

Le concept de "nouvelle entreprise internationale": Une évaluation de son apport à la théorie de l'entrepreneuriat international

Sophie Bacq

Center for Research in Entrepreneurial Change and Innovative Strategies (CRECIS)
IAG Louvain School of Management
Université catholique de Louvain
1, Place des Doyens 1348 Louvain-la-Neuve Belgique
Tél.: +32 10 47 84 30 Fax: +32 10 47 83 24
Courriel: sophie.bacq@uclouvain.be

Régis Coeurderoy

Center for Research in Entrepreneurial Change and Innovative Strategies (CRECIS)
IAG Louvain School of Management
Université catholique de Louvain
1, Place des Doyens 1348 Louvain-la-Neuve Belgique
Tél.: +32 10 47 84 24 Fax: +32 10 47 83 24
Courriel: regis.coeurderoy@uclouvain.be

Résumé de la communication

À la croisée des domaines de l' "International Business" et de l'entrepreneuriat s'est récemment développé le champ de l'entrepreneuriat international. En particulier, un intérêt croissant s'est porté sur l'émergence des nouvelles entreprises internationales (NEI, couramment présentées comme "international new ventures" ou INV dans la littérature anglophone), ou "born globals", c'est-à-dire des firmes nouvellement créées, habituellement orientées vers la technologie, qui ont pour particularité d'opérer sur un marché international – voire global – dès leur création. Cet intérêt a donné naissance à de nombreux travaux théoriques et empiriques dont l'objectif est de définir et de tester la pertinence de ce nouveau concept. Dans cette communication, sur la base de ces travaux, nous tentons d'évaluer dans quelle mesure la spécificité attribuée au nouveau concept de "NEI", se traduit également par une spécificité théorique. Ouvert par Zahra en 1996, le débat théorique a en effet été alimenté par de nombreuses propositions de nouveaux processus d'internationalisation de la firme. Dans le cadre de cette recherche, nous procédons à une analyse critique des trois principales théories de l'internationalisation des NEI: (1) la théorie de la rente monopolistique, (2) la théorie d'apprentissage, et (3) la théorie des coûts de transaction. Nous appuyons notre évaluation sur plusieurs travaux empiriques majeurs. Nous en concluons que l'originalité théorique induite par la spécificité conceptuelle de l'objet, et revendiquée par de nombreux chercheurs du domaine, demande encore à connaître des développements théoriques. L'objet de ce texte est ainsi d'évaluer l'apport de cette innovation conceptuelle à la discipline de l'entrepreneuriat international.

Thème de référence

n°11: "PME: modes d'internationalisation"

1. Introduction

À la croisée des domaines de l' "International Business" (IB dans le reste du texte) et de l'entrepreneuriat s'est récemment développé le champ de l'entrepreneuriat international. En particulier, une littérature croissante s'est surtout intéressée à l'émergence des nouvelles entreprises internationales (NEI, couramment présentées comme "international new ventures" ou INV dans la littérature anglophone), ou "born globals", c'est-à-dire des "organisations qui sont internationales dès leur création et cherchent à dériver un avantage concurrentiel significatif de l'utilisation de ressources et de la vente de produits dans de multiples pays" (Oviatt et McDougall, 1994, p. 49). Cette nouveauté a donné naissance à une prolifération de travaux théoriques et empiriques dont l'objectif est de définir et de tester les spécificités de ce nouveau concept (Rialp, Rialp et Knight, 2005 pour une revue de littérature récente).

L'abondance de travaux académiques de cette sorte a conduit à la multiplication des définitions, des thématiques et des appellations du concept de NEI. L'on trouve, par exemple, "nouvelle entreprise mondiale" ("global start-up"), "nouvelle entreprise de haute technologie", ("high technology start-up"), "born global" ou "born global firm", "petite entreprise investissant à l'étranger" ("small foreign investing firm"), ou encore "firme s'internationalisant tôt" ("early internationalizing firm").

Pour avancer dans ce domaine, il importe de savoir si ces travaux amènent des points de convergence ou montrent d'importantes contradictions. Dans cette communication, nous posons deux questions. La première est relative à la spécificité attribuée au nouveau concept de "NEI" en termes de définition. Deuxièmement, nous nous interrogeons sur l'originalité théorique induite par la spécificité conceptuelle de l'objet, et revendiquée par de nombreux chercheurs du domaine. Dans le cadre de cette recherche, nous procédons à une analyse critique des trois principales théories du processus d'internationalisation des NEI: (1) la théorie de la rente monopolistique, (2) la théorie d'apprentissage, et (3) la théorie des coûts de transaction. Nous appuyons notre évaluation sur plusieurs travaux empiriques majeurs. L'objet de ce texte est ainsi d'évaluer l'apport de cette innovation conceptuelle à la discipline de l'entrepreneuriat international.

Dans un premier temps, nous tentons de clarifier le concept de NEI en recourant à la littérature, dont nous dégageons quatre caractéristiques reconnues par la majorité des auteurs en entrepreneuriat international. Deuxièmement, nous nous interrogeons sur l'applicabilité des trois principales théories en IB au concept de NEI ainsi clarifié. Enfin, nous proposons des avenues de recherches futures quant au développement de la théorie de l'entrepreneuriat international et du concept de NEI.

2. Le concept de NEI

Cette section a pour but de dégager les éléments fédérateurs et d'éventuels manques de clarté autour du concept de "nouvelle entreprise internationale". Premièrement, nous procédons à une revue en profondeur de la littérature et révisons les définitions clés en la matière. Deuxièmement,

nous tentons de voir si ces différentes définitions font l'unanimité parmi les chercheurs du domaine ou s'il demeure des points de discorde.

2.1. Revue des définitions de la NEI

Selon McDougall, Oviatt et Brush (1991), la recherche en IB, d'une part, s'est surtout centrée sur les grandes entreprises multinationales (MNE dans le reste du texte), résultant pour la plupart d'organisations nationales matures (Chandler, 1986 in Oviatt et McDougall, 1994). Ces grandes organisations ont attiré l'attention des chercheurs principalement pour leur pouvoir économique significatif, surtout après la Seconde Guerre Mondiale (Hennart, 1982; Dunning, 1981; Buckley et Casson, 1976). D'autre part, les chercheurs en entrepreneuriat n'ont abordé qu'un nombre limité de questions internationales, telles que, par exemple, l'impact des politiques publiques sur l'exportation des PME (Rossman, 1984), les entrepreneurs et les activités entrepreneuriales dans de nombreux pays (Ohe et al., 1991; Westhead, 1990) et des comparaisons entre des petites et moyennes entreprises (PME dans le reste du texte) exportatrices et d'autres non exportatrices (Kedia et Chhokar, 1985), le premier centre d'intérêt de la recherche en entrepreneuriat étant la création d'entreprise et la gestion des PME dans le contexte national. Par conséquent, toute une série de problématiques, liées à l'intérêt des jeunes entreprises pour les activités internationales, ont longtemps demeuré sans explication. L'une des raisons qui a poussé les chercheurs à étudier ce phénomène est l'émergence de jeunes entreprises actives dans le secteur des nouvelles technologies.

Oviatt et McDougall (1994) affirment, en outre, que le phénomène d'internationalisation est incohérent avec les caractéristiques traditionnellement attendues des entreprises multinationales, telles que leur grande taille ou les étapes d'évolution incrémentales vers l'international. Ils introduisent dès lors la notion de "nouvelle entreprise internationale". Oviatt et McDougall (1994) présentent un cadre d'explication de ce phénomène de plus en plus présent. Selon ces auteurs, quatre éléments sont nécessaires et suffisants pour l'existence d'une NEI: (1) la formation d'une organisation à travers l'internalisation de certaines transactions, (2) une forte dépendance envers des structures de gouvernance alternatives dans l'accès aux ressources, (3) l'établissement d'avantages liés à la localisation étrangère et (4) le contrôle de ressources uniques. La définition d'Oviatt et McDougall (1994) a été reprise par de nombreux chercheurs en entrepreneuriat international (Rialp, Rialp et Knight, 2005; Bloodgood, Sapienza et Almeida, 1996).

Dans le même ordre d'idée, Madsen et Servais (1997) adoptent quand à eux la dénomination de "born globals", introduite par Rennie (1993) et déjà reprise par Knight et Cavusgil (1996). Les "born-global firms" – entreprises qui adoptent une approche internationale, ou même globale, dès leur naissance ou peu de temps après – croissent d'une manière qui peut être conforme à la pensée évolutionniste. Pour analyser les "born-global firms", il est nécessaire de s'inspirer de la littérature en entrepreneuriat. Dès lors, comme le concluent McDougall, Shane et Oviatt (1994), l'histoire du fondateur a une grande influence sur la création de NEI. De même, le niveau d'ambition et la motivation générale du fondateur peuvent être très importants dans la compréhension du schéma de développement spécifique d'une "born-global firm". Deuxièmement, l'expérience antérieure et l'histoire de la firme (ses compétences, ses routines, etc.) doivent aussi être incluses dans l'étude d'une "born-global firm". De même, la structure de gouvernance de l'entreprise, par exemple, la composition du conseil d'administration ainsi que l'origine et les réseaux des membres, sont susceptibles de révéler des informations quant à de

possibles interconnexions avec d'autres firmes. Troisièmement, les compétences du fondateur et de la firme doivent être considérées en relation avec le niveau de technologie, la spécialisation et l'internationalisation du marché. Le succès des NEI peut en effet être expliqué par leur aptitude à mobiliser la connaissance issue des opérations étrangères.

Mathews et Zander (2007) distinguent quant à eux trois nouvelles sortes de MNE dans l'économie globale. Premièrement, les MNE plus petites en termes de ressources, de personnel et de capital, appelées "multinationales-enfants" ("infant-multinationals") (Lindqvist, 1991 in Mathews et Zander, 2007), ou "micro-MNE", incluent les PME originaires de pays industrialisés mais qui attaquent le marché mondial avec une telle vigueur et de telles stratégies d'intégration innovantes qu'elles peuvent être considérées comme de nouveaux entrants. Deuxièmement, les firmes qui évitent presque le processus d'internationalisation dès lors qu'elles démarrent et opèrent leurs activités dès leur premier jour, sur des marchés globaux, en tant qu'acteurs globaux. Enfin et troisièmement, les MNE "retardataires", dont beaucoup sont originaires de régions périphériques de l'économie globale, arrivent tard sur la scène internationale mais par conséquent tirent des avantages non accessibles pour leurs homologues plus précoces. Mathews (2002, 2006) nomme ces organisations "Dragon Multinationals" car elles sont originaires de la périphérie et apparaissent sur la scène globale avec une soudaineté féroce (Mathews et Zander, 2007).

Différentes appellations sont utilisées par les chercheurs en entrepreneuriat international pour référencer le concept de NEI. Les dénominations les plus fréquemment utilisées sont, mis à part celle de "nouvelle entreprise internationale", "nouvelle entreprise mondiale" ("global start-up"), "nouvelle entreprise de haute technologie", ("high technology start-up"), "born global" ou "born global firm", "petite entreprise investissant à l'étranger" ("small foreign investing firm"), ou encore "firme s'internationalisant tôt" ("early internationalizing firm"). Le Tableau 1 ci-dessous montre les différentes définitions clés du concept de NEI.

Tableau 1: Recueil des définitions majeures du concept de NEI

Auteur(s) (année¹, page)	Dénomination utilisée	Définition²
Mamis (1989, p. 38)	"Global Start-Ups"	"L'avantage de démarrer en étant international est que l'on établit un esprit international dès le tout début; [la firme] deviendra une entreprise mondiale."
Jolly et al. (1992, p. 71)	"High Technology Start-Ups"	(aucune définition n'est donnée)
Rennie (1993, p. 45 et 50)	"Born Globals"	"PME qui concurrencent avec succès – virtuellement dès leur création – de larges entreprises bien établies sur la scène mondiale. Ces firmes n'ont pas construit lentement leur route vers le commerce international. Contrairement à la pensée populaire, elles sont nées mondiales. [...] Typiquement, elles sont présentes sur des marchés de niche, sont très flexibles et se meuvent rapidement. Les firmes nées mondiales peuvent se rencontrer dans toute industrie, même dans des secteurs considérés en déclin."

¹ L'ordre chronologique a été choisi afin de mettre en évidence l'évolution du concept de NEI au fil du temps.

² Traduite de la langue d'origine, souvent l'anglais.

Oviatt et McDougall (1994, p. 49)	"International New Ventures"	"Organisations commerciales qui, dès leur création, cherchent à dériver un avantage concurrentiel significatif de l'utilisation de ressources (matérielles, humaines, financières, temps, ...) et de la vente de produits dans de multiples pays, dès leur naissance juridique. Au contraire des organisations traditionnelles qui se développent graduellement, depuis des firmes domestiques jusqu'à des entreprises multinationales, la NEI débute avec une stratégie internationale proactive, même si elle ne démarre qu'avec un ou quelques employés/entrepreneurs."
Oviatt et McDougall (1994, p. 59)	"Global Start-Ups"	"L'expression 'Global Start-up' est la manifestation la plus radicale de nouvelles firmes internationales qui dérive un avantage concurrentiel significatif de la coordination extensive parmi de multiples activités organisationnelles dont la situation est géographiquement illimitée. De telles entreprises s'adressent non seulement aux marchés mondiaux, mais agissent aussi de manière proactive envers les opportunités dans le but d'acquérir des ressources et de vendre des produits n'importe où dans le monde où leur valeur est la plus élevée."
Knight et Cavusgil (1996, p. 11)	"Born Global Firms"	"Entreprises de petite taille, habituellement orientées vers la technologie, qui opèrent sur les marchés internationaux dès les premiers jours de leur établissement."
Madsen et Servais (1997, p. 561)	"Born Globals"	"Firmes qui adoptent une approche internationale, et même globale, dès leur naissance ou très peu de temps après." Les auteurs suggèrent que "l'analyse des 'Born Globals' devrait dépasser le stade de la naissance juridique".
Kohn (1997, p. 45)	"Small Foreign Investing Firms"	(aucune définition n'est donnée)
Preece, Miles et Baetz (1998, p. 259)	"Early-Stage Technology-Based Firms"	"Entreprises instantanément internationales qui sont confrontées à la complexité des marchés étrangers et à la concurrence globale dès les premières étapes de leur développement. [...] Les 'ESTBF' sont susceptibles de rencontrer des pressions internationales beaucoup plus tôt dans leur existence."
Rialp, Rialp et Knight (2005, p. 148)	"Early Internationalizing Firms"	"Firmes entrepreneuriales nouvellement établies, hautement internationales."
Mathews et Zander (2007, p. 390)	"International New Ventures, Born Globals, Global Start-Ups"	"Firmes qui évitent presque le processus d'internationalisation, dès lors qu'elles commencent à opérer dès le premier jour sur les marchés globaux en tant qu'acteurs globaux."

À la lumière du tableau ci-dessus, nous parvenons à la conclusion que les chercheurs du domaine ont concentré leur analyse sur quatre facteurs qui définissent le champ du concept de NEI et attestent de sa spécificité. Les quatre critères communs aux NEI sont les suivants: (1) l'immédiateté de l'internationalisation, (2) une implication non marginale dans des activités internationales, (3) une implication organisationnelle, et (4) un avantage concurrentiel fondé sur l'innovation. Néanmoins, quelques nuances sont à apporter sur ces caractéristiques apparemment fédératrices.

2.2. Analyse de la robustesse du concept de NEI

Cette section a pour objectifs de nuancer les caractéristiques communes des NEI et de dégager les éventuelles divergences de direction empruntées par les chercheurs.

Afin de renforcer notre argumentation conceptuelle, nous faisons également référence à quelques travaux empiriques majeurs en entrepreneuriat international. Pour ce faire, nous nous sommes basés sur la taxonomie établie par Rialp, Rialp et Knight (2005) de 38 études académiques récentes (1993-2003, tous deux inclus) traitant du phénomène des "firmes s'internationalisant tôt" ("early internationalizing firms", EIF dans la suite du texte) sur base de cinq critères majeurs tels que l'année ou la langue de publication. Révisant la littérature de ces dernières années traitant du champ émergent de l'entrepreneuriat international, Rialp, Rialp et Knight (2005) concluent qu'une grande part de cette littérature a été exploratoire, descriptive et focalisée sur des industries (souvent le secteur de haute technologie) ou des localisations particulières. Parmi les travaux identifiés par Rialp, Rialp et Knight (2005) comme étant empiriques, nous avons retenu quatre études appartenant chacune à une des quatre catégories de travaux empiriques établies sur base de deux critères pertinents: (1) le type de recherche (exploratoire-descriptive versus explicative-de test d'hypothèses), et (2) l'orientation sectorielle (haute technologie versus vue plus générale du type de firmes analysées). Afin de tenir compte des évolutions de ces dernières années, nous ajoutons à notre analyse deux travaux importants (Mathews et Zander, 2007) plus récents, portant sur la vitesse (Oviatt et McDougall, 2005) et sur les effets de l'internationalisation (Sapienza, Autio, George et Zahra, 2006).

2.2.1. L'immédiateté

Rennie (1993), dans sa définition des "born globals", pose que ces PME concurrencent les grands acteurs du paysage global, "virtuellement depuis leur création". Que certains auteurs évoquent "l'esprit international des NEI depuis le tout début" (Mamis, 1989, p. 38), parlent de leur action internationale proactive envers les opportunités pour acquérir des ressources et vendre leurs produits dans de multiples pays dans le but de maximiser leur valeur (Oviatt et McDougall, 1994), évoquent les pressions internationales rencontrées par ces firmes beaucoup plus tôt dans leur existence (Preece, Miles et Baetz, 1998), la plupart des chercheurs en entrepreneuriat international s'accordent pour dire que les NEI sont internationales dès leur création (Mathews et Zander, 2007; Rialp, Rialp et Knight, 2005; Madsen et Servais, 1997; Knight et Cavusgil, 1996; Oviatt et McDougall, 1994; Rennie, 1993). Mathews et Zander (2007) considèrent que les NEI commencent à opérer sur le marché mondial dès leur premier jour. Sapienza, Autio, George et Zahra (2006) stipulent clairement au début de leur article que l'objet de leur étude porte sur les nouvelles organisations qui démarrent le processus d'internationalisation à leur création, ou très peu de temps après. En revanche, Coviello et Munro (1995) n'évoquent pas, en tant que tel, le critère d'internationalisation de la PME dès sa création. De même, le critère d'internationalisation dès la création ne se retrouve nulle part dans l'étude de Zahra, Ireland et Hitt (2000) sur les effets de l'expansion internationale.

Un certain manque de précision est à noter quant au moment exact de début du processus d'internationalisation. Shrader, Oviatt et McDougall (2000) utilisent un échantillon statistiquement représentatif de 87 nouvelles entreprises aux Etats-Unis qui réalisent 212 entrées sur des marchés étrangers dans les six premières années de leur existence. L'on peut retenir des travaux empiriques que la plupart porte sur une période moyenne incompressible de cinq (voire

sept) ans entre la date de création de l'entreprise et le premier pas vers les marchés étrangers. Nous considérons ici le temps écoulé depuis la création de l'entreprise en tant que structure juridique. Madsen et Servais (1997) suggèrent en effet que l'analyse des "born globals" aille au-delà de leur naissance légale. Même si ce laps de temps est relativement court, les études montrent que les pures "born globals" sont plutôt l'exception que la règle.

En complément, d'autres auteurs ont jugé utile de s'intéresser aussi au rythme de succession des étapes entre le premier pas vers l'international et la présence de la NEI à l'étranger. Shrader, Oviatt et McDougall (2000) lient clairement la question d'une internationalisation accélérée à celle des petites entreprises industrielles qui sont internationales depuis leur création. Oviatt et McDougall (2005) présentent un modèle mettant en évidence l'influence de plusieurs forces sur la vitesse d'internationalisation entrepreneuriale, exprimée en fonction du mode d'entrée initial, de l'envergure du pays et de l'engagement. L'intérêt des auteurs réside dans le fait que l'explication de l'internationalisation accélérée des NEI, "n'est pas abordée par le modèle d'Uppsala" (p. 540), et est "source d'un avantage potentiel en termes de performance" (p. 541). Les quatre entreprises étudiées par Coviello et Munro (1995) montrent des exemples d'internationalisation qui se déroulent assez rapidement sur un nombre élevé de marchés internationaux.

2.2.2. Une implication internationale non marginale

La plupart des auteurs s'accordent pour dire que les NEI sont, dès leur création, actives sur la scène internationale. L'on peut se poser la question de savoir que signifie exactement l'adjectif "international" en termes d'étendue géographique. Certains, en effet, semblent se contenter d'une évocation des activités à l'étranger, sans aller plus avant dans l'explication du sens du mot "international" (Rialp, Rialp et Knight, 2005; Preece, Miles et Baetz, 1998; Knight et Cavusgil, 1996). Oviatt et McDougall (1994) précisent que l'internationalisation des NEI est sans limite géographique. D'autres encore vont plus loin en considérant qu'une firme est une NEI si elle est globale (Mamis, 1989). Ainsi, selon Mathews et Zander (2007), ces firmes agissent, dès le premier jour, comme des acteurs globaux sur des marchés globaux. Rennie (1993) s'est principalement centré sur la question de la concurrence globale. En effet, bien que de petite taille, les "born globals" concurrencent avec succès les grandes firmes bien établies de la scène mondiale – typiquement sur des marchés de niche où elles se montrent particulièrement compétitives. Shrader, Oviatt et McDougall (2000), de même que Madsen et Servais (1997), étudient le processus de formation de nouvelles entreprises capables de se montrer concurrentielles sur la scène internationale, presque mondiale, depuis leur création.

L'étendue géographique est souvent exprimée dans la littérature en IB en termes de taux d'exportation. Cette définition, classique car souvent prise en compte par les chercheurs en IB, présente cependant quelques insuffisances. En effet, l'expérience montre qu'une PME transfrontalière peut présenter un taux d'export très élevé sans pour autant être une "born global". Ce qui va en faveur de notre argument que les "born globals" ne sont que de rares exceptions.

C'est donc surtout l'orientation-marché qui a été prise en compte par les chercheurs pour témoigner du caractère international des NEI. Afin d'élargir cette conception, Oviatt et McDougall (1994) proposent d'élargir la perspective à la chaîne de valeur dans son ensemble (Porter, 1985). En ce sens, il importe d'impliquer l'ensemble de la chaîne de valeur dans la

considération du caractère international d'une firme, en ce compris les activités en amont, afin d'identifier si, oui ou non, elle mérite l'appellation de "NEI".

2.2.3. Une implication organisationnelle

Tandis qu'Oviatt et McDougall révisaient, en 2000, leur définition de la NEI afin d'y inclure les initiatives intrapreneuriales – et plus seulement entrepreneuriales – Rialp, Rialp et Knight soutenaient toujours en 2005 que les "early internationalizing firms" représentent uniquement des firmes nouvellement créées. L'on retrouve, en outre, dans la définition pure de la NEI (Oviatt et McDougall, 1994), une logique d'investissement direct à l'étranger. Mais cette affirmation nous semble à nuancer étant donné qu'il n'existe, dans la littérature, que peu d'études et de cas sur des opérations d'investissements directs. La raison principale à cela étant que les NEI montrent souvent un manque de ressources pour investir. Dans les faits, il semble que l'implication à l'étranger se fasse surtout par les réseaux ou par l'exportation directe. Par ailleurs, le rôle des intermédiaires demeure très important (Bürgel, Fier, Licht et Murray, 2004).

La problématique du mode d'organisation à l'international pose donc la question de savoir si l'on peut considérer l'exportation directe comme une forme d'internationalisation. Étant donné la forte diversité des modes d'organisation à l'international présents dans la littérature, nous concluons à un manque de consensus suffisant sur l'étendue de l'implication organisationnelle des NEI à l'international. Nous ne pouvons qu'encourager les recherches futures pour tenter de répondre à ces questions.

2.2.4. Les sources de l'avantage concurrentiel

L'on constate aujourd'hui une modification de la dynamique concurrentielle internationale. En effet, de plus en plus de petites structures concurrencent avec succès les acteurs établis sur la scène internationale, souvent sur des niches de marché, et même dans des secteurs considérés en déclin (Rennie, 1993). Les NEI doivent se montrer concurrentielles à la fois sur la qualité et la valeur, qu'elles créent par l'innovation technologique et la conception du produit (Rennie, 1993).

Une explication de leur avantage concurrentiel fait appel à la théorie des ressources (Oviatt et McDougall, 1994) en ce sens que la "global start-up" dériverait son avantage concurrentiel de la coordination extensive de multiples activités organisationnelles dont la localisation est géographiquement illimitée (Oviatt et McDougall, 1994, p. 59). Selon Coviello et Munro (1995), la capacité concurrentielle des firmes entrepreneuriales résiderait dans leurs réseaux existants aussi bien que dans leur aptitude à établir des relations avec des nouveaux réseaux. Zahra, Ireland et Hitt (2000) considèrent l'apprentissage, l'intégration et l'exploitation de la connaissance technologique issue de l'internationalisation comme d'importantes sources d'un avantage concurrentiel durable. En termes de modification de la dynamique concurrentielle internationale, les stratégies de niche souvent mises en place par les nouvelles organisations de la scène internationale (Kohn, 1997) impliquent que leur point fort est la singularité et non plus la concurrence oligopolistique imitative comme le prônaient les anciennes théories de l'internationalisation. Les sources d'avantage concurrentiel durable semblent dès lors résider davantage dans la flexibilité d'action de ces nouvelles petites structures.

Une autre question que l'on peut se poser est de savoir si les compétences des NEI sont nécessairement propres au secteur de haute technologie ou non. En effet, une part significative de la littérature traite directement d'entreprises actives dans le secteur de haute technologie (Knight et Cavusgil, 1996), considérant habituellement que les effets les plus importants de la globalisation sont présents dans les types de secteurs dans lesquels ces firmes sont présentes. L'étude de Coviello et Munro (1995) examine l'usage fait par les firmes entrepreneuriales spécialisées dans la haute technologie (caractérisées par des structures entrepreneuriales à haut potentiel de croissance) des réseaux pour leur développement sur les marchés internationaux, par opposition aux "grandes firmes non-entrepreneuriales" (p. 59). Shrader, Oviatt et McDougall (2000) étudient de façon longitudinale la gestion des risques de l'internationalisation par les nouvelles entreprises émergentes de tous secteurs, quoique majoritairement de haute technologie. Enfin, d'autres (Rennie, 1993), plus rares, s'intéressent à l'émergence des EIF sans se limiter au secteur de haute technologie.

En conclusion, il apparaît qu'au niveau de la définition, le concept de "nouvelle entreprise internationale" est un objet de recherche original. Suivant les caractéristiques différenciantes que nous avons pu identifier ci-dessus, les NEI se distinguent clairement des PME présentes sur la scène internationale, tout comme des MNE de petite taille. Le concept de NEI peut en effet se définir comme suit:

(1) une petite entreprise qui s'internationalise dès sa création, soit maximum cinq ans après sa naissance juridique; (2) qui, passé ce laps de temps, est présente sur divers marchés étrangers (sans pour autant être nécessairement globale); (3) qui pratique ses activités internationales davantage que via un intermédiaire étranger, en allant vers une logique d'investissements directs à l'étranger; (4) et, enfin, dont l'avantage concurrentiel est fondé sur l'innovation.

La section suivante vise à établir si ce concept original nécessite aussi une théorie originale. En d'autres termes, d'identifier si le concept de NEI est soluble dans les théories préexistantes de l'IB ou, dans le cas contraire, dans quelle mesure cette innovation conceptuelle requiert réellement une nouvelle théorie de l'internationalisation.

3. Vers une nouvelle théorie de l'internationalisation?

Compte tenu des particularités que semblent présenter les NEI, de nombreux auteurs ont invoqué le recours à une nouvelle théorie de l'internationalisation pour expliquer ce nouveau concept de NEI. Fervents partisans de cette idée, McDougall, Shane et Oviatt (1994) ont montré, à l'aide de 24 études de cas, les limites des théories existantes du champ de l'IB pour l'étude du processus de formation des NEI. Les théories étudiées sont, entre autres, la théorie de l'avantage monopolistique, l'approche par étapes et la théorie de l'internalisation. Ces théories ne peuvent expliquer le processus de formation des NEI car toutes supposent que les firmes deviennent internationales longtemps après leur création et restreignent dès lors leur application aux firmes matures et de grande taille (McDougall, Shane et Oviatt, 1994). Elles se focalisent aussi trop sur le niveau de la firme et ignorent largement les niveaux d'analyse de l'individu et du groupe restreint (par exemple, l'entrepreneur et son réseau d'alliances stratégiques).

Dans le cadre de cette recherche nous limiterons notre analyse aux trois principales théories de l'internationalisation: la théorie de la rente monopolistique ; la théorie de l'apprentissage et la théorie des coûts de transaction.

3.1. La théorie de la rente monopolistique

La théorie de la rente monopolistique est une théorie de la concurrence imparfaite, due au faible niveau de concurrence sur le marché. Cette théorie considère que la raison de l'existence des MNE est qu'elles possèdent des sources uniques de supériorité sur les marchés étrangers dans leurs propres marchés (Hymer, 1976). Un type d'avantage monopolistique est l'aptitude supérieure, qui peut se traduire en termes de supériorité du processus de fabrication, de la marque, de différenciation des produits, de talents propres à l'organisation ou d'une technologie brevetée. Selon la théorie de la rente monopolistique, une firme qui a développé cette connaissance supérieure peut exploiter cet avantage au-delà des frontières sans coût additionnel par rapport au coût d'exploitation de l'avantage sur le marché domestique. L'avantage concurrentiel (que ce soit en termes de coûts ou de différenciation) réside, selon cette théorie, dans la capacité de la firme à posséder une position spécifique sur le marché. En effet, la théorie de la rente monopolistique considère que l'avantage concurrentiel d'une firme est supérieur au coût d'entrée sur un nouveau marché étranger. En conséquence, une firme entrante est capable de tirer profit de la structure du marché, caractérisé par un faible degré d'intensité concurrentielle.

Présentant un caractère entrepreneurial certain, la théorie des NEI repose sur d'autres fondements tels que la capacité d'une entreprise à posséder des ressources uniques – rares, non imitables et non substituables – de sorte à générer un avantage concurrentiel durable. Selon l'approche orientée ressources adoptée par de nombreux chercheurs en entrepreneuriat international, les entreprises sont capables de créer une ressource unique et ce, indépendamment de l'analyse du marché. Ainsi, les entrepreneurs sont des personnes plus sensibles que d'autres à certaines combinaisons de ressources potentiellement profitables. McDougall, Shane et Oviatt (1994) argumentent que beaucoup de nouvelles firmes font un saut rapide dans la concurrence internationale grâce à leur capacité et à leur vision entrepreneuriales uniques. Des firmes peuvent donc s'internationaliser de bonne heure car l'équipe dirigeante, possédant une expérience internationale antérieure, peut vouloir et être en mesure de poursuivre de nouvelles combinaisons de ressources uniques au-delà des frontières et ce, au début de son existence. Selon la théorie de l'internationalisation des nouvelles entreprises, certains entrepreneurs possèdent une constellation de compétences et de connaissances qui leur permet d'identifier et d'exploiter une palette d'opportunités, non identifiées par d'autres, qui les mènent à la croissance et au succès.

La théorie de l'avantage monopolistique n'étant pas en mesure d'expliquer les raisons pour lesquelles les entrepreneurs perçoivent l'opportunité d'utiliser leur avantage monopolistique pour s'internationaliser dès leur création alors que d'autres ne le font pas (McDougall, Shane et Oviatt, 1994), et adoptant une optique davantage basée sur les ressources, le courant novateur se distingue donc clairement de la théorie de la rente monopolistique.

Dans la section suivante, nous posons la question de l'applicabilité de la théorie d'apprentissage au concept de NEI.

3.2. Le modèle d'Uppsala

Les théories dites d' "approches par étapes" ("stages approaches") se focalisent sur l'impact de l'expérience internationale sur le rythme et la direction de l'internationalisation subséquente. Selon cette approche comportementale de l'internationalisation, le processus d'internationalisation de la firme se compose d'une série d'étapes incrémentales qui se déroulent graduellement et dans un certain ordre, depuis l'exportation jusqu'à la détention de filiales à l'étranger, pour devenir de véritables MNE.

Le modèle d'Uppsala fait référence au modèle du processus d'internationalisation de la firme développé par Johanson et Vahlne (1977) sur base d'observations empiriques à l'Université d'Uppsala, en Suède. Cette théorie explique pourquoi les firmes initient généralement leur processus d'internationalisation tard dans leur développement et pourquoi de tels processus, une fois initiés, se déroulent généralement lentement. Ce modèle incrémental se concentre sur l'acquisition, l'intégration et l'utilisation graduelles de la connaissance à propos des marchés et des opérations étrangères. L'hypothèse principale du modèle est que le manque d'une telle connaissance constitue un obstacle important au développement d'opérations internationales et que la connaissance nécessaire peut être acquise principalement par des opérations à l'étranger. Les opérations de développement de la firme dans des pays étrangers individuels, selon le modèle d'Uppsala, suivraient l'ordre de précedence suivant: pas d'export régulier, mise en place d'un agent indépendant, filiale de vente et, enfin, filiale de production.

Selon Johanson et Vahlne (1977), les décisions d'internationalisation ne sont pas vues comme le résultat d'une stratégie d'allocation optimale des ressources entre différents pays mais plutôt comme la conséquence d'un processus d'ajustements incrémentaux par rapport à des conditions changeantes de la firme et de son environnement. Se basant sur la théorie comportementale de la firme, Johanson et Vahlne (1977) postulent que les firmes tendent à opérer sur base de la connaissance existante et restent sur leur marché domestique tant qu'elles ne sont pas provoquées, poussées ou tirées par un événement comme, par exemple, une commande étrangère spontanée. Leur modèle suggère par ailleurs qu'une fois initiée, l'internationalisation a lieu de façon incrémentale, régulée par l'expérience acquise en matière d'accumulation de la "connaissance organisationnelle étrangère". Ce point de vue met l'accent sur le caractère inertiel et réactif des organisations, omettant le choix stratégique entrepreneurial.

Plusieurs auteurs ont étudié l'impact de différents facteurs d'apprentissage sur l'engagement d'une firme dans des activités internationales (Autio, Sapienza et Almeida, 2000; Burpitt et Rondinelli, 2000; Ogbuehi et Longfellow, 1994). Les approches d'apprentissage reconnaissent que la distance psychique joue un rôle important dans le processus d'internationalisation de la firme. Dès lors, la firme sera plus susceptible de démarrer ses activités internationales sur un marché proche présentant des similarités avec le marché domestique en termes de situation culturelle, politique et économique. Ensuite, une fois que l'entreprise a appris le fonctionnement du processus d'internationalisation, elle voudra essayer d'autres marchés plus distants "psychiquement" de son pays d'origine (Luostarinen, 1978; Johanson et Vahlne, 1977).

Néanmoins, un nombre important d'études empiriques semblent contredire le modèle d'Uppsala. McDougall, Shane et Oviatt (1994) citent en exemples les travaux de Welch et Luostarinen (1988), de Ganitsky (1989), de Brush (1992) et de Sullivan et Bauerschmidt (1990). Shrader, Oviatt et McDougall (2000) démontrent que le processus de formation de nouvelles entreprises capables de se montrer concurrentielles sur la scène internationale, presque mondiale, depuis leur création, ainsi que leur croissance en nombre, semblent largement en contradiction avec les théories d'expansion traditionnelles de l'IB qui postulent que les firmes deviennent internationales de façon incrémentale, longtemps après leur établissement sur le marché domestique. Les auteurs opposent le mode d'internationalisation accélérée propre aux NEI à l'internationalisation incrémentale. Oviatt et McDougall (2000) soulignent la carence du modèle d'Uppsala dans son omission du comportement entrepreneurial.

Johanson et Vahlne (1990) ont tenté de détourner la critique en appuyant le fait que l'approche par étapes s'applique mieux aux premières périodes de l'internationalisation de la firme. Pourtant, les résultats obtenus par McDougall, Shane et Oviatt (1994) suggèrent que la théorie de l'internationalisation par étapes n'explique pas si bien le processus de formation des NEI. En effet, aucune des 24 NEI étudiées ne suit les étapes incrémentales de l'internationalisation telles que préconisées par Johanson et Vahlne (1977). La théorie de l'internationalisation par étapes ne fournit pas une explication suffisante et appropriée des raisons pour lesquelles les NEI sont présentes sur le marché international plutôt qu'uniquement sur le marché domestique.

De nombreux chercheurs à l'intersection des courants de l'entrepreneuriat et de l'internationalisation ont objecté que la vision processuelle de Johanson et Vahlne (1977), trop centrée sur l'impact de l'expérience organisationnelle sur les efforts d'internationalisation, manque à expliquer pourquoi certaines firmes entrepreneuriales s'engagent tôt dans des activités au-delà des frontières nationales, ou pourquoi ces dernières progressent rapidement une fois que l'internationalisation a eu lieu. Le premier argument avancé par ces chercheurs est que l'entrepreneur ne passe plus par les étapes obligées du modèle d'Uppsala. Recourant à la théorie de la connaissance pour expliquer la croissance internationale des firmes entrepreneuriales, Autio, Sapienza et Almeida (2000) ont mis en évidence qu'une initiation à l'internationalisation dès le plus jeune âge, ainsi qu'une plus forte intensité de la connaissance, sont associées à une croissance internationale plus rapide de la firme. Donc, la poursuite très tôt d'une opportunité internationale induit un comportement entrepreneurial plus important et confère un avantage de croissance. Intégrant les notions d'apprentissage organisationnel et d'orientation entrepreneuriale au champ de l'entrepreneuriat international, De Clercq, Sapienza et Crijns (2005) étudient dans quelle mesure les PME s'engagent dans des activités internationales. Leurs résultats montrent que l'effort d'apprentissage international et l'orientation entrepreneuriale sont positivement associés à l'intention internationale. L'effort d'apprentissage organisationnel fait référence aux activités destinées à exploiter la connaissance existante et à explorer la connaissance nouvelle en ce qui concerne les marchés domestique et étrangers. L'intention entrepreneuriale est définie par les auteurs comme la propension d'une entreprise à étendre ses activités internationales, d'une part en termes d'intensité (par exemple, le niveau d'exportation) et, d'autre part, en termes d'étendue (par exemple, le nombre de pays dans lesquels la firme exporte) de telles activités. Par contre, l'effort d'apprentissage domestique y est négativement associé.

Deux limites supplémentaires du modèle d'Uppsala demandent à être développées. D'une part, nous pensons que les NEI bénéficient d'un effet d'apprentissage antérieur, déjà assumé par

l'équipe entrepreneuriale, qui constitue un capital humain spécifique important. En effet, Coeurderoy, Davidsson et Tywoniak (2008) montrent de manière empirique, sur un échantillon de 466 cas de NEI britanniques et allemandes, que le capital humain, en tant qu'expérience antérieure des fondateurs, est un facteur clé de succès pour les stratégies de croissance internationale d'une firme. Cet actif, non seulement facilite grandement la pénétration de marchés étrangers, mais il apparaît aussi que son effet est plus important quand il est appuyé par une forte intention stratégique à l'internationalisation dès la création. D'autre part, d'un point de vue empirique, il semble y avoir une phase d'expérimentation sur le marché domestique (De Clercq, Sapienza et Crijns, 2005). Notons que la littérature montre qu'un grand nombre de NEI se trouvent cantonnées à l'étape de l'exportation ou des réseaux intermédiaires et que très peu investissent. La question que nous nous posons est de savoir si la raison à cela réside dans le fait que les NEI étudiées sont au début de leur processus d'internationalisation – processus qui, dès lors, pourrait tout à fait être le même que celui proposé par le modèle d'Uppsala. Ou si les NEI analysées dans les travaux précités ne seraient finalement que des cas particuliers.

Ces questions, auxquelles nous ne prétendons pas apporter de réponse définitive, nous paraissent cruciales pour le développement de la théorie de l'entrepreneuriat international. Notre ambition, dans le cadre de cette communication, est de ré-ouvrir le débat sur l'applicabilité et l'apport du modèle d'Uppsala à la problématique des NEI.

Dans la section suivante nous évaluons la pertinence de la théorie des coûts de transaction appliquée aux petites structures et à la solubilité des NEI dans cette théorie.

3.3. La théorie des coûts de transaction

La théorie de l'internalisation (Hennart, 1982; Magee, 1977; Buckley et Casson, 1976) considère que les MNE existent parce que les imperfections du marché créent l'opportunité pour les firmes de gagner une rente économique plus élevée en internalisant le transfert des biens et des services au-delà des frontières nationales au sein d'une même firme, plutôt qu'en procédant à des transactions entre les firmes. En d'autres termes, lorsque les marchés internationaux sont susceptibles d'échouer, les firmes s'arrangent pour gérer les transactions économiques en étant propriétaires d'activités dans de multiples pays. Par conséquent, selon cette théorie, la décision de s'engager dans des transactions internationales devrait réduire les coûts de transaction.

McDougall, Shane et Oviatt (1994) argumentent que la théorie de l'internalisation échoue dans l'explication des NEI pour deux raisons. Premièrement, contrairement à ce que prétend cette théorie, les firmes entrepreneuriales ne choisissent pas toujours la localisation de chacune de leurs activités en fonction du prix. En effet, ces firmes sont, selon cette théorie, sensées croître en internalisant les marchés jusqu'à ce que les coûts de transaction liés à une internalisation supplémentaire l'emportent sur les bénéfices (Buckley, 1988). La réduction des coûts de transaction n'est donc pas la clé. Deuxièmement, la focalisation de la théorie de l'internalisation sur le niveau d'analyse de la firme plutôt que sur les entrepreneurs et leurs réseaux sociaux rend difficile la réponse à la question d'Hymer (1976) concernant la forme structurelle des activités internationales des NEI.

Nous ne sommes pas en mesure de rejeter ou d'accepter complètement l'explication du choix d'intégration des NEI par les carences de marché. A priori, les prédictions de la TCT restent valables. Les travaux empiriques semblent en effet montrer que le modèle de la TCT s'applique toujours (Coeurderoy et Murray, 2008; Bürgel, Fier, Licht et Murray, 2004). Par contre, il semble que la TCT, en tant qu'approche bilatérale, prenne mal en compte les externalités positives des effets réseaux, qui tiennent compte du contexte et adoptent une vision plus holistique. De nombreux chercheurs se sont donc tournés vers la théorie des réseaux pour mieux comprendre certains processus d'internationalisation. En effet, les réseaux économiques rendent parfois l'internationalisation moins nécessaire. Selon l'approche par les réseaux, l'aptitude d'une entreprise à établir des liens et des relations dans d'autres pays avec diverses parties prenantes, telles que des clients et des fournisseurs, pourrait expliquer les motivations et le processus d'internationalisation de la firme. En fait, la firme engagée dans un réseau premièrement domestique peut devenir impliquée dans des activités internationales en utilisant ses relations internationales comme des "ponts" d'entrée dans des réseaux étrangers (Coviello et McAuley, 1999; Jones, 1999; Coviello et Munro, 1995; Johanson et Vahlne, 1992). Dans l'approche par les réseaux, l'internationalisation consiste bien plus qu'en de l'exportation dès lors que des alliances stratégiques et autres formes de partenariats entre les firmes apparaissent comme conséquences des liens et des relations avec les réseaux étrangers. L'objectif majeur de ces alliances stratégiques est de répartir les coûts et de réduire le risque et le niveau d'incertitude lié au marché étranger (Dana, 2004).

4. Conclusion et avenues de recherches futures

L'analyse de la littérature en entrepreneuriat international confirme clairement l'existence et la spécificité de l'objet de recherche que constituent les NEI. Toutefois, l'originalité théorique reste à être développée.

Après avoir identifié les différentes dénominations se rapportant au concept de NEI et revu les définitions proposées par les chercheurs du domaine de 1989 à nos jours, nous sommes parvenus à la conclusion que quatre critères communs témoignant de la spécificité du concept rencontrent actuellement l'accord des chercheurs. Il s'agit, premièrement, de l'immédiateté de l'internationalisation de la NEI, deuxièmement d'une implication non marginale de la NEI dans des activités internationales, troisièmement d'une implication organisationnelle de la NEI à l'international, et quatrièmement d'un avantage concurrentiel fondé sur l'innovation. Même si quelques nuances sont à apporter sur ces caractéristiques, ces critères permettent de considérer que le concept de "nouvelle entreprise internationale" est bien un objet de recherche original. Nous l'avons défini comme une PME qui s'internationalise dès sa création, soit maximum cinq ans après sa naissance juridique; (2) qui, passé ce laps de temps, est présente sur divers marchés étrangers (sans pour autant être nécessairement globale); (3) qui pratique ses activités internationales davantage que via un intermédiaire étranger, en allant vers une logique d'investissements directs à l'étranger; (4) et, enfin, dont l'avantage concurrentiel est fondé sur l'innovation.

En revanche, l'analyse des trois principales théories de l'internationalisation nous a menés à la conclusion que l'originalité théorique requise, selon certains chercheurs, par la spécificité conceptuelle de l'objet reste encore objet de discussion. Premièrement, nous ne sommes pas en

mesure de rejeter ou d'accepter complètement l'explication du choix d'intégration des NEI par les carences de marché. Deuxièmement, de nombreux chercheurs à l'intersection des courants de l'entrepreneuriat et de l'internationalisation ont objecté que la vision processuelle de Johanson et Vahlne (1977) manque à expliquer pourquoi certaines firmes entrepreneuriales s'engagent tôt dans des activités au-delà des frontières nationales, ou pourquoi ces dernières progressent rapidement une fois que l'internationalisation a eu lieu. D'un point de vue empirique, il semble néanmoins y avoir une certaine phase d'expérimentation sur le marché domestique (De Clercq, Sapienza et Crijns, 2005). Enfin, il semble cependant que le courant novateur de l'entrepreneuriat international se distingue clairement de la théorie de la rente monopolistique car elle pas en mesure d'expliquer les raisons pour lesquelles les entrepreneurs perçoivent l'opportunité d'utiliser leur avantage monopolistique pour s'internationaliser dès leur création alors que d'autres ne le font pas (McDougall, Shane et Oviatt, 1994).

En ligne avec la proposition de Shrader, Oviatt et McDougall (2000), nous suggérons que, afin de préserver leur caractère explicatif, les approches par étapes devraient être étendues à et complétées avec d'autres perspectives dérivées des théories de l'entrepreneuriat. McDougall et Oviatt (2000) notent que de nombreux chercheurs se sont mis d'accord sur trois dimensions communes à l'entrepreneuriat: l'innovation, le comportement proactif et la prise de risque (Covin et Slevin, 1989). Shane et Venkataraman (2000) définissent le champ de l'entrepreneuriat comme l'évaluation du comment, par qui et avec quels effets les opportunités de création de futurs biens et services sont découvertes, évaluées et exploitées. Le champ entrepreneurial implique donc, pour Shane et Venkataraman, l'étude des sources d'opportunités; les processus de découverte, d'évaluation et d'exploitation des opportunités; et l'ensemble des individus qui les découvrent, les évaluent et les exploitent. Shane et Venkataraman (2000) voient donc en l'entrepreneuriat deux éléments importants: les opportunités, d'une part, et les individus qui s'efforcent d'en tirer parti, d'autre part.

En outre, Shrader, Oviatt et McDougall (2000) font maintes fois référence à l'entrepreneuriat en tant que champ académique et à la figure de l'entrepreneur. Enfin, leur seconde hypothèse fait référence à l'entrepreneur dans sa capacité d'exploiter les possibilités de compromis entre l'exposition du revenu des marchés étrangers, le risque lié au pays et l'engagement du mode d'entrée. De même, une dimension très importante du modèle de vitesse d'internationalisation de la firme d'Oviatt et McDougall (2005) est l'entrepreneur qui "découvre, promulgue, évalue et exploite une opportunité entrepreneuriale" (p. 540). Par ailleurs, Sapienza, Autio, George et Zahra (2006) reconnaissent le rôle joué par les compétences entrepreneuriales de l'équipe dirigeante dans la décision d'internationalisation précoce, dépeinte comme étant "entrepreneuriale et proactive" (p. 918). Les entrepreneurs, admettent les auteurs, en tant que "chercheurs d'opportunités" (p. 927), sont les véritables moteurs de l'internationalisation de par les capacités et les nombreuses expériences qu'ils détiennent. La connaissance individuelle peut, dans une certaine mesure, se substituer à celle de la firme.

Afin d'améliorer la compréhension du phénomène des NEI et l'ampleur de sa spécificité, nous conseillons donc de recourir de manière plus systématique à la figure de l'entrepreneur, absente de la définition de l'entrepreneuriat international d'Oviatt et McDougall (1994). Parmi les travaux empiriques que nous avons étudiés ci-dessus, seul un nombre restreint insistent sur le caractère entrepreneurial de la start-up ou sur la personne de l'entrepreneur. De nombreux chercheurs n'y font même pas allusion (Zahra, Ireland et Hitt, 2000; Rennie, 1993).

Bibliographie

- Autio, E., Sapienza, H. et Almeida, J. (2000), "Effects of age at entry, knowledge intensity, and imitability on international growth", *Academy of Management Journal*, 43 (5): 909-924.
- Bloodgood, J.M., Sapienza, H.J. et Almeida, J.G. (1996), "The internationalization of new high-potential US ventures: Antecedents and outcomes", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 20 (4): 61-76.
- Buckley, P.J. (1988), "The Limits of Explanation: Testing the Internalization Theory of the Multinational Enterprise", *Journal of International Business Studies*, 19 (2): 181-193.
- Buckley, P.J. et Casson, M. (1976), *The future of the multinational enterprise*, New York: Holmes & Meier.
- Bürgel, O., Fier, O., Licht, G. et Murray, G. (2004), "The internationalization of young high-tech firms: An empirical analysis in Germany and the United Kingdom", ZEW Economic Studies 22, Heidelberg: Physica-Verlag.
- Coeurderoy, R., Davidsson, P. et Tywoniak, S. (2008), "The Role of Human Capital and Strategic Intent in Internationalisation Scope of New Technology-Based Firms", CRECIS Working Paper n° 04.2008.
- Coeurderoy, R. et Murray, G. (2008), "Regulatory environments and the location decision: evidence from the early foreign market entries of new-technology-based firms", *Journal of International Business Studies*, 1-18.
- Coviello, N.E. et McAuley, A. (1999), "Internationalization and the smaller firm: A review of contemporary empirical research", *Management International Review*, 39 (3): 223-256.
- Coviello, N.E. et Munro, H.J. (1995), "Growing the entrepreneurial firm: Networking for international market development", *European Journal of Marketing*, 29 (7): 49-61.
- Cowling, M., Murray, G., Fryges, H. et Licht, G. (2007), "The survival and growth of 'adolescent' high-tech firms in Germany and the UK, 1997-2003", rapport rédigé pour l'Anglo-German Foundation for the Study of Industrial Society, Londres, 68 p.
- Dana, L.P. (2004), *Handbook of Research on International Entrepreneurship*, UK: Edward Elgar Publishing.
- De Clercq, D., Sapienza, H. et Crijns, H. (2005), "The internationalization of small and medium-sized firms: The role of organizational learning effort and entrepreneurial orientation", *Small Business Economics*, 24 (4): 409-419.
- Dunning, J.H. (1981), *International production and the multinational enterprise*, Londres: George Allen & Unwin.
- Hennart, J.-F. (1982), *A theory of the multinational enterprise*, Ann Arbor, MI: The University of Michigan Press.
- Hymer, S.H. (1976), "The international operations of national firms: A study of direct foreign investment", Thèse de Doctorat, MIT. Publié ensuite par Cambridge, MA: MIT Press.
- Johanson, J. et Vahlne, J.-E. (1992), "Management of foreign market entry", *Scandinavian International Business Review*, 1 (3): 9-27.
- Johanson, J. et Vahlne, J.-E. (1990), "The mechanism of internationalization", *International Marketing Review*, 7 (4): 11-24.
- Johanson, J. et Vahlne, J.E. (1977), "The internationalization process of the firm – A model of knowledge development and increasing foreign market commitments", *Journal of International Business Studies*, 8 (1): 23-32.

- Jolly, V.K., Alahuhta, M. et Jeannet, J.-P. (1992), "Challenging the incumbents: How high technology start-ups compete globally", *Journal of Strategic Change*, 1 (2): 71-82.
- Jones, M.V. (1999), "The internationalization of small high-technology firms", *Journal of International Marketing*, 7 (4): 15-41.
- Kedia, B.L. et Chhokar, J. (1985), "The impact of managerial attitudes on export behavior", *American Journal of Small Business*, 10 (2): 7-17.
- Knight, G.A. et Cavusgil, S.T. (1996), "The born global firm: A challenge to traditional internationalization theory", in Cavusgil, S.T. et Madsen, T.K., *Export internationalizing research – Enrichment and challenges. Advances in International Marketing*, Vol. 8, New York, NY: JAI Press, 11-26.
- Kohn, T.O. (1997), "Small firms as international players", *Small Business Economics*, 9 (1): 45-51.
- Luostarinen, R. (1978), "Internationalization Process of the Firm – Different Research Approaches", FBO Working Paper, Helsinki: Helsinki School of Economics.
- Madsen, T. et Servais, P. (1997), "The internationalization of born globals: An evolutionary process?", *International Business Review*, 6 (6): 561-583.
- Magee, S.P. (1977), "Information and the multinational corporation: an appropriability theory of foreign direct investment", in Baghwati, J.N. (Ed.), *The new international economic order*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Mamis, R.A. (1989), "Global start-up", *Inc.*, 11 (8): 38-47.
- Mathews, J.A. et Zander, I. (2007), "The international entrepreneurial dynamics of accelerated internationalization", *Journal of International Business Studies*, 38 (3): 387-403.
- McDougall, P.P. (1989), "International versus domestic entrepreneurship: New venture strategic behavior and industry structure", *Journal of Business Venturing*, 4 (6): 387-400.
- McDougall, P.P. et Oviatt, B.M. (2000), "International entrepreneurship: The intersection of two research paths", *Academy of Management Journal*, 43 (5): 902-906.
- McDougall, P.P. et Oviatt, B.M. (1997), "International entrepreneurship literature in the 1990s and directions for future research", in Sexton, D.L. et Smilor, R.W. (Eds.), *Entrepreneurship 2000*, Chicago: Upstart Publishing, 291-320.
- McDougall, P.P., Oviatt, B.M. et Brush, C. (1991), "A symposium on global start-ups: Entrepreneurial firms that are born international", Présenté à la conférence annuelle de l'Academy of Management, Août, Miami.
- McDougall, P.P., Shane, S. et Oviatt, B.M. (1994), "Explaining the formation of international new ventures: The limits of theories from international business research", *Journal of Business Venturing*, 9 (6): 469-488.
- Ohe, T., Honjo, S., Oliva, M. et MacMillan, I.C. (1991), "Entrepreneurs in Japan and Silicon Valley: A study of perceived differences", *Journal of Business Venturing*, 6 (2): 135-144.
- Oviatt, B.M. et McDougall, P.P. (2005), "Defining international entrepreneurship and modeling the speed of internationalization", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29 (5): 537-553.
- Oviatt, B.M. et McDougall, P.P. (1994), "Toward a Theory of International New Ventures", *Journal of International Business Studies*, 25 (1): 45-64.
- Porter, M.E. (1985), *Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance*, New York, NY: Free Press.
- Preece, S., Miles G. et Baetz, M. (1998), "Explaining the international diversity and global intensity of early-stage technology-based firms", *Journal of Business Venturing*, 14 (3), 259-281.
- Rennie, M.W. (1993), "Born Global", *McKinsey Quarterly*, No. 4: 45-52.

- Rialp, A., Rialp, J. et Knight, G.A. (2005), "The phenomenon of early internationalizing firms: what do we know after a decade (1993-2003) of scientific enquiry?", *International Business Review*, 14 (2): 147-166.
- Rossman, M.L. (1984), "Export trading company legislation: U.S. response to Japanese foreign market penetration", *Journal of Small Business Management*, 22 (4): 62-66.
- Sapienza, H., Autio, E., George, G. et Zahra, S.A. (2006), "A Capabilities Perspective on the Effects of Early Internationalization on Firm Survival and Growth", *Academy of Management Review*, 31 (4): 914-933.
- Shane, S. et Venkataraman, S. (2000), "The promise of entrepreneurship as a field of research", *The Academy of Management Review*, 25 (1): 217-226.
- Shrader, R.C., Oviatt, B.M. et McDougall, P.P. (2000), "How new ventures exploit trade-offs among international risk factors: Lessons for the accelerated internationalization of the 21st century", *Academy of Management Journal*, 43 (6): 1227-1247.
- Westhead, P. (1990), "A typology of new manufacturing firm founders in Wales: Performance measures and public policy implications", *Journal of Business Venturing*, 5 (2): 103-122.
- Zahra, S.A. et George, G. (2002), "International entrepreneurship: The current status of the field and future research agenda", in Hitt, M.A., Ireland, R.D., Cam, M. et Sexton, D. (Eds.), *Strategic leadership: Creating a new mindset*, Londres: Blackwell, 255-288.
- Zahra, S.A., Ireland, R.D. et Hitt, M.A. (2000), "International expansion by new venture firms: International diversity, mode of market entry, technological learning, and performance", *Academy of Management Journal*, 43 (5): 925-950.