elles créent une cohésion morale (CASSON, 1993). Cette cohésion crée une homogénéité culturelle qui favorise la confiance et minimise les coûts de l'échange. C'est sur cette hypothèse que s'est développée une importante littérature économétrique qui n'est pas sans poser quelques problèmes. Dans cette section ce n'est pas la culture qui est la variable explicative mais la diversité culturelle, autrement dit le nombre d'ethnies, de religions et de langues existant dans un pays. Toutes ces dimensions de la culture se définissent comme des institutions informelles au sens de NORTH (1990). Ce sont des règles qui ne prennent pas la forme de lois garanties par l'État, c'est-à-dire par l'organisation qui possède le monopole légitime de la violence.

1 – Les bases théoriques des relations observées

Il est admis que la confiance est un facteur favorable à la croissance économique (LA PORTA *et al.*, 1999). Pour expliquer les différentiels de croissance, les modèles économétriques introduisent des variables culturelles. Ils ne cherchent pas à entrer, cependant, dans le contenu des normes sociales, de la morale et/ou des valeurs collectives. Ils s'en tiennent juste à des indicateurs de diversité culturelle. La diversité culturelle serait à l'origine d'un sentiment de méfiance. Ce sentiment nuirait à la spécification des droits de propriété et à la mise en œuvre de la loi. L'homogénéité culturelle, au contraire, fluidifierait les échanges et limiterait les coûts des contrats. Cette hypothèse est issue de raisonnements construits à partir de la théorie des clubs (LANDA, 1981) et de la théorie des jeux (AOKI, 2006).

Il n'est pas aisé de faire la généalogie de ces travaux, mais on peut identifier dans les premiers articles de Janet LANDA (1981 ; 1993 ; 1994) une première source d'inspiration. La première hypothèse est que le groupe préexiste à l'individu. Le point de départ de l'analyse se veut critique vis-à-vis de l'école de Chicago. En posant le groupe avant l'individu, la théorie estime pouvoir expliquer des phénomènes qui restent inexpliqués par la théorie a-culturelle de l'optimisation comme les discriminations raciales, la constitution de groupes mafieux, la

réussite économique des Indiens en Afrique de l'Est, des Syriens en Afrique de l'Ouest, des marchands chinois dans le Sud-Est asiatique, des Libanais en Afrique occidentale, des Juifs en Europe au moyen âge, des marchands florentins dans le système bancaire florentin en Europe, ou des Juifs diamantaires à Anvers et New York (LANDA, 1993, p. 197).

Le groupe ici se définit à partir d'une unité ethnique (LANDA, 1993, p. 199). Ce point est important, car il conduit à la sociobiologie et à une forme plus ou moins assumée de déterminisme biologique. Janet LANDA est d'ailleurs devenue l'éditrice du *Journal of Bioeconomics*. LIAN et ONEAL (1997, p. 63) rappellent aussi que la théorie des groupes homogènes vient de l'observation du monde animal.

Une unité ethnique se signale par des traits physiques objectivement identifiables. La première caractéristique d'un tel groupe est biologique ou raciale. Ensuite, ce groupe est porteur d'une culture, c'est-à-dire d'une langue, d'une religion, de rituels, d'habillements, de choix alimentaires, de valeurs, d'éthiques et de normes sociales. L'individu ici n'existe pas en dehors de son groupe. Il est enraciné dans son groupe ethnique. Celui-ci le conduit à s'identifier à ses membres et à se différencier des membres des autres groupes. Les individus vont, ensuite, utiliser l'existence de leur groupe comme instrument pour réaliser leurs plans individuels. Le groupe va être porteur de biens de club qui vont pallier les défaillances des institutions formelles. La principale défaillance institutionnelle est l'insécurité contractuelle. Cette insécurité serait typique des pays en développement et trouverait son origine dans l'opportunisme, la rupture de contrat. Aucun marchand n'a intérêt, dans ces conditions, à entrer dans un échange impersonnel en l'absence de garanties. Il n'accepte d'échanger, pour ces raisons, que s'il a confiance. La confiance lui permet de limiter ses coûts de mise en œuvre des engagements, ses coûts d'identification des opportunistes, et ses coûts d'information. La culture, comme l'appartenance ethnique, limite ainsi les coûts de transaction parce qu'elle permet aux agents de partager les mêmes règles du jeu. Elle facilite leurs anticipations. L'existence d'un groupe ethnique devient, alors, un instrument au service de la réduction des coûts de transaction (LANDA, 1981). Parmi les coûts de transaction se trouvent le coût de la recherche d'un partenaire, le coût de la négociation ainsi que les coûts pour faire respecter le contrat. La théorie des groupes ethniquement homogènes explique la faiblesse des coûts de transaction à l'intérieur du groupe et leur succès économique à l'extérieur (LANDA, 1981, 1994 ; GRIEF, 1989). L'appartenance à un groupe donne un accès privilégié à des marchés et à des professions, mais le groupe n'est pas accessible à tous. Les codes éthiques sont interprétés, dans cette perspective, comme l'équivalent fonctionnel de la loi des marchands ou du droit contractuel moderne (LANDA, 1981, p. 357).

L'appartenance à un groupe profite à chaque membre. Chaque membre est, pour cette raison, garant des règles de conduite qui soudent le groupe, car chacun bénéficie des biens de club produits par l'ensemble. La théorie de l'unité ethnique répond ainsi directement à la question de savoir pourquoi les individus engagent des ressources pour faire respecter les droits de propriété des autres membres du groupe. La théorie des jeux sert à montrer les raisons qui poussent les individus à agir pour faire respecter les règles du jeu et identifier les opportunistes, les passagers clandestins (AOKI, 2006). L'autocensure, les règles de

confiance et de solidarité, l'ostracisme, la réputation et les normes sociales servent à stabiliser les règles et par voie de conséquence l'unité ethnique. La culture favorise donc l'exécution des contrats, fait respecter ou non les droits de propriété privée ou d'autres formes de droit de propriété (*commons*). Elle agit comme un mécanisme d'*enforcement*, de mise en conformité de la parole donnée et de l'action (CASSON, 1993, p. 418). Elle se substitue à la supervision et au contrôle d'un tiers. Il est facile, alors, de comprendre comment on passe de la théorie de la réussite des groupes ethniques à la théorie de l'homogénéité.

La réussite des groupes ethniques s'explique par la minimisation des coûts de transaction que provoquent des normes sociales partagées, des emblèmes claniques facilement identifiables, des prescriptions alimentaires, une même langue ou une même religion. Ce qui l'emporte c'est l'identité et non l'altérité. Le commerçant chinois limite le risque de rupture de contrat inhérent à l'insécurité contractuelle typique des pays en voie de développement en privilégiant des relations marchandes avec son groupe et en exploitant la diaspora chinoise. L'échange à l'intérieur d'une même communauté est moins risqué que l'échange avec l'étranger. La théorie des jeux permet de généraliser ce résultat en affirmant que l'opportunisme des passagers clandestins sera d'autant plus facile à contrôler que le groupe est stable, de petite taille et homogène. On retrouve ainsi la caractéristique d'homogénéité. L'homogénéité favorise la confiance. La stabilité développe l'efficacité des mécanismes de réputation en empêchant les individus d'être déloyaux vis-à-vis des autres sans que cela se sache. La petite taille permet une plus grande diffusion de l'information sur la loyauté de chacun aux intérêts du groupe et sur l'honnêteté. Si le groupe s'étend, les risques d'opportunisme augmentent mais le nombre des opportunités d'échanges mutuellement avantageux s'accroît. Il ne serait pas étonnant, dans ces conditions, de voir s'installer une culture mondiale (hypothèse de convergence) capable de minimiser les coûts de l'échange (langage commun, normes sociales identiques, etc.). Dans un monde d'échange intergroupe l'activité des marchands serait facilitée par l'homogénéité culturelle ; les bénéfices de l'homogénéité étant d'autant plus élevés que l'hétérogénéité sociale des agents sur le marché est grande (KNACK et KEEFER, 1997, p. 1283). L'activité productive des entrepreneurs ne serait plus détachable du degré de diversité culturelle. Les coûts de réalisation d'une opportunité de profit varieraient en fonction de cette variable.

2 – Les tests proposés : l'effet de la diversité culturelle et religieuse sur la croissance économique

L'hypothèse à tester est que le degré d'homogénéité d'une culture agit sur les performances économiques d'une unité ethnique, d'un pays et/ou de l'économie mondiale. La littérature teste donc trois hypothèses. La première cherche à expliquer la réussite de certains groupes de marchands (chinois en Malaisie, juifs en Méditerranée au moyen âge ou libanais en Afrique de l'Ouest). La deuxième analyse l'effet de la diversité culturelle sur les différentiels de croissance. La troisième traite de l'économie monde et conduit à l'hypothèse de convergence. Un monde culturellement homogène serait plus performant, car il minimiserait les coûts de spécification et de mise en œuvre des droits de propriété et de la loi.

Pour tester la première hypothèse, GRIEF (1989) et LANDA (1981 ; 1994) mobilisent l'histoire et des cas particuliers. Il s'agit de réinterpréter l'histoire à l'aune de l'hypothèse issue de la théorie des jeux et de la théorie des clubs. Afin de tester la deuxième hypothèse, les économètres construisent des indicateurs de diversité culturelle pour en faire une variable explicative. Ils cherchent ensuite, en contrôlant leur régression avec les variables explicatives de leur modèle de croissance, à savoir si cette nouvelle variable est significative et a les effets attendus. Le test de la troisième hypothèse est plus aléatoire puisqu'il s'agit plutôt d'une hypothèse prospective dont la vraisemblance est conditionnée par les résultats des tests des deux autres hypothèses.

Il y a cinq mesures de la diversité. La première classe les pays uniquement sur le critère linguistique (MULLER, 1964). La deuxième mesure la diversité ethnolinguistique (BARRETT, 1982)¹. Elle prend en compte six facteurs : la race, la couleur, l'origine ethnique, la nationalité, la culture et le langage. La troisième utilise l'Atlas Narodov Mira (1972, 1994) et propose une mesure de la fragmentation ethnique (EASTERLY et LEVINE, 1997, indicateur ELF). Toutes les études récentes utilisent ce troisième indicateur (ELF) (EASTERLY et LEVINE, 1997 ; LA PORTA et al., 1999 ; BLUEDORN, 2001 ; ALESINA et al., 2003b). La quatrième mesure plutôt la diversité religieuse. Elle utilise plusieurs sources pour l'évaluer : la *World Christian Encyclopedia*, l'*Encyclopedia Britannica*, l'État des religions dans le monde, *The Statesman's Yearbook* et *The World Fact Book*. Ces informations servent, pour des auteurs comme BARRO (1991, 1997) ou TAVARES et WACZIARG (2001), à introduire à côté des variables de diversité culturelle une variable religion, autrement dit l'affiliation de la population d'un pays à une religion. La cinquième est un indice de polarisation. Il est proposé par MONTALVO et REYNAL-QUEROL (2005, p. 294). Il repose sur une critique de l'indice de fragmentation ethnique (ELF). MONTALVO et REYNAL-QUEROL font remarquer qu'il y a une grande différence entre des sociétés totalement homogènes et des sociétés totalement hétérogènes. Cela signifie que, dans un pays où deux groupes sont de taille presque équivalente, il est probable qu'il y ait plus de conflits sociaux qu'au sein d'un pays caractérisé par dix groupes de petites tailles. Ils estiment, pour cette raison, qu'il faut distinguer la polarisation de la fragmentation. La fragmentation mesure le nombre de groupes alors que la polarisation mesure leur poids respectif. L'index de polarisation mesure la distance normalisée d'une distribution des groupes religieux et ethniques à une distribution bimodale (MONTALVO et REYNAL-QUEROL, 2005, p. 301).

Les résultats des tests dépendent de la mesure utilisée, de la période observée et de la composition de l'échantillon. EASTERLY et LEVINE (1997) trouvent sur la base de leur indice ELF que la diversité ethnique a un effet négatif sur la croissance économique. Ils retrouvent à cette occasion les résultats d'ADELMAN et MORRIS (1967) obtenus grâce à une analyse multicritère sur les seuls pays en voie de développement, de HAUG (1967) et de REYNOLDS (1985) toujours pour les pays en voie de développement (37 pays) sur la période 1950-1980. LA PORTA et al. (1999) et BLUEDORN (2001) proposent de montrer que la diversité culturelle comporte un effet négatif sur la croissance *via* un effet négatif sur la démocratie.

1 - BARRETT D.B., 1982, *World Christian Encyclopedia*, Nairobi : Oxford University Press. Cité par NORTON (2000, p. 324).

Ils sont contredits par LIAN et ONEAL (1997), dans un article où ils ne constatent aucune corrélation significative entre diversité culturelle et taux de croissance économique et instabilité politique. LIAN et ONEAL font un test sur 98 pays sur la période 1960-1985 en mélangeant les pays en développement et en voie de développement, et en utilisant comme mesure de la diversité culturelle le nombre d'ethnies, de langues et de religions pratiquées à partir des bases de données de *PC Globe*, *World Atlas*, *Chicago* et comme mesure de l'instabilité politique l'index d'instabilité de GUPTA et de BARRO. Ils concluent que la diversité culturelle n'est ni néfaste ni souhaitable (LIAN et ONEAL, 1997, p. 73). Elle est neutre. L'article d'Isabelle BEAULIEU (2006) montre, pour le cas de la Malaisie, qu'il est possible d'avoir de forts taux de croissance et un régime politique stable sans que la communauté nationale soit ethniquement homogène et qu'il y ait une démocratie. Une économie de rente et un État rentier seraient les conditions d'existence d'un système politique stable, ce qui n'a rien à voir avec la fragmentation ethnique.

TAVARES et WACZIARG (2001) étendent ensuite l'analyse à l'explication des régimes politiques et ne trouvent aucun effet de la fragmentation religieuse sur la démocratie. ALESINA et *al.* (2003a) soutiennent que, à l'inverse des indices de diversité ethnique et linguistique qui ont un effet négatif sur la qualité du gouvernement, les indices de diversité religieuse n'ont aucun effet. Dans le même ordre d'idée, COLLIER et HOEFFLER (2002) trouvent un résultat similaire sans utiliser l'index ELF. Ils n'arrivent pas à distinguer de corrélation entre un indice de guerre civile fondé sur les données de DOYLE et SAMBANIS (2000) et une mesure de fragmentation religieuse. MONTALVO et REYNAL-QUEROL (2005, p. 317) concluent à un effet négatif de la fragmentation ethnolinguistique sur la croissance, mais ne mettent en évidence aucun argument en faveur de la thèse selon laquelle cet effet négatif serait dû aux conséquences de la fragmentation sur les conflits armés. NORTON (2000, p. 329) estime de son côté que les résultats de son étude sur les relations entre mesure de la diversité, mesure de la sécurisation des droits de propriété (index de liberté économique) et croissance sont difficiles à interpréter. La nature des relations causales en jeu reste ambiguë (NORTON, 2000, p. 331). Si on regarde, par exemple, l'indice de fragmentation ethnique de l'Inde, on s'aperçoit qu'il est très élevé alors que le taux de croissance du pays est fort.

L'ensemble de cette littérature présente l'intérêt de proposer une analyse économique des effets de la culture qui n'a encore jamais été développée. Ces résultats restent, comme souvent, très dépendants de la composition des échantillons et du mélange ou non des pays développés et en voie de développement. Il semble que sur le continent africain, par exemple, les études s'accordent à dire que la fragmentation ethnolinguistique est à l'origine d'instabilité politique. Hormis ce résultat, les résultats sont contradictoires. Face à cette situation on peut avoir deux attitudes. La première consiste à attendre que les indices se stabilisent et que la littérature réussisse progressivement à converger vers des résultats plus robustes. La seconde est de remettre en cause la théorie. La discussion qui s'engage dans la section suivante adopte cette deuxième attitude.

3 – Discussion critique : la diversité culturelle, une condition de l'activité productive des entrepreneurs

Il est premièrement contestable de réduire la constitution d'un groupe à une unité ethnique. Le christianisme ou l'islam regroupe des sociétés relevant de différentes races et de différentes langues (HUNTINGTON, 2007, p. 39). Ce n'est pas le sang qui unit le groupe mais les croyances religieuses, et pour les sociétés sécularisées les croyances dans la science et plus généralement dans une société impersonnelle dominée par un État impartial et garantissant les libertés individuelles. L'unité du groupe n'est plus ethnique, elle se fait autour de valeurs nationales. Cela modifie l'origine des groupes et des conflits potentiels qui existent entre eux. Si le groupe n'est pas une unité ethnique mais une unité autour de valeurs collectives, les conflits ne naissent plus d'une fragmentation ethnique, mais d'une fragmentation religieuse. Mais, alors que l'on peut se convertir, il est impossible de changer d'ethnie. La théorie de l'unité ethnique décrit une société fermée et non la société ouverte qui s'est progressivement imposée avec l'échange. Les indices de fragmentation ne sont, par ailleurs, pas seulement des moyens concurrents de mesurer la diversité (linguistique, religieuse, ethnique). Ils portent des théories très différentes de la coopération et de la formation des groupes humains. Supposer que le groupe est une unité ethnique conduit à supposer, par exemple, que c'est la diversité ethnique qui est à l'origine des conflits armés et de l'instabilité politique. *A contrario* penser le groupe comme religieux mène à l'idée que l'origine des conflits armés s'explique plutôt par des motifs spirituels. L'étude de MONTALVA et REYNAL-QUEROL (2005) ne dit pas si le nombre de guerres ayant une cause ethnique est plus important que celui des guerres ayant une cause religieuse et/ou politique. Il n'envisage pas non plus que l'ensemble de ces guerres puisse avoir une cause unique, la recherche de rente. Il est plausible, en effet, que les différences ethniques, religieuses, ou idéologiques puissent être instrumentalisées pour justifier une politique de prédation (conquête, colonisation, etc.).

Il n'est pas évident, deuxièmement, que la confiance soit première dans l'échange. Avant d'avoir confiance il faut percevoir une opportunité de gain, autrement dit être mis en situation d'échange. Les valeurs collectives peuvent jouer comme un fluide. Elles peuvent aussi jouer sur la manière dont les agents abordent le commerce. L'existence de mentalités rentières peut, par exemple, empêcher les hommes d'entrer dans une relation marchande. Ils vont se détourner du marché pour chercher à s'enrichir par la prédation. La théorie des unités ethniques n'explique pas, pour cette raison, pourquoi les Juifs au moyen âge en Europe, les Libanais en Afrique de l'Ouest et les Chinois en Malaisie ont privilégié le commerce, alors que d'autres groupes ethniques comme les Vikings ou les Mongols ont préféré l'enrichissement par le butin et la conquête. La confiance ne devient, dans ces conditions, qu'un épiphénomène.

Il n'est pas certain, troisièmement, que l'on ne puisse pas traiter de la confiance comme du résultat d'un calcul d'optimisation. La confiance et la culture deviennent, dans cette perspective, les conséquences d'un investissement en capital social. Dans ce cas la petite place laissée à la culture dans la théorie des choix individuels disparaît. La confiance est le résultat d'un investissement et non

d'une culture. L'absence de confiance est, comme l'ignorance, le résultat d'un choix ; les hommes ont estimé qu'ils ne gagneraient pas plus à produire de la confiance qu'à rester dans un monde de méfiance. Une telle position laisse, cependant, sceptique, et nous renvoie à la critique qu'adresse l'école de Virginie à l'école de Chicago. Dans le monde de l'école de Chicago (MITCHEL, 1989, 2001), ce qui est, est rationnel et ce qui est rationnel, est efficace. La diversité culturelle comme la méfiance ou la confiance sont toutes des faits rationnels, donc efficaces. Pourtant la théorie néo-institutionnelle affirme le contraire.

Les index proposés ne réussissent pas, quatrième, à saisir le caractère généralement composite d'une culture et/ou d'une aire politique. En mesurant la diversité religieuse ou ethnique par la proportion de gens qui préfèrent une religion ou appartiennent à un groupe linguistique particulier, l'économétrie de la diversité culturelle ou religieuse ne tient pas compte des pratiques culturelles ou religieuses. Cette diversité est plus ou moins forte selon les pays, alors que le pourcentage de chrétiens formels et/ou de musulmans est le même. La pratique religieuse musulmane est, par exemple, forte dans les pays du Golfe persique et faible dans les pays musulmans de l'ex-Union soviétique. Un même pourcentage n'induit pas les mêmes effets sur les comportements et *in fine* le développement économique.

Sur le fond, ce type d'explication peut inspirer deux types de commentaires. Le premier est le rôle subalterne donné notamment par Janet LANDA à l'éthique. Dans sa théorie, la cohésion morale du groupe est utilisée par l'entrepreneur pour combler le vide légal. LANDA (1981, 1993, 1994) reprend, à cette occasion, la théorie de l'entrepreneur de Harvey LEIBENSTEIN (1968). L'entrepreneur est l'acteur qui pallie les insuffisances du marché. L'éthique se définit comme un instrument et non comme une fin. La morale ne sert plus à dire le bien, mais à faire des affaires. On subordonne ainsi l'éthique aux affaires au lieu de penser la manière dont l'éthique modifie la manière de faire des affaires. L'éthique devient presque seconde par rapport à l'objectif de profitabilité.

Le deuxième commentaire que nous voudrions adresser à ces travaux porte sur la thèse de la diversité culturelle. Si cette thèse n'est pas juste, il est possible de dire que ses prémisses ne le sont pas et que la théorie des jeux est finalement inadaptée pour comprendre l'existence de tel réseau de solidarité. Le principe d'efficacité d'un monde ou d'une nation homogène est sans doute la meilleure preuve de cette inadaptation de la théorie des jeux pour comprendre les sociétés humaines et leurs dynamiques. Sous l'hypothèse d'homogénéité, un monde sans différence culturelle serait un monde où les coûts de l'échange seraient faibles. Un monde où tout le monde parle la même langue, utilise la même monnaie et partage les mêmes valeurs serait un monde où les coûts de transaction seraient faibles et le développement économique maximal. Inversement, un monde où il y a diversité des langues, des éthiques, des monnaies, des ethnies, et des valeurs collectives serait un monde inefficace. Cette conclusion est sans doute fautive et conduit à remettre en cause les fondements théoriques des tests économétriques et à dire que le langage observationnel (les tests économétriques) ne traduit pas le langage sémantique (propositions théoriques). Il conduit alors à une impasse. Trois arguments peuvent être avancés en faveur de cette thèse.

Toute la théorie des jeux est construite pour expliquer la coopération, alors que la concurrence entre les organisations politiques et légales, et plus généralement la concurrence entre les systèmes institutionnels, peut être pensée comme une condition primordiale de l'innovation et de la croissance (BERNHOLZ, STREIT et VAUBEL, 1998 ; FACCHINI, 2008). L'homogénéité est source de monopole culturel. L'avènement d'une culture unique mettrait l'ensemble de l'économie monde sur un même sentier culturel. Elle déterminerait les chemins d'expérimentation et limiterait ainsi l'innovation, la surprise, et la mise en place de nouvelles manières de penser et de vivre. Elle réduirait les mondes des possibles. L'idée, par exemple, qu'une langue commune réduit les coûts de transaction est logiquement correcte, mais néglige le fait qu'une langue n'est pas qu'un instrument de communication, c'est aussi une manière de penser. L'homogénéité linguistique est porteuse alors d'un plus, mais aussi d'un moins. D'où, peut-être, les résultats contradictoires observés. Le même raisonnement vaut pour une nation. Une nation qui ne serait pas traversée par des manières de penser différentes serait moins innovante qu'une nation unie autour d'un système de valeur unique. Les différences et leur mise en concurrence sont des sources de production de connaissance et *in fine* de croissance par l'innovation. Il est constaté, par exemple, que la concurrence à l'intérieur d'une même nation entre les religions est plus favorable à la pratique religieuse que le monopole légal (NORTH et GWIN, 2004). À ce premier argument s'en ajoute un deuxième.

Le génie du développement économique est l'entrepreneur (FACCHINI, 2007). La diversité culturelle n'est pas un obstacle à la recherche de profit. Elle est, au contraire, une condition favorable à son développement (HARPER, 2003 ; LAVOIE et CHAMLEE-WRIGHT, 2000 ; CHAMLEE-WRIGHT, 1997). C'est parce que les hommes n'ont pas les mêmes connaissances et la même manière de voir le monde qu'ils ne perçoivent pas les mêmes opportunités. Chaque société peut prospérer sur la base de sa propre culture ; les avantages comparatifs étant plus une histoire de diversité que d'homogénéité. Chaque société peut alors prospérer économiquement en prenant avantage de sa propre tradition culturelle et de son héritage. Les avantages comparatifs de RICARDO sont ainsi définis comme le résultat d'une diversité historique. Si un Chinois donne à ses cochons des truffes et qu'il apprend que les Européens les achètent à des prix plus élevés que sur les marchés chinois, il va détourner la production de truffe de son usage initial pour l'orienter vers l'exportation. Il va saisir ainsi une opportunité de profit. Dans cet exemple la diversité culturelle est plutôt un facteur de création de richesse qu'une cause de conflit. La multiplication des restaurants asiatiques ou indiens dans les capitales européennes en est aussi une preuve. Il n'y a pas de raisons, alors, que dans le cadre d'un même pays les individus ne réussissent pas à exploiter leurs différences pour prospérer. La cohabitation des juifs, des chrétiens et des musulmans en terre d'Islam a, de fait, fonctionné sur une sorte de partage des possibles, réglé par le droit islamique et la sacralisation d'une inégalité entre les musulmans et les non-musulmans, les juifs se spécialisant dans des tâches interdites par les textes sacrés musulmans. À la faveur de ces arguments la culture de la diversité apparaît comme une condition favorable à la recherche de profit et *in fine* au développement économique.

II – VALEURS COLLECTIVES, COMPORTEMENTS INDIVIDUELS ET CROISSANCE

Sous l'hypothèse de l'unité ethnique ou religieuse et de ses développements, la culture joue sur les performances économiques non par le contenu des valeurs collectives qu'elles suscitent, mais par leur plus ou moins grande diversité. Cela signifie que des valeurs collectives anti-économiques et favorables à une mentalité rentière peuvent avoir des effets bénéfiques sur le développement économique et l'activité productive des entrepreneurs uniquement parce qu'elles sont partagées par tout le monde. Lorsque l'argument est présenté de cette manière, on comprend, d'une part, qu'il demande à être mieux explicité et, d'autre part, que les économistes s'interrogent sur le contenu des normes sociales, des valeurs collectives, et des croyances des individus. La culture ici est définie comme un système de « croyances et de valeurs habituelles qu'une ethnique, une religion et un groupe social transmettent de génération en génération à tous ses membres de manière équitable » (GUIISO, SAPIENZA et ZINGALES, 2006, p. 2). L'analyse entre dans le contenu des valeurs et des croyances de chaque groupe. Elle différencie les pays en fonction de ce que la majorité des individus d'un pays pense sur des sujets divers. Il est supposé que la culture a des conséquences directes sur les performances d'un pays parce qu'elle agit sur le sens du travail, le niveau de l'épargne (frugalité/prodigalité), sur le sens de l'innovation, sur le niveau de confiance et/ou sur le niveau de fertilité. Toutes ces propositions sont testables si on dispose d'enquêtes d'opinion sur les valeurs des individus et les différences culturelles entre les pays. L'économètre fait alors sortir la culture de l'hétérodoxie en en faisant une variable mesurable, autrement dit non floue, c'est du moins de cette manière que GUIISO, SAPIENZA et ZINGALES (2006) militent en faveur de l'introduction de la culture dans les modèles macroéconomiques de croissance.

La variable religieuse, en accord avec la position d'HUNTINGTON, va dans cette perspective prendre une grande importance. Il ne s'agit plus d'unités ethniques, mais d'unités religieuses. La culture d'un pays s'unifie autour d'une religion : chrétienne, musulmane, animiste, bouddhiste, etc. On retrouve ainsi la sociologie des religions et ses deux grandes figures, Max WEBER et Auguste COMTE. Après avoir présenté leurs hypothèses et quelques-unes des critiques qui leur ont été adressées, nous allons discuter des apports des enquêtes et de la théorie économique contemporaine à la relation que l'on peut dessiner entre valeurs collectives et performances économiques.

1 – Culture scientifique, éthique du travail et performances économiques

Aux États-Unis l'étude de la relation culture-performance économique explique la création de la revue *Economic Development and Cultural Change*. Cette revue a été créée par Bert F. HOSELITZ dans le cadre du *Center on Economic Development and Cultural Change*. HIRSCHMAN (1965) rappelle cette histoire et trace un programme de recherche. Il rappelle que selon HOSELITZ une culture est favorable au développement économique si elle permet, premièrement, de diffuser le progrès technique et l'esprit d'innovation, deuxièmement, de favoriser la mise en place d'institutions politiques et sociales qui encouragent un haut degré

de mobilité sociale et, troisièmement, si elle crée un environnement social qui génère les techniques et les institutions nécessaires à la modernisation de la société et à son refus des routines.

On perçoit ainsi, dès l'origine des recherches engagées à l'Université de Chicago sur ce thème, l'importance de l'hypothèse de sécularisation qui guidera le travail de l'équipe d'INGLEHART sur lequel nous reviendrons dans la section suivante. On constate aussi l'intérêt des chercheurs américains pour le rapport à la science. L'article d'HIRSCHMAN (1965) confirme l'idée qu'à côté des barrières politiques au développement se trouveraient des barrières culturelles (HIRSCHMAN, 1965). Il n'y a, en ce sens, rien de très nouveau dans les travaux les plus récents. Seuls les outils d'observation se sont sophistiqués. HIRSCHMAN donne, enfin, une grande place à la science et redécouvre à cette occasion l'hypothèse d'Auguste COMTE. CASSON (1993), le théoricien de l'entrepreneur, est aussi sur cette ligne.

a – La culture scientifique

La culture est favorable au développement économique si elle est favorable à l'innovation. Elle n'est favorable à l'innovation que si elle entretient un rapport favorable à la science. Le rapport à la science joue directement sur le prestige de l'innovateur. En différenciant les sciences de la morale, certaines sociétés débouchent sur la route du développement à travers l'innovation technique. Le rapport à la science influe sur la dynamique du progrès technique parce qu'il donne aux scientifiques un prestige social plus ou moins grand. La culture comme corps de connaissance va être plus ou moins perméable aux résultats de la science, à sa méthode et à son esprit. Le scientifique ne croit que ce qu'il peut démontrer. Il exige une connaissance fondée sur une méthode systématique et contrôlée par des données empiriques (NAGEL, 1961, p. 4). Contrairement à la religion, la science refuse le principe d'une parole révélée. Elle appelle l'homme à s'affranchir de ses tabous, de ses craintes, pour aller au-delà de ce qui est permis et codifié. La science naît comme la philosophie d'un esprit critique ou insatisfait des explications avancées par les anciens, les grands prêtres ou les sages. Elle est une forme de contestation de l'ordre moral établi par les grands prêtres. Elle peut servir cet ordre si ses résultats le soutiennent ou contribuer à le détruire. Tout ce qui affaiblit cet esprit et cette méthode expérimentale de la science sape alors l'ordre de la science et du progrès annoncé par Auguste COMTE. Pour COMTE l'émancipation de la théologie comme puissance de tutelle s'est accompagnée de l'émergence de la science (sécularisation du savoir). La sécularisation du savoir implique la sécularisation du pouvoir. L'avènement de l'état positif coïncide avec le dépérissement de l'État théologique (DESROCHES, 1961, p. 20). Sous cette hypothèse, les sociétés qui donnent une place importante au savoir scientifique et qui différencient fortement la morale de la science donneront plus de valeur à la nouveauté et à l'innovation que les sociétés qui se réfèrent toujours au passé et à la tradition pour juger de la désirabilité d'un bien ou d'une action. La place de la connaissance dans les raisonnements des acteurs est un élément favorable à l'innovation et au progrès. Les sociétés qui différencient la morale et la science mettraient donc les acteurs dans de meilleures conditions pour innover. Nous verrons, dans la troisième section de cet article, qu'en fait l'éthique scientifique

est sans doute favorable à un modèle de développement par l'innovation, mais que son absence n'interdit pas d'autres types de développement par l'imitation ou l'arbitrage. Un pays sans scientifiques de renom peut très bien avoir, pour ces raisons, de forts taux de croissance économique.

b – L'éthique du travail

La thèse de Max WEBER est plus connue et reste l'objet d'importantes controverses. Dans la thèse wébérienne la culture joue sur les performances économiques *via* la doctrine religieuse. Cette thèse se trouve dans les travaux des sociologues allemands de l'époque (SOMBART par exemple). WEBER l'a formalisée et étendue à une grande variété de zones géographiques. Il a soutenu que l'hindouisme était un obstacle au développement, par exemple, alors que le protestantisme lui serait plus favorable. Max WEBER ne propose pas une explication causale du type « A cause B » ou « les mentalités religieuses causent le développement économique », mais il utilise un principe de causalité circulaire du type « A cause B qui cause A ». « La conduite de vie est elle-même à son tour profondément influencée par des facteurs économiques et politiques à l'intérieur de limites géographiques, politiques et sociales et nationale donnée » (WEBER, 1996, p. 333). Le religieux dépend des rapports sociaux qui dépendent du religieux. Cette causalité circulaire est présente dans la dialectique marxiste et dans les travaux de TROELTSCH (1991). Il n'y a pas une cause et un effet, mais une interaction qui donne selon les époques et les lieux plus de poids à la religion comme cause ou à la religion comme effet.

Dans *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, WEBER (1967) développe son raisonnement en trois temps. Dans un premier temps, il soutient que l'ethos puritain – c'est-à-dire un système de dispositions qui imprime à l'action une orientation –, sans être la cause du développement économique, lui a donné l'une de ses conditions d'épanouissement parce qu'il a conduit l'homme à concevoir le travail comme une vocation (WEBER, 1996, p. 113) et à ne plus penser l'idéal chrétien uniquement par la figure de l'ascète (moine), mais aussi par celle du travailleur engagé dans la cité. La première hypothèse de WEBER est ainsi que les valeurs puritaines facilitent le goût de la méthode, l'esprit d'entreprise et le désir de la réussite professionnelle, alors que le catholicisme romain encourage l'homme à se tourner vers Dieu. Dans un deuxième temps, il améliore son explication en ajoutant que la réforme calviniste impose l'éthique du travail comme une fin en soi au détriment de l'éthique du don ou de la charité (HÉNAFF, 2000, p. 41). L'éthique de la fraternité serait en conflit profond avec le mouvement propre du développement économique. Dans un troisième temps, il explique la valorisation protestante du travail par la thèse calviniste de la prédestination. CALVIN, par cette doctrine, nie aux hommes la possibilité de donner, impose la foi et demande uniquement aux hommes de s'en tenir à leur vocation. La réussite devient alors le signe du choix de Dieu dans l'au-delà. En se donnant corps et âme au travail l'homme honore Dieu.

Cette thèse est séduisante mais ne correspond ni au fait ni à la réalité théologique du christianisme. Il est important, tout d'abord, de rappeler que les contre-exemples à la théorie wébérienne sont nombreux.

- a) L'Écosse de tradition calviniste était moins développée que l'Angleterre anglicane ou *a fortiori* la Belgique catholique.
- b) Des pôles de développement préexistaient à l'avènement de la réforme calviniste (Venise, Fugger d'Augsbourg, Cologne).
- c) Les Juifs et les Arméniens aux Pays-Bas ont joué un rôle aussi important que les calvinistes dans le développement de ce pays.
- d) Le dénominateur commun des marchands n'est pas d'être calviniste mais d'être des émigrés en provenance des grands centres industriels et commerciaux du xv^e siècle : Augsbourg, Anvers, Liège, Côme, Lucques, Lisbonne (ROPER, 1972) ². Le développement économique n'est pas, en ce sens, une découverte protestante puisque l'islam, avant le x^e siècle, l'empire de Chine et/ou les villes chrétiennes avaient déjà connu des périodes de prospérité relative avant même la réforme.

Les liens, ensuite, entre théologie calviniste et esprit d'entreprise ne sont pas évidents.

- a) Le calvinisme a produit des prescriptions de politique économique très autoritaires et interventionnistes.
- b) La causalité entre calvinisme et recherche de la richesse (bourgeoisie) ne fonctionne pas dans le sens de WEBER mais en sens inverse, les bourgeois deviennent calvinistes parce que leur travail y est mieux reconnu que dans l'église catholique (BOUDON, 2000, p. 809-810).
- c) Il a aussi été montré par Marshall KNAPPEN (1939) ³ que le thème de l'anxiété due à la prédestination est absent des écrits des théologiens puritains, et par Christopher HILL (1966) ⁴ que le thème de la discipline et du travail n'était pas propre aux puritains mais était l'expression d'une politique qui visait à inciter les gens à travailler.
- d) WEBER soutient que la prédestination définit une nouvelle manière d'être au monde qui conduit les hommes à vouloir s'enrichir pour saisir les signes de leur élection dans l'au-delà ici-bas. On aurait pu cependant faire l'interprétation inverse : parce qu'ils savent que leur position dans l'au-delà leur est déjà affectée, les hommes ne font rien pour la changer. Il faut que l'homme puisse décider de son avenir pour qu'il soit incité à agir, autrement dit à s'insérer dans le monde pour le modifier. On peut aussi se demander pourquoi la réussite économique et commerciale doit être le signe du salut dans l'au-delà (BAECHLER, 1971). Il n'est pas possible, pour toutes ces raisons, de soutenir que l'esprit du capitalisme naît avec l'éthique protestante (BERMAN, 2002, p. 352 ; NOVAK, 1987 ; STARK, 2007).

2 - Trevor ROPER (1972) critique la thèse de WEBER dans une optique néo-marxiste. Il soutient que c'est la contre-réforme qui est le facteur principal de la diffusion de l'esprit du capitalisme à Genève, en Écosse, aux Pays-Bas et/ou au Palatinat. La fuite (*exit*) explique ainsi le déplacement des élites vers les territoires les plus accueillants. Si l'Écosse, les Pays-Bas, ou Genève ont pu bénéficier de l'activité commerciale des entrepreneurs calvinistes c'est que ces derniers ont été jugés hérétiques par leurs pays d'origine et qu'ils ont fui avec leurs capitaux pour éviter les prélèvements fiscaux de l'Église romaine et les contrôles des États bureaucratiques de l'Europe méditerranéenne. Le fait à expliquer devient, dans cette perspective, la contre-réforme.

3 - KNAPPEN M., [1939], 1964, *Tudor Puritanism in Pre-Revolutionary England*, London, Mercury Books; cité par BOUDON (2000, p. 811).

4 - HILL C., 1966, *Society and Puritanism in Pre-Revolutionary England*, London, Mercury Books; cité par BOUDON (2000, p. 813).

À ces critiques sur la naissance du capitalisme en Europe s'ajoutent les difficultés rencontrées par l'économie et la sociologie des religions pour expliquer l'essor du Sud-Est asiatique ou le sous-développement relatif de l'Amérique du Sud ou de l'Inde sur des bases religieuses. Le bouddhisme serait défavorable au développement parce qu'il inciterait les individus à se désintéresser du monde présent, à s'en échapper. Le bouddhisme inciterait les hommes à se détacher du monde. Le confucianisme, en revanche, serait plus favorable au développement lorsqu'il est associé à une philosophie conquérante et nationaliste comme le shintoïsme. Telle est la thèse de Michio MORISHIMA (1987) lorsqu'il se propose d'expliquer l'adoption du modèle de développement occidental par le Japon en 1868. Morris David MORRIS (1963) s'est aussi intéressé aux liens entre religion, culture et développement économique. Il a critiqué à cette occasion la thèse selon laquelle l'hindouisme serait une religion et une culture défavorables au développement économique. Il doute, tout d'abord, qu'il existe un système de valeur hindouiste unifié, car l'hindouisme possède une grande diversité de sources philosophiques. Il doute, ensuite, que les Indiens aient produit du coton pour des raisons culturelles. Ce n'est pas parce que les Indiens étaient adverses à l'innovation qu'ils n'investissaient pas dans le chemin de fer, mais parce que le commerce du coton n'était pas l'objet de barrières douanières. L'orientation entrepreneuriale des Indiens s'explique mieux, pour lui, par la colonisation britannique et sa distribution des pouvoirs et des ressources que par un obstacle culturel. L'essor économique contemporain de l'Inde tend d'ailleurs à confirmer sa thèse.

2 – L'apport des travaux contemporains au débat

L'ensemble de ces travaux et de ces controverses se caractérise par des reconstructions historiques fondées sur des raisonnements discursifs. Les sciences économiques contemporaines et une partie des sciences sociales en général ne se satisfont pas de ce type de preuves et préfèrent l'argument statistique. Elles vont mobiliser, pour ces raisons, l'important travail d'enquête fait par les sociologues et les politistes pour introduire les variables culturelles dans leurs modèles économétriques. Elles vont, par ailleurs, estimer que les lacunes de WEBER n'infirmant pas une démarche culturelle comme moyen d'appréhender les phénomènes sociaux et économiques (LANDES, 2000 ; BERGER, 1986). La culture oblige à réintégrer dans le raisonnement l'effet du groupe social dans sa totalité et à repenser les rapports de l'individu aux relations interpersonnelles, aux valeurs, aux croyances, aux normes et aux styles de vie. L'apport de ces travaux d'enquête est de permettre d'observer les différences culturelles. Leur faiblesse est de réduire la sociologie des religions à une relation de causalité simple, « A cause B », « de mauvaises valeurs causent le sous-développement ».

a – Différencier les cultures nationales par un travail d'enquête

Pour saisir les contours de chaque culture nationale et les différencier par pays afin d'en faire des variables explicatives, les politistes, les économistes et les gestionnaires utilisent la technique des enquêtes. Trois grands types d'index de

valeurs sont utilisés par cette littérature ⁵ : les résultats des enquêtes du *World Value Survey* (WVS) ⁶, de la *Fletcher School* et d'Hofstede. Toutes ces enquêtes d'opinion donnent une idée de l'évolution et du contenu des croyances des acteurs dans différents pays du monde et sont à l'origine de typologies.

Les enquêtes du WVS sont dirigées par Ronald INGLEHART dans 95 pays depuis l'Université de Chicago. Elles mesurent les valeurs de quelque 80 % de la population mondiale. Tous les cinq ans des sondages sont effectués dans ces pays pour évaluer les changements dans les croyances individuelles. Elles posent 300 à 400 questions à environ 1 500 personnes par pays. La thèse de la sécularisation est à la base de ces travaux. L'hypothèse est que les valeurs évoluent en fonction des conditions de vie, autrement dit du niveau de richesse et du type d'activité. Un agriculteur croit en Dieu parce qu'il est soumis aux aléas du climat, alors qu'un industriel n'y croit plus parce qu'il est maître des techniques qu'il emploie. Pour INGLEHART les valeurs évoluent donc sur deux axes, l'axe vertical mesure le passage des valeurs traditionnelles et religieuses aux valeurs séculières et rationnelles (science), l'axe horizontal mesure le passage des valeurs de survie aux valeurs d'épanouissement personnel (INGLEHART, 2005, p. 5). L'ensemble de ces enquêtes est donc porté par l'idée implicite d'une sorte d'évolution inéluctable (sécularisée et scientifique) des valeurs et que les valeurs religieuses ne font que suivre l'évolution des déterminants économiques et géographiques. Pour les sciences économiques, ces enquêtes ont créé l'opportunité d'introduire une variable culturelle dans les modèles de croissance.

Le programme de recherche *Culture Matters Research Project* se donne pour objectif de donner un guide des valeurs capables de promouvoir le progrès social. Lawrence HARRISSON et Samuel HUNTINGTON (2000, p. 2) estiment que la culture prépare les hommes à aimer la réussite matérielle, le travail, et l'épargne. Ils cherchent à savoir s'il existe des cultures toxiques qui handicapent les peuples sur le plan économique (LANDES, 2000, p. 30). Ils définissent le progrès social comme la reconnaissance des droits politiques (démocratie), de la justice sociale et la fin de la pauvreté de masse (HARRISON, 2005, p. 1). Les 24 valeurs qui compteraient pour le développement économique sont résumées dans le tableau 1. À chaque valeur positive correspond son contraire. Ces valeurs sont classées en quatre groupes : comportements sociaux, comportements économiques, valeurs et vertus, et ouverture au monde. Ces travaux rejoignent les résultats d'ADELMAN et MORRIS (1967) lorsqu'ils affirmaient qu'une religion n'était favorable au développement que si elle mettait l'accent sur les valeurs matérielles, les relations commerciales, le risque et l'égalité des chances et ceux de GRIEF (1994) lorsqu'il soutenait la supériorité économique de l'individualisme sur l'holisme.

5 - On pourrait ajouter les travaux du *Peer Research Center for the People and the Press* (2003) de Washington.

6 - Le site du *World Values Survey* : <http://wvs.isr.umich.edu>

Tableau 1 – Typologie des valeurs

Ouverture au monde	Valeurs et vertus	Comportements sociaux	Comportements économiques
<p>1 Religion rationnelle et pragmatique (Confucius, protestant) <i>versus</i> religion irrationnelle et utopique (Vaoudou)</p> <p>2 Contrôle interne <i>versus</i> contrôle externe</p> <p>3 Vivre dans le futur <i>versus</i> vivre dans le passé et le présent</p> <p>4 Non redistributif (société protestante, confucéenne) <i>versus</i> redistributif (société paysanne traditionnelle)</p> <p>5 Connaissance empiriste et factuelle <i>versus</i> connaissance idéaliste et non vérifiable (Amérique latine)</p>	<p>6 Éthique rigoureuse (pays scandinaves, démocratie anglo-protestante) <i>versus</i> absence de code éthique (Vaoudou, logique du pardon catholique)</p> <p>7 Sens du travail bien fait et de la ponctualité (protestant, Asie du Sud-Est, Japon) <i>versus</i> utopie et souplesse (Amérique latine)</p> <p>8 Éducation à l'invention et à l'autonomie (protestant, juif, Confucius) <i>versus</i> éducation à l'obéissance et à la soumission</p>	<p>9 Vivre pour travailler (Confucius, protestant) <i>versus</i> travailler pour vivre (catholique)</p> <p>10 Sens du sacrifice (Japon, Corée du sud, chine, etc.) <i>versus</i> prodigalité (société de consommation américaine)</p> <p>11 Recherche de profit <i>versus</i> recherche de rente</p> <p>12 Adverse au risque <i>versus</i> amour du risque</p> <p>13 Amour de la concurrence <i>versus</i> refus de la concurrence</p> <p>14 Désir de nouveauté <i>versus</i> amour de la tradition (Islam)</p> <p>15 Népotisme <i>versus</i> mérite</p>	<p>16 Intolérance à la corruption (pays scandinave, confucéen) <i>versus</i> tolérance à la corruption</p> <p>17 Confiance (puritanisme) <i>versus</i> méfiance (pays latin et Islam)</p> <p>18 Forte capacité à coopérer (capital social élevé) <i>versus</i> faible capacité à coopérer</p> <p>19 Individualisme <i>versus</i> holisme (effet pas clair)</p> <p>20 Refus de l'autorité (décentralisation protestante) <i>versus</i> respect du chef (papaté et Islam)</p> <p>21 Élités responsables de la société <i>versus</i> élites puissantes et prédatrices</p> <p>22 Séparation de la religion et de la politique (miracle turc) <i>versus</i> religion domine la politique (Islam, Iran 1979)</p> <p>23 Égalité homme-femme <i>versus</i> subordination (Islam)</p> <p>24 Les enfants sont un don de Dieu (Amérique latine catholique, Afrique) <i>versus</i> le nombre des enfants dépend des capacités à leur donner une bonne éducation</p>

Source : HARRISSON et HUNTINGTON (2000)

L'index d'HOFSTEDE (1980, 1994) est construit à partir d'une enquête qui porte essentiellement sur les valeurs personnelles liées à la situation de travail et sur les attitudes du personnel. Il n'a pas la prétention d'enfermer la culture d'un pays dans quelques dimensions. L'enquête couvre 72 filiales de l'entreprise IBM, 38 professions, 20 langues et deux périodes de temps. Elle a conduit au dépouillement de 116 000 questionnaires de plus de 100 questions chacun. HOFSTEDE initialement ne s'intéresse pas à la relation entre culture et volonté d'entreprendre. Il cherche simplement à montrer que la culture d'entreprise ne pouvait pas être la même dans toutes les filiales, car elle ne faisait nullement disparaître la culture nationale. Son enquête lui a permis de déterminer quatre facteurs communs aux différentes cultures : a) le rapport à l'autorité, b) les conséquences sociales du genre (homme, femme), c) les façons de gérer l'incertitude, d) et les relations entre l'individu et le groupe. Chaque culture se différencie sur l'un ou l'autre de ces facteurs.

a) Le rapport à l'autorité et aux inégalités sociales est le premier facteur observé par cet index. Le degré de tolérance à la hiérarchie ou la distance hiérarchique (IDH) correspond au degré d'inégalité attendu et accepté par les individus. Chaque société donne dans sa hiérarchie sociale une place particulière aux sportifs, aux hommes politiques, aux commerçants, etc. On observe alors que la soumission élèves/professeurs, salariés/chef d'entreprise, ou contribuable/État est très différente d'un pays à l'autre. b) L'opposition masculin/féminin dans l'esprit de HOFSTEDE n'est pas construite sur des bases génétiques comme dans la sociobiologie. Les valeurs attribuées à chaque genre sont le résultat d'un processus culturel. Elles sont différentes, pour cette raison, d'une société à l'autre. Si on caricature les deux cultures on dira que les habitants des pays de culture masculine vivent pour travailler alors que les habitants des pays de culture féminine travaillent pour vivre. c) La troisième dimension de l'index de HOFSTEDE est le rapport que les individus entretiennent à l'incertitude. L'incertitude est un sentiment diffus qui conduit à l'anxiété. L'indice de contrôle d'incertitude d'un pays est comme une mesure du niveau d'anxiété d'un pays. Le degré d'anxiété face à une situation incertaine est plus ou moins grand selon les pays. Il y a des cultures qui favorisent l'acceptation d'un degré élevé d'incertitude alors que d'autres sont très intolérantes à l'incertain. d) L'opposition holisme/individualisme est classique et sera à la base des discussions autour de l'effet des cultures sur les performances économiques d'une nation. Les sociétés nationales diffèrent entre elles en fonction des relations que les individus entretiennent avec les autres membres de la société. Dans les sociétés holistes ou collectivistes l'intérêt du groupe prime sur l'intérêt individuel. Le temps passé pour le bien-être du groupe est davantage valorisé que le temps passé pour soi. Dans les sociétés individualistes, au contraire, l'intérêt de l'individu peut primer sur l'intérêt du groupe. L'indice d'individualisme est élaboré à partir de quatorze questions. Nous présentons dans le tableau 2 les résultats des enquêtes, l'individualisme jouant un rôle important dans les débats et controverses présents dans la littérature.

Tableau 2 – Indice d'individualisme

Pays holistes (indice de 0 à 50)	Pays individualistes (indice de 51 à 91)
<p>Guatemala, Équateur, Panama, Venezuela, Colombie, Indonésie, Pakistan, Costa Rica, Pérou, <u>Taiwan</u>, <u>Corée du Sud</u>, Salvador, <u>Singapour</u>, Thaïlande, Chine, Chili, <i>Hong Kong</i>, Malaisie, Afrique de l'Est, Portugal, Mexique, Philippines, Grèce, Uruguay, Turquie, Monde Arabe, Brésil, Iran, Argentine, <i>Japon</i>, Inde</p>	<p><u>Espagne (51)</u>, Israël, <i>Autriche</i>, Hongrie, Tchécoslovaquie, Pologne, <i>Finlande</i>, Afrique du Sud, <u>Allemagne (67)</u>, <i>Suisse</i>, <i>Norvège</i>, <u>Irlande</u>, <u>France (71)</u>, <u>Suède</u>, <i>Danemark</i>, <i>Belgique</i>, <u>Italie</u>, <u>Nouvelle Zélande</u>, <i>Canada</i>, <i>Pays-Bas</i>, <i>Royaume-Uni</i>, <i>Australie</i>, <u>USA (91)</u></p>

Sources : www.geert-hofstede.com, www.cia.org

Note : PIB par habitant en PPA pour l'année 2005 de plus de 30 000 dollars, entre 20 000 et 30 000 dollars, entre 5 000 et 20 000 dollars, et de moins de 5 000 dollars.

b – Les résultats de l'utilisation de ces mesures

Ces enquêtes servent aux économistes, aux politistes et aux gestionnaires pour préciser les valeurs collectives de chaque pays et évaluer leurs effets sur la croissance économique et la volonté d'entreprendre.

Le *Culture Matters Research Project* n'explique pas la réussite économique de groupes comme les Japonais, les Chinois, les Coréens et les Juifs aux États-Unis par la baisse des coûts de l'échange induite par l'existence du groupe, mais par l'intériorisation de valeurs comme le mérite ou l'éducation. Les cultures protestantes et confucéennes apparaissent alors plus favorables au commerce et plus généralement au progrès social que les cultures issues de l'islam ou de l'église catholique. Dans les 24 valeurs proposées, deux attitudes seraient particulièrement importantes : le refus du fatalisme et l'idée que tout n'est pas possible, autrement dit qu'une vie réussie passe par l'application de quelques règles d'or. Croire qu'il existe de telles règles conduirait à la rigueur, à la ponctualité, à l'honneur, au respect de la loi et des étrangers ainsi qu'à la formation d'un capital social favorable à la coopération et à l'échange commercial. Si les individus croient qu'ils peuvent influencer leurs destinées ils vont tourner leur regard vers le futur, chercher les opportunités de gain, investir dans l'éducation, croire à l'éthique du travail, épargner, et devenir entrepreneurs. Le rapport au temps, à la destinée serait décisif⁷.

Les enquêtes du WVS donnent de leur côté la possibilité aux économistes de tester un certain nombre d'hypothèses sur les liens entre culture et comportements individuels. GUIISO, SAPIENZA et ZINGALES (2003, pp. 14-16) proposent d'expliquer le niveau d'activité productive des entrepreneurs par la confiance. Il distingue la confiance en soi de la confiance en l'autre (digne de confiance). Ces

7 - Pew Research Center for the People and the Press (2003), *Views of a changing World*. Disponible en ligne : <http://www.people-press.org>

deux faces de la confiance jouent positivement sur la décision d'être entrepreneur, car dans un monde de contrat incomplet il faut inspirer la confiance et dans un monde risqué il faut avoir confiance en ses capacités à réaliser ses plans. La culture et la religion joueraient alors aussi sur la confiance en soi. Ce qui complète l'idée que la confiance (digne de confiance) agit sur les coûts de l'échange. FERNANDEZ et FLOGI (2005) proposent une synthèse de la littérature sur l'effet de la culture sur le taux de fécondité par femme. Ils montrent que la variable culturelle comporte un effet négatif sur leur intégration sur le marché du travail, et positif sur leur taux de fécondité pour les femmes américaines immigrées de première génération de 30 à 40 ans. L'étude de CARROLL, RHEE et RHEE (1994) traite des effets de la culture des immigrants canadiens sur leur comportement d'épargne. Ils ne trouvent aucun effet culturel. GUISSO, SAPIENZA et ZINGALES (2006) traitent du même thème et trouvent, au contraire, un effet de la religion sur l'épargne en utilisant l'enquête du WVS. Leurs variables de contrôle sont l'âge, le sexe, l'éducation, la classe sociale, le niveau de revenu et une variable muette, 1 pour croit en Dieu, 0 pour ne croit pas. Ils trouvent que les catholiques romains sont les plus économes, puis viennent les protestants, tandis que pour les autres religions il n'y a pas d'effets significatifs.

L'article de BARRO et McCLEARY (2003) cherche plutôt un effet direct de la culture mesuré par une variable religieuse sur les différentiels de croissance entre les pays. Il utilise les enquêtes du WVS (INGLEHART, BASANEZ et MORENO, 2000) pour déterminer l'effet des pratiques et des affiliations religieuses sur les taux de croissance. Il teste l'hypothèse suivante : la religiosité est un déterminant potentiel de la croissance. Il est constaté, à cette occasion, que les pays les plus riches sont les moins religieux, à l'exception des États-Unis. L'hypothèse de sécularisation sort confirmée de leur analyse. Religiosité et croissance économique sont peu compatibles. Cela ne veut pas dire pour autant que les valeurs post-matérialistes soient bonnes pour le développement économique. Les valeurs traditionnelles du travail et de la frugalité ont permis l'avènement d'une société riche. Une fois enrichis, les hommes peuvent se détourner de ces valeurs et adopter des valeurs post-matérialistes d'épanouissement personnel et de loisir. « À mesure que la richesse augmente, augmente aussi l'orgueil, la cupidité, l'amour du monde sous toutes ses formes. Aussi, bien que la forme de la religion demeure, l'esprit dépérit subrepticement » (WESLEY cité par DESROCHES, 1961, p. 5). Le post-matérialisme séculariserait la société sans la conduire sur le chemin de la croissance. HARRISSON (1992) a développé la thèse selon laquelle le déclin américain serait contemporain d'un retrait des valeurs protestantes qu'auraient été le travail, la frugalité, l'éducation et le sens de la communauté. FERGUSON (2004) reprend cette thèse pour expliquer le décrochage économique de l'Europe vis-à-vis des États-Unis, mais ne réussit pas à trouver d'arguments suffisamment forts pour l'accréditer.

L'article de PRYOR (2005) renforce la confusion. Il ne trouve aucune trace du rôle de l'éthique du travail dans les performances économiques. Il montre, sur la base des enquêtes du WVS, que la plupart des valeurs qui sont généralement associées au succès sur le marché n'apparaissent pas comme susceptibles d'avoir un impact sur le taux de croissance des pays développés et en voie de développement. Parmi la confiance, le sentiment de contrôler sa vie, le sens du travail bien fait, l'esprit d'indépendance, le sens de la concurrence ou encore l'idée que le

travail conduit au succès, aucune de ces valeurs ne semble avoir d'effets bénéfiques sur les taux de croissance. Un peu comme dans le cas des effets de la diversité culturelle sur la croissance, il est difficile de se faire une idée des effets des valeurs culturelles en se référant uniquement aux tests économétriques.

L'utilisation de l'index d'HOFSTEDE conduit aussi à des thèses contradictoires. La culture induit un effet sur le développement parce qu'elle favorise l'activité productive des entrepreneurs. La culture y est pensée soit comme un frein soit comme un moteur de l'engagement des agents dans l'activité productive. Ce qui revient à dire qu'il existe des cultures plus favorables que d'autres au développement économique. Les travaux de Peter BERGER (1986), repris et modélisés par LEE et PETERSON (2000), sont souvent cités dans ce domaine. LEE et PETERSON (2000, p. 404) utilisent l'index d'HOFSTEDE pour dessiner les traits de cette culture favorable à l'engagement des individus dans les affaires. Ils ajoutent aux valeurs définies par HOFSTEDE deux dimensions culturelles utilisées par TROMPENAARS (1994)⁸ pour qualifier une culture : le mode de sélection des élites et l'universalité du droit. TROMPENAARS oppose les sociétés méritocratiques aux sociétés de privilège. LEE et PETERSON soutiennent, sur ces bases, qu'une culture caractérisée par une faible distance au pouvoir, une bonne tolérance à l'incertitude, un haut niveau de masculinité, une forte tendance à l'individualisme, un bon respect de la logique méritocratique et des valeurs universelles de l'égalité formelle devant le droit favorise la volonté d'entreprendre ou ce qu'ils appellent une « *entrepreneurial orientation* ». Une telle culture favoriserait l'autonomie, l'agressivité, le sens de l'innovation, l'amour du risque et l'adaptabilité. La thèse de LEE et PETERSON (2000) est plausible. Il est possible, par exemple, que l'individualisme soit favorable à l'innovation. Le tableau 2 montre que tous les pays riches ont une culture individualiste et qu'aucun pays individualiste n'est pauvre. *A contrario* la plupart des pays en voie de développement ont plutôt une culture holiste. TIESSEN (1997, p. 372) affirmait d'ailleurs, dans sa revue de littérature pour le *Journal of Business Venturing*, que la recherche internationale en gestion associait individualisme et entrepreneuriat. GRIEF (1994) soutient une thèse similaire lorsqu'il défend l'idée que l'incapacité des marchands d'Afrique du Nord à s'adapter aux nouvelles pratiques des marchands génois s'explique par leur culture holiste et non individualiste.

III – DISCUSSION CRITIQUE : LES ERREMENTS D'UNE FORME PLUS OU MOINS ÉLABORÉE DE *BENCHMARKING* CULTUREL

La thèse selon laquelle il existerait des cultures toxiques pour le développement économique rencontre pourtant un certain nombre de difficultés. Nous

8 - Les sociétés méritocratiques sont davantage favorables à la volonté d'entreprendre que les sociétés où le statut social s'obtient par transmission familiale. TROMPENAARS précise, par cette distinction, le principe de distance au pouvoir. Il y aurait d'un côté les sociétés où il est normal d'accepter le rapport hiérarchique et l'acquisition de son statut social par l'héritage de titres de noblesse, par exemple, et de l'autre les sociétés où le pouvoir de chacun et son statut social sont uniquement acquis et gagnés à travers une âpre concurrence et de longues heures de travail. On peut penser alors que les sociétés qui proclament l'égalité devant le droit (égalité formelle) et qui luttent contre toutes les formes de particularisme sont plus individualistes et plus tolérantes à l'incertitude.

allons soutenir, tout d'abord, que l'individualisme n'est pas une condition nécessaire à l'activité productive des entrepreneurs, sans toutefois nier l'effet de la culture sur les comportements individuels. Nous proposons, ensuite, un certain nombre de remarques critiques sur ce que LAVOIE et CHAMLEE-WRIGHT (2000, p. 62) ont appelé de manière péjorative la pratique de la *check-list* ethnographique.

1 – La culture joue davantage sur les modèles entrepreneuriaux que sur le niveau de développement

L'hypothèse selon laquelle la diversité culturelle serait néfaste pour la croissance économique d'une nation et plus généralement pour l'économie mondiale peut faire l'objet d'un certain nombre de critiques que nous avons exposées dans la première section de cet article. La thèse selon laquelle l'individualisme est une condition nécessaire et/ou favorable à l'engagement des individus dans les affaires viendrait plutôt renforcer l'idée que les cultures non individualistes et holistes en particulier sont toxiques (HARPER, 2003, p. 133). Il est vrai que la plupart des pays riches sont de culture individualiste, mais il est vrai aussi que le Japon, Hong Kong, Taïwan, la Corée du Sud, Singapour et la Grèce sont des pays holistes et qu'ils sont pourtant développés. La famille, le clan, la firme, et le groupe de travail restent des références identitaires pour les hommes de ces pays qui, avant d'être des individus, appartiennent à des groupes culturels. Il est difficile, aussi, de scinder les sociétés en d'un côté les sociétés individualistes et de l'autre les sociétés holistes. La culture indienne, par exemple, juxtapose les deux types de cultures. De la même manière, la culture à Hong Kong imbrique des formes individualistes et holistes (SINHA et TRIPATHI, 1994, et HO et CHIU, 1994, cités par HARPER, 2003, p. 134 et 136)⁹. Il est possible, alors, que l'individualisme et l'holisme soient des valeurs favorables à la croissance et au développement économique.

Faire observer que des pays de culture holiste ont de bonnes performances économiques ne doit pas nous conduire, cependant, à penser que la culture n'a aucun effet sur les comportements économiques et qu'il faudrait en revenir à l'économie a-culturelle de la théorie économique standard. Cette conclusion serait hâtive parce que la culture peut ne pas avoir d'effets sur le nombre des entrepreneurs, mais en avoir sur leur profil. Certaines cultures vont susciter l'avènement d'entrepreneurs innovateurs alors que d'autres vont plutôt induire des entrepreneurs imitateurs ou arbitragistes. L'individualisme et l'holisme ne sont plus pensés, alors, comme des catégories pro ou anti entrepreneurs, ils orientent différemment le regard des futurs entrepreneurs. L'holisme ne rend pas l'individu hostile au marché. Il ne le rend pas sensible, en revanche, aux mêmes opportunités. La société holiste va conduire les entrepreneurs à voir des opportunités de profit différentes des sociétés individualistes parce qu'elle va conduire

9 - SINHA D. et TRIPATHI R.C., 1994, « Individualism in a Collectivist Culture: A Case of Coexistence of Opposites », in KIM U. *et al.* (eds), *Individualism and Collectivism: Theory, Method, and Applications*, Thousand Oaks, C A: Sage, pp. 123-136. HO D.Y. et CHIU C., 1994, « Component Ideas of Individualism, Collectivism, and Social Organization: An Application in the Study of Chinese Culture », in KIM U. *et al.* (eds), pp. 137-156.

l'homme à avoir une estime de lui-même différente. Des cultures différentes conduisent les hommes à répondre à des systèmes différents d'incitation.

Dans une société holiste le regard est guidé par la recherche d'une position dominante dans le groupe, parce que l'homme ne se perçoit que comme une partie d'un tout. Dans une société individualiste c'est l'autonomie qui est valorisée par le groupe. Il ne voit que les opportunités qui lui permettent d'obtenir cette autonomie. L'individualisme conduit à rechercher le profit pour avoir de l'autonomie. L'holisme incite les entrepreneurs à rechercher le profit pour rendre le groupe autonome et créer ainsi une situation de dépendance. Les membres du clan qui vivent du profit perçu par l'entrepreneur sont ses obligés. La culture joue alors plus sur la signification que les hommes donnent à leur activité que sur l'orientation de cette activité. Ils travaillent pour Dieu, pour leur salut, pour la famille, pour leurs enfants, etc., mais ils travaillent. Peu importe finalement pourquoi ils entreprennent et créent de la richesse, ce qui compte c'est qu'ils s'engagent dans l'activité productive. La culture d'un pays n'est pas en tant que telle hostile à l'activité des entrepreneurs. Elle joue sur le modèle de développement. Des cultures différentes conduisent à des modèles de développement différents. Il y a développement mais les voies empruntées ne sont pas les mêmes.

Pour s'en convaincre on peut mobiliser les articles de SHANE (1993, 1995). Ces articles partent du constat que l'individualisme occidental est favorable au développement, mais que l'holisme asiatique l'est aussi. Il se propose d'expliquer pourquoi. SHANE constate que l'individualisme, la distance au pouvoir et l'acceptation de l'incertitude expliquent les variations dans les taux d'innovation. a) Il existe une corrélation entre le nombre de brevets déposés par habitant (qui mesure le taux national d'innovation) et l'index d'individualisme proposé par HOFSTEDE. Plus une société est individualiste plus elle est capable d'innover. b) Sur la base de l'article de KEDIA *et al.* (1992), SHANE rappelle que la productivité de la recherche-développement est plus grande dans les pays où la distance au pouvoir et l'indice de masculinité sont plus élevés. La France a, par exemple, un indice de masculinité moyen et des valeurs plutôt favorables à la hiérarchie. Les États-Unis ont, en revanche, un indice de masculinité fort et des valeurs peu hiérarchiques. Les performances du système américain de R&D sont meilleures que celles de la France (nombre de brevets, montant des dépenses en R&D, nombre de prix Nobel, etc.). c) En 1995, SHANE observe qu'une plus grande tolérance à l'incertitude favorise l'innovation, car innover c'est dévier par rapport à la norme, c'est provoquer une situation de rupture par rapport au passé dont personne ne sait si elle sera meilleure ou pire. Une place plus grande attribuée à l'incertitude favorise alors l'innovation et accélère le travail d'expérimentation. Son étude porte sur 4 405 individus de 43 firmes localisées dans 68 pays différents qui répondent à des questions sur leur préférence en matière de *leadership*. La plupart des firmes sont américaines et acceptent de participer à l'étude (80 %). Il précise ainsi son étude de 1993 sur le fait que la tolérance à l'incertitude facilitait l'émergence d'innovations en montrant que les sociétés les moins anxieuses sont celles qui acceptent le mieux le rôle des leaders ou des champions et qui ont les inerties au changement les moins fortes. La tolérance à l'incertain s'accompagnerait ainsi d'une plus grande flexibilité des firmes et d'une plus grande souplesse des mentalités aux changements.

L'ensemble de ces résultats met en évidence le fait que la qualité d'un système d'innovation ne dépend pas seulement des dépenses engagées et des institutions formelles. Elle est aussi fonction des valeurs collectives du pays. SHANE constatait aussi que le modèle de développement des cinq Dragons et du Japon n'était pas le même que celui des sociétés individualistes. Les sociétés individualistes se développaient plus sur le modèle schumpétérien que les sociétés holistes qui étaient mieux adaptées au développement par imitation. BEGLEY et TAN (2001) ont approfondi ce constat par une étude comparative sur six pays d'Asie (Indonésie, Corée du Sud, Philippines, Singapour, Taïwan, Thaïlande) et quatre pays anglo-saxons (Australie, Canada, Nouvelle-Zélande et États-Unis). Ils ont montré comment les valeurs collectives et leurs systèmes de sanction et de récompense ont conduit l'Asie et l'Occident à deux modèles entrepreneuriaux de développement différents.

Dans les sociétés holistes, l'individu fait honte au groupe entier s'il échoue et/ou enfreint la loi. Dans les sociétés individualistes, lorsqu'un individu ne se comporte pas comme le dit la loi il développe un sentiment de culpabilité. Il n'a pas besoin d'être pris sur le fait ou vu pour se sentir coupable. Il développe une forme d'auto-répression. La culture holiste chinoise attribuerait beaucoup d'importance au succès et conduirait à sanctionner très lourdement les échecs. Le confucianisme aurait ainsi marqué les esprits en faisant pression sur les hommes pour qu'ils améliorent leur statut social et acquièrent des postes de haut rang, de l'influence, de la richesse ou du pouvoir. Il aurait instauré une peur de l'échec. Sous ce système de valeurs l'individu craint de perdre la face. Il sait que s'il échoue c'est toute sa famille, son clan qui aura honte de son acte. L'importance du prestige social, associé aux valeurs holistes des sociétés confucéennes, explique que celles-ci ne soient pas naturellement portées à l'innovation et qu'elles préfèrent l'imitation, le travail et la persévérance. La honte de l'échec provoque, en contrepartie, une plus grande rigueur. Les sociétés individualistes sont, au contraire, plus favorables à l'innovation parce qu'elles reposent sur un simple principe de culpabilité. L'individu dans les sociétés individualistes peut rêver d'être BILL GATES ou STEVE JOBS. Il peut espérer faire d'une fiction une réalité parce qu'il sait qu'il sera le seul à gagner ou à perdre. La société lui accorde ainsi la possibilité d'expérimenter pratiquement tous les possibles qu'il imagine. Personne ne le suivra tant qu'il n'aura pas prouvé le bien-fondé de sa démarche, de son idée et/ou de son invention. Tout le monde l'encensera s'il réussit. Les valeurs collectives holistes et individualistes conduisent ainsi à deux modèles de développement distincts.

L'individualisme soutient la découverte, l'innovation, l'invention sur laquelle chacun peut mettre un nom et se faire ainsi reconnaître comme le père de l'entreprise. L'échec ne provoque qu'un sentiment de culpabilité individuelle, de responsabilité. Il n'engage pas le groupe. Il n'est pas une sanction pour le groupe mais pour l'individu. L'holisme, au contraire, développe un processus anonyme sans coup d'éclat et reposant principalement sur l'imitation et l'expérimentale. La culture confucéenne est donc plus adaptée au modèle de développement par le bas que la culture individualiste occidentale qui met en avant les grands hommes et aime penser que le monde est le résultat de l'action des hommes les plus prompts. Au fur et à mesure que les risques d'échec se dissipent, les pays

développés d'Asie, comme le Japon, peuvent adopter un modèle de développement par l'innovation, car leur compétence, leur connaissance et la confiance limitent les risques de honte vis-à-vis du groupe et incitent les entrepreneurs à l'innovation. Il ne faut donc pas penser qu'il n'existe qu'un seul modèle de développement auquel correspondrait un seul système de valeurs collectives. La volonté d'entreprendre se fait effectivement dans des contextes culturels différents. Les pays en voie de développement n'ont pas forcément intérêt à copier le modèle schumpétérien. Ils ont au contraire plutôt intérêt à caler leur processus de développement sur leur trajectoire culturelle, comme l'ont fait les pays d'Asie du Sud-Est.

2 – Les limites de la pratique de la *check-list* ethnographique

La technique des enquêtes d'opinion conduit à pratiquer la technique de la *check-list* ethnographique. Cette pratique, comme généralement l'usage de l'induction baconnienne, est à l'origine d'une évidence. Les valeurs des populations des pays riches sont corrélées à leur PIB par habitant. Dire que les pays riches ont des valeurs qui les conduisent à être riches favorise aussi une forme d'occidentalo-centrisme. En reprenant le tableau 1, il est facile de voir que les valeurs qui sont jugées bonnes pour le développement économique sont celles des pays occidentaux (valeurs 5 scientisme, 22 séparation des pouvoirs). Il n'est pas évident, en revanche, que la rationalité (valeur 1), la rigueur (valeur 6), et l'éducation (valeur 8) soient des valeurs uniquement associées aux religions protestantes et confucéennes. Pour s'en assurer, il faudrait s'interroger sur la réalité doctrinale de ces associations. Les débats autour de l'hypothèse de WEBER rendent pourtant un peu obsolète ce type d'associations. Là encore on peut pointer l'effet de la méthode inductive.

On peut aussi rétorquer à HARRISSON que la réussite des minorités japonaises ou chinoises aux États-Unis n'est peut-être pas due aux valeurs collectives de ces groupes, mais aux institutions formelles du pays d'accueil. La Chine avait des taux de croissance très faibles avant de choisir le capitalisme comme mode de régulation. Malgré sa culture confucéenne elle ne s'est engagée sur le chemin du développement que parce qu'elle a choisi de sortir du collectivisme. La méthode utilisée a un troisième effet sur l'analyse. Lorsque BARRO et MCCLEARY (2003) soutiennent que croire que l'enfer existe est favorable à la croissance économique, ils n'élaborent pas une théorie. Ils induisent un fait d'un travail sur leur base de données. Il serait préférable, pour cette raison, de faire ce qu'a fait CAPLAN (2006) pour les États-Unis et de concentrer l'attention sur les croyances économiques des agents. Les croyances économiques des agents font partie de la culture d'un pays. Il est possible qu'elles jouent un rôle plus crucial que de savoir si Dieu ou le diable existe.

Les théories qui sous-tendent les tests proposés sont par ailleurs relativement peu développées. Il est difficile en effet de voir d'un point de vue doctrinal ce qui distingue un catholique romain d'un protestant sur la question de l'épargne. Sur la question de la fertilité, l'effet sur le PIB par habitant est mécanique. Dire que pour résoudre le problème de la pauvreté il faut que les familles aient moins

d'enfants est une solution anti-économique, mais strictement démographique. C'est un peu ce que suggère la valeur 24 du tableau 1. Le mécanisme incitatif sous-jacent à la valeur 24 n'est pas non plus très clair. Les parents d'une famille nombreuse qui admettent que les enfants sont un don de Dieu sont peut-être incités à travailler et à produire davantage pour offrir une éducation de qualité à leurs enfants. Le fait de croire que l'enfant est un don de Dieu n'est pas nécessairement en contradiction avec le fait de croire qu'il est souhaitable de donner une bonne éducation à ses enfants. L'argument démographique est, en ce sens, assez peu solide et ne conduit qu'à accabler et à culpabiliser les pauvres inutilement. On ne peut aussi que réagir à l'idée d'irrationalité d'un comportement. Si l'homme a toujours de bonnes raisons d'agir, il a des raisons de croire à la religion Vaudou. Il faut juste s'interroger sur ce que sont ces raisons.

La pratique de l'indice ou de la *check-list* ethnographique n'est pas, enfin, la bonne méthode pour comprendre l'effet de la culture sur le développement économique et les inégalités de développement et de croissance, parce qu'elle ne réussit pas à observer la manière dont se construit l'esprit d'entreprise. La pratique de la *check-list* ethnographique ne fait apparaître que la culture nationale, et ne distingue pas clairement la culture des affaires de la culture religieuse, vestimentaire, et/ou politique. Elle ne comprend pas que ce qui provoque l'orientation marchande d'une population c'est la pratique des affaires et que cette pratique ne demande qu'à se développer. Elle est potentiellement présente dans toutes les cultures et à toutes les époques. Pour BERGER (1991) ou Hernando DE SOTO (1988), la meilleure preuve en faveur de cet argument est le dynamisme économique des populations les plus pauvres des grandes villes des pays du Tiers Monde. Les règles tacites des *squatters* des quartiers pauvres des grandes villes du Tiers Monde (Rio de Janeiro, Mexico, Lima, Nairobi, Bombay, etc.) sont « travailler dur, faire des économies, se montrer plus malin que l'État, voter à droite s'il le faut, mais en tout cas toujours dans son intérêt, veiller à la formation de ses enfants comme gage d'avenir pour eux et comme assurance vieillesse pour soi » (BERGER, 1991, p. 33). Il n'y a rien de moins moderne que ces valeurs de travail, d'honnêteté, et de frugalité. Ces valeurs sont celle du capitalisme des petits. Elles s'acquièrent avec la pratique des affaires et non à l'école. Elles sont le résultat d'une pratique commerciale. Elles permettent, ensuite, de tisser des réseaux (vendeurs, acheteurs, tontines, dons, solidarité, etc.) et de développer des activités nouvelles. La culture du marché s'acquiert par le marché (laveur de voitures, petit vendeur, etc.) et non par le haut. Cette proposition interdit toute forme de constructivisme culturel ou de *benchmarking* culturel. Elle explique pourquoi on observe moins la culture du marché dans les pays en voie de développement. L'esprit d'entreprise existe. Il suffit de lui donner l'environnement qui lui permettra de s'épanouir, autrement dit la sécurisation des échanges librement consentis entre les agents. Il n'est pas nécessaire, dans ces conditions, d'homogénéiser les cultures pour se placer sur le chemin du développement. Il faut juste laisser s'épanouir le capitalisme des petits dans des contextes culturels variés. Le développement économique ne peut s'appuyer que sur la culture entrepreneuriale nationale et ses pratiques. En Afrique de l'Ouest, par exemple, le rôle des femmes sur les marchés locaux est déterminant (CHAMLEE-WRIGHT, 1997, pp. 121-124). C'est sur cette culture faite de réseaux spécifiques d'amitiés et d'affaires qu'il faut se caler pour transiter durablement vers le développement

économique. L'esprit d'entreprise local, tel qu'il s'est développé dans l'environnement qui était le sien, est la principale ressource sur laquelle les gouvernements des pays en voie de développement peuvent compter.

Il est difficile, de plus, de ne pas réagir aux risques de constructivisme culturel ou de *benchmarking* que prend ce type d'approche. D'un point de vue prescriptif cela conduit à des formes plus ou moins sophistiquées d'endoctrinement et d'autoritarisme idéologique qui siéent mieux aux régimes dictatoriaux qu'à la liberté d'expression.



La culture est donc désormais au centre d'une importante littérature économique qui tend à soutenir que l'homogénéité culturelle et certaines valeurs collectives sont favorables à l'activité productive des entrepreneurs et à la croissance économique. Cet article a néanmoins avancé un certain nombre d'arguments en défaveur de ces deux thèses.

a) Il a montré, tout d'abord, que le retour de la culture par le travail d'enquête n'est pas forcément le meilleur moyen de comprendre ses effets. Il n'est pas évident que ce type d'analyse soit plus pertinent pour étudier des systèmes de solidarité que l'anthropologie initiée par Marcel MAUSS. L'enquête rencontre, en effet, trois types de limites. Elle ne s'assure pas que les mots ont la même signification d'un pays à l'autre. Elle ne prend pas en compte le contexte historique. Le mécontentement ou l'euphorie dans un pays peut influencer la manière dont les individus répondent, sans que leurs valeurs aient changé. Dans les régimes autoritaires, enfin, les hommes ont l'habitude de falsifier leurs discours publics afin d'éviter le contrôle politique. Il est difficile, alors, de savoir le vrai et le faux. Les descriptions historiques peuvent, pour ces raisons, s'avérer de meilleure qualité.

b) L'idée que l'homogénéité culturelle baisse les coûts de l'échange a été jugée partielle. Elle ignore l'effet positif de la diversité culturelle sur l'activité des entrepreneurs. La concurrence suppose la différenciation et la diversité. Les pays expérimentent d'autant plus de voies possibles qu'ils sont composés de sous-cultures variées. La culture de la diversité devient une condition du développement économique à l'intérieur et à l'extérieur d'un pays. La prospérité d'un pays dépend de l'activité productive des entrepreneurs et cette dernière exploite les aspects de leur culture qu'ils estiment être des avantages comparatifs par rapport aux autres cultures. Les différences culturelles sont à l'origine de différences cognitives de temps et de lieux. Elles conduisent à la découverte d'échanges mutuellement avantageux qu'une société homogène ne découvrirait pas (BERGER, 1991, p. 11).

c) Il a été montré, enfin, que l'individualisme n'est pas une valeur nécessaire pour le développement économique. L'individualisme a été la route culturelle par laquelle l'Europe a découvert les institutions de la propriété privée. Il n'est

pas nécessaire, cependant, pour adopter ce modèle de développement. Il faut en ce sens bien distinguer les conditions culturelles de l'émergence du capitalisme et les conditions de la réussite d'une greffe institutionnelle. L'esprit d'entreprise peut se développer dans le cadre d'une culture holiste. Vouloir imposer une culture individualiste (*benchmarking* culturel) dans une culture holiste serait inutile, voire dangereux, car cela pourrait conduire, d'une part, les populations à devenir hostiles au capitalisme pour protéger leur identité culturelle et à détruire, d'autre part, la dynamique entrepreneuriale existant autour de la famille élargie dans de nombreux pays en développement (COURET BRANCO, 2007, p. 418). La culture ne joue donc pas sur la dynamique économique initiée par les entrepreneurs *via* l'homogénéité culturelle et un certain type de valeurs collectives. Cela ne veut pas dire qu'il faut revenir à l'économie a-culturelle issue de l'hypothèse matérialiste. La culture joue sur le sens que l'homme donne à son action sans nécessairement avoir des effets sur le niveau de performance économique. La culture induit sans doute aussi un effet sur les institutions et les institutions ont un effet sur l'affectation des talents individuels, sur l'arbitrage travail productif/travail improductif (BAUMOL, 1990). Ce dernier point reste cependant à vérifier par la mise en évidence de dépendances institutionnelles de sentier créées par des variables culturelles ou religieuses.

Outre ces résultats, cet article conduit aussi à remettre en cause une méthode. Il incite à conclure que ni les *check-lists* ethnographiques ni les *check-lists* institutionnelles ne sont vraiment pertinentes pour définir les conditions du développement. La *check-list* institutionnelle ne peut que conduire à soutenir la pratique du droit de propriété européen, alors qu'il faut réussir à mettre en place ses résultats, autrement dit sa stabilité. Le modèle occidental a inventé un mode de sécurisation de la propriété qui passe par un État fort, une loi formelle, un cadastre pour la propriété foncière et une administration judiciaire, mais aucune de ces conditions n'est nécessaire si des règles de réciprocité, des normes sociales, et/ou des formes plus ou moins élaborées d'ostracisme réussissent à sécuriser ces droits sans ces mécanismes formels. Donner la liberté économique n'est pas synonyme, en ce sens, d'importer la pratique juridique des pays riches dans les pays pauvres. L'avènement d'une société où les libertés économiques sont respectées ne passe pas nécessairement par un État de droit, avec un monopole de la production de la norme légale et une représentation nationale. Les libertés économiques s'encastrent facilement dans des sociétés holistes où les réseaux familiaux dominant. La doctrine des libertés économiques serait universelle mais sa mise en œuvre ne passerait pas nécessairement par un instrument juridique. La liberté est une, mais l'expression de la liberté est multiple. Cette multiplicité est même à l'origine de la richesse des expérimentations que les hommes engagent pour réaliser leurs plans et atteindre leurs objectifs.

BIBLIOGRAPHIE

- ADELMAN I., MORRIS C.T., 1967, *Society, Politics, and Economic development*, Baltimore, John Hopkin University Press.
- ALESINA A., ANGELETOS G.M., 2003a, « Fairness and Redistribution : US versus Europe », Harvard Institute Research, Working Paper n° 02-37, MIT Department of Economics.
- ALESINA A., DEVLEESCHAUWER A., EASTERLY W., KURLAT S., WACZIARG R., 2003b, « Fractionalisation », *Journal of Economic Growth*, vol. 8, n° 2, pp. 155-194.
- AOKI M., 2006, *Fondements d'une analyse institutionnelle comparée*, éditions Albin Michel ; Massachusetts Institute of Technology, 2001.
- BAECHLER J., 1971, *Les origines du capitalisme*, Gallimard, Paris.
- BARRO R., 1991, « Economic Growth in a Cross-Section of Countries », *Quarterly Journal of Economics*, n° 106, pp. 408-443.
- BARRO R., MCCLEARY R., 2003, « Religion and Economic Growth across Countries », *American Sociological Review*, vol. 68, n° 5, pp. 760-781.
- BAUMOL W.J., 1990, « Entrepreneurship : productive, unproductive and destructive », *Journal of Political Economy*, vol. 98, n° 5, pp. 893-921.
- BEAULIEU I., 2006, « État rentier, gouvernance et développement : le cas de la Malaisie », *Working Paper 06-03*, www.cccg.umontreal.ca/workingpaper
- BEGLEY T.M., TAN W.-L., 2001, « The Socio-Cultural Environment for Entrepreneurship : A Comparaison between East Asian and Anglo-saxon Countries », *Journal of International Business Studies*, vol. 32, n° 3, pp. 537-553.
- BERGER B., 1991, *The culture of entrepreneurship*, San Francisco, CA : ICS Press ; *Esprit d'entreprise, cultures et sociétés*, Maxime Laurent du Mesnil, 1993.
- BERGER P., 1986, *The Capitalist Revolution*, New York Basic Books ; *La révolution capitaliste*, Paris, Litec/nouveaux Horizons, 1992.
- BERMAN H.J., 2002, *Droit et révolution*, Librairie de l'Université d'Aix-en-Provence ; *Law and revolution. The formation of the Western Legal Tradition*, Harvard University Press, 1983.
- BERNHOLZ P., STREIT M.E., VAUBEL R., 1998, *Political Competition, Innovation and Growth*, Springer.
- BLUEDORN J.-C., 2001, « Can Democracy help ? Growth and ethnic division », *Economics Letters*, n° 70, pp. 121-126.
- BOUDON R., 2000, « Protestantisme et capitalisme. Bilan d'une controverse », *Commentaires*, pp. 807-818.
- CAPLAN B., 2006, « How do Voters form positive economic belief ? Evidence form the Survey of Americans and Economics on the Economy », *Public Choice*, n° 128, pp. 367-381.
- CARROLL C., RHEE B., RHEE C., 1994, « Are There Cultural Effects on Saving ? Some Cross-Sectional Evidence », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 109, n° 3, pp. 685-699.
- CASSON M., 1993, « Cultural Determinants of Economic Performance », *Journal of Comparative Economics*, n° 17, pp. 418-442.
- CHAMLEE-WRIGHT E., 1997, *Cultural Foundations of Economic Development*, New York : Routledge.
- COLLIER P., HOFFLER A., 2002, « Greed and Grievances », *World Bank, DECRG ; Oxford Economic Paper*, n° 56, 2004, pp. 563-595.

- Couret Branco M., 2007, « Family, Religion and Economic Performance : A Critique of Cultural Determinism », *Review of Social Economy*, LXV, n° 4, pp. 407-424.
- Desroches H., 1961, « Religion et Développement. Le thème de leurs rapports réciproques et ses variations », *Archives de Sociologie des religions*, n° 12, pp. 3-34.
- Doyle M.W., Samblanis N., 2000, « International Peacebuilding : A Theoretical and Quantitative Analysis », *The American Political Science Review*, vol. 94, n° 4, pp.779-801.
- Easterly W., Levine R., 1997, « Africa's Growth Tragedy », *Quarterly Economic Review*, n° 57, pp. 347 -359.
- Facchini F., 2008, « L'invention des institutions de la liberté en Europe : la fragmentation politique et territoriale et la religion », *Economie Appliquée*, vol. LXI, n° 1, pp. 71-106.
- Facchini F., 2007, « Entrepreneur et croissance économique : développements récents », *Revue d'économie industrielle*, n° 119, pp. 55-84.
- Facchini F., 2006, « De la transition vers le développement », *Reflets et perspectives de la vie économique*, n° 44, pp. 61-76.
- Ferguson N., 2004, « *Economics, Religion and the Decline of Europe* », *institute of Economic Affairs*, vol. 24, n° 4 ; *Problèmes économiques*, 14 septembre 2005, « Religion et déclin économique de l'Europe : y aurait-il un lien ? ».
- Fernandez R., Fogli A., Olivetti A., 2005, « Culture : an Empirical Investigation of Beliefs, Work and Fertility », CEPR Discussion Paper, n° 5089.
- Grief A., 1994, « Cultural Beliefs and the Organization of Society : A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies », *Journal of Political Economy*, vol. 102, n° 5, pp. 912-950.
- Grief A., 1989, « Reputation and Coalitions in Medieval Trade : Evidence on the Maghribi Traders », *Journal of Economic History*, n° 49, pp. 857-882.
- Guiso L., Sapienza P., Zingales L., 2006, « Does Culture Affect Economic Outcomes ? », *Working Paper*, NBER, <http://www.nber.org/papers/w11999>.
- Harrison L.E., Huntington S., 2000, « *Culture Males Almost All the Difference* », *Culture Matters*, New York : Basic Books.
- Harrison L.E., 2005, « Culture and Human Progress : The Values, Beliefs, and Attitudes that Work and Don't Work », *Occasional Papers on Globalization*, vol. 2, n° 3, University of South Florida, www.cas.usf.edu
- Harrison L.E., 1992, *Who Prospers ? How Cultural Values Shape Economic and Political Success*, Basic Books, Harper Collins, New York.
- Harper D., 2003, *Foundations of Entrepreneurship and Economic Development*, Routledge.
- Haug M.R., 1967, « Social and Cultural Pluralism as a Concept in Social System Analysis », *American Journal of Sociology*, n° 73, pp. 294-304.
- Hénaff M., 2000, « L'éthique catholique et l'esprit du non-capitalisme », *Revue du MAUSS*, n° 15, pp. 35-66.
- Hirschman A.O., 1965, « Obstacles to Development : A Classification and a Quasi-Vanishing Act », *Economic Development and Cultural Change*, vol. 13, n° 4, pp. 385-393.
- Hofstede G., 1980, *Culture's consequences : International differences in work-related values*. Beverly Hills, CA : Sage.
- Hofstede G., 1994, *Vivre dans un monde multiculturel*, Les éditions d'organisation, Paris, trad. française.

- HUNTINGTON S.P., 2007, *Le Choc des civilisations*, Odile Jacob, Paris ; *The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order*, 1996.
- INGLEHART R., BASANEZ M., MORENO A., 2000, *Human Values and Beliefs: A Cross-Cultural Sourcebook*, Ann Arbor : University Press.
- INGLEHART R., 2005, « The Worldviews of Islamic Publics in Global Perspective », Mansoor Moaddel, Worldviews of Islamic Publics, New York : Palgrave, www.worldvaluessurvey.org
- KEDIA B., KELLER R.T., JULIAN S.D., 1992, « Dimensions of national culture and the productivity of R&D units », *Journal of High Technology Management Research*, vol. 3, n° 1, pp. 1-18.
- KAHNEMAN D., TVERSKY A., 1979, « Prospect theory: an analysis of decision under risk », *Econometrica*, vol. 47, n° 2, pp. 263-290.
- KNACK S., KEEFER P., 1997, « Does Social capital have an economic payoff? A cross-country investigation », *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, n° 4, pp. 1251-1287.
- LANDA J., 1981, « A Theory of the Ethnically Homogeneous Middman Group : An Institutional Alternative to Construct Law », *The Journal of Legal Studies*, vol. X, pp. 349-362.
- LANDA J., 1993, « Culture et activité entrepreneuriale dans les pays en développement : le réseau ethnique, organisation économique », in BERGER B. (dir.), *Esprit d'entreprise, Cultures et Sociétés*, Maxima Laurent du Mesnil ; *The Culture of Entrepreneurship*, ICS Press San Francisco, Californie, 1991.
- LANDA J., 1994, *Trust, Ethnicity and Identity*, Ann Arbor : University of Michigan Press.
- LANDES D., 2000, *Richesse et pauvreté des nations, pourquoi des riches, pourquoi des pauvres ?*, Paris, Albin Michel.
- LANDES D., 2000, *The World Bank, Culture Counts : Financing, Resources, and the Economics of Culture In Sustainable Development*, Washington DC.
- LA PORTA R., LOPEZ DE SILANES, SHLEIFER F., VISHNI R., 1999, « Quality of Government », *Journal of Law and Economics & Organization*, vol. 15, n° 1, pp. 222-279.
- LAVOIE D., CHAMLEE-WRIGHT E., 2000, *Culture and Enterprise : The Development, Representation and Morality of business*, London and New York : Routledge.
- LEE S.M., PETERSON J., 2000, « Culture, Entrepreneurial Orientation, and Global Competitiveness », *Journal of World Business*, vol. 35, n° 4, pp. 401-416.
- LEIBENSTEIN H., 1968, « Entrepreneurship and Development », *American Economic Review*, n° 58, pp. 72-83.
- LIAN B., ONEAL J.-R., 1997, « Cultural Diversity and Economic Development : A Cross-National Study of 98 Countries, 1960-1985 », *Economic Development and Cultural Change*, vol. 46, n° 1, pp. 61-77.
- MITCHELL W.C., 1989, « Chicago Political Economy : a public choice perspective », *Public Choice*, vol. 63, n° 3, pp. 203-212.
- MITCHELL W.C., 2001, « The old and New public Choice : Chicago versus Virginia », in SHUGHART W.F., RAZZOLINI L. (dir.), *The Elgar Companion to Public Choice*, Cheltenham Edward Elgar.
- MONTALVO J.-G., REYNAL-QUEROL M., 2005, « Ethnic diversity and economic development », *Journal of Development Economics*, n° 76, pp. 293-323.
- MORISHIMA M., 1987, *Capitalisme et confucianisme. Technologie occidentale et éthique japonaise*, Paris, Flammarion.

- MORRIS M.D., 1963, « Toward a Reinterpretation of Nineteenth Century Indian Economic History », *Journal of Economic History*, XXI, pp. 607-608.
- MULLER S.H., 1964, *The World's Living Languages : Basic Facts of Their Structure, Kinship, Location and Number of Speakers*, New York : Ungar.
- NAGEL E., 1961, *The structure of science. Problems in the logic of scientific explanation*, London : Routledge and Kegan Paul.
- NORTH C.M., GWIN C.R., 2004, « Religious Freedom and the Unintended Consequences of State Religion », *Southern Economic Journal*, vol. 71, n° 1, pp. 103-117.
- NORTH D.C., 1990, *Transition Costs, Institutions and Economic Performance*, San Francisco, CA : AN International Center for Economic Growth Publication.
- NORTH D.C., 1994, « Economic Performance Through Time », *American Economic Review*, n° 84, pp. 359-368.
- NORTON S.W., 2000, « The cost of Diversity : Endogenous Property Rights and Growth », *Constitutional Political Economy*, n° 11, pp. 319-337.
- NOVAK M., 1987, *Une éthique économique. Les valeurs de l'économie de marché*, cerf, Institut La Boétie ; *The Spirit of Democratic Capitalism*, 1982.
- OCDE/OECD, 2005, *E-Government for Better Government*, GOV/PDG/EGOV 1.
- REYNOLDS L.G., 1985, *Economic Growth in the Third World, 1850-1980*, New Haven, Conn. : Yale University Press.
- PRYOR F.L. 2005, « National Values and Economic Growth », *American Journal of Economics and Sociology*, vol. 64, n° 2, pp. 451-483.
- SHANE S., 1993, « Cultural Influences on National rates of innovation », *Journal of Business Venturing*, vol. 8, n° 1, pp. 59-73.
- SHANE S., 1995, « Uncertainty Avoidance and the Preference for Innovation Championing Roles », *Journal of International Business Studies*, vol. 26, n° 1, pp. 47-68.
- SOBEL R.S., 2006, « Testing Baumol : Institutional Quality and the Productivity of the Entrepreneurship », Department of Economics, West Virginia University ; *Journal of Business Venturing* (à paraître).
- DE SOTO H., 1988, *The Other Path*, New York, Harper and Row.
- STARK R., 2007, *Le triomphe de la raison. Pourquoi la réussite du modèle occidental est le fruit du christianisme*, Presses de la renaissance, The Random House Publishing Group, New York, 2005.
- TAVARES J., WACZIARG R., 2001, « How democracy affect growth », *European Economic Review*, august, pp. 1341-1378.
- TIESSEN J.H., 1997, « Individualism, Collectivism, and Entrepreneurship : A Framework for International Comparative Research », *Journal of Business Venturing*, vol. 12, n° 5, pp. 367-384.
- TROELTSCH E., 1991, *Protestantisme et modernité*, Paris, Gallimard.
- ROPER T., 1972, *De la Réforme aux Lumières*, Paris, Gallimard.
- TROMPENAARS F., 1994, *Riding the waves of culture*, London : Nicholas Brealey.
- WEBER M., 1996, *Sociologie des religions. Textes réunis, traduits et présentés par Jean-Pierre Grossein*, nrf, Paris, Gallimard.
- WEBER M., 1967, *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Paris, coll. Agora.
- YU T.F., 1997, *Entrepreneurship and Economic Development in Hong Kong*, London and New York, Routledge.