

## Les entreprises à internationalisation rapide et précoce : revue de littérature

Par

Vinciane SERVANTIE

Equipe Entrepreneuriat de l'IRGO  
Institut de Recherche en Gestion des Organisations  
ATER à l'IUT Montesquieu Bordeaux IV

Facultad de Administración -  
Universidad de Los Andes  
Bogota, Colombie  
vis@adm.uniandes.edu.co

### Résumé

Le texte s'inscrit dans la lignée d'études recensant les travaux théoriques ou empiriques dans le domaine de l'entrepreneuriat international. Il émane d'une revue de littérature de 100 articles parus entre 1992 et 2007 dans les principales revues internationales à comité de lecture, sur le phénomène des entreprises qui, très tôt dans leur cycle de vie, présentent un développement rapide à l'international. Lors de l'analyse, nous avons remarqué l'existence d'une communauté internationale croissante de chercheurs et identifié la formation de quatre réseaux dominants de chercheurs qui ont travaillé sur le phénomène. Il en résulte que de nombreux termes sont employés pour désigner ces entreprises et leurs particularités (« International New Venture », « Born global »...). Au-delà de la richesse que peut apporter cette diversité, elle crée un flou en termes de définitions et de limites à donner au concept, et certains chercheurs font un amalgame entre les terminologies.

Après avoir présenté un panorama général des articles inclus dans la revue de littérature et une analyse des équipes de chercheurs identifiées, du choix des termes employés et de l'évolution de leurs définitions respectives dans le temps, nous soulignons la nécessité de donner de l'unité aux terminologies employées. Nous proposons un cadrage conceptuel et aboutissons à la proposition d'une nouvelle terminologie : Les Entreprises à Internationalisation Rapide et Précoce (EIRP).

### Introduction

La proportion croissante et non négligeable d'entreprises qui, très tôt dans leur existence, présentent un développement rapide à l'international, c'est-à-dire sans passer par une phase de consolidation de leurs activités dans un environnement local, a attiré l'attention des pouvoirs publics et des chercheurs en sciences de gestion depuis le début des années 90. Ces entreprises, qualifiées de « Born global »<sup>1</sup> (Rennie, 1993) ou encore d'« International New Ventures » (Oviatt et McDougall, 1994), entre autres, ont fait l'objet de nombreuses recherches et les publications à leur sujet se multiplient.

L'intérêt suscité par le phénomène s'explique, d'une part, par l'impact économique qu'il représente sur la croissance générale des exportations des petites entreprises (Rennie, 1993 ; Cavusgil, 1994). D'autre part, leur processus d'internationalisation présente un enjeu pour la recherche en internationalisation des entreprises dans la mesure où il remet en cause l'universalité des modèles traditionnels d'internationalisation par étape des PME (voir par exemple Johanson et Vahlne, 1977 ou Bilkey et Tesar, 1977). Par ailleurs, la spécificité de ces entreprises rejoint aussi les discussions du champ de l'entrepreneuriat qui s'intéresse aux phénomènes entrepreneuriaux à l'international. Si le phénomène a été observé dans de nombreux pays et dans plusieurs secteurs d'activité, son étude est récente et s'insère dans un champ de recherche encore en construction, celui de l'entrepreneuriat international. A ce titre, il est nécessaire de faire régulièrement le point sur l'état des connaissances apportées dans ce domaine. Notre texte s'inscrit dans la lignée d'études recensant les travaux théoriques ou empiriques dans le domaine de l'entrepreneuriat international.

Nous nous appuyons sur une revue de la littérature de 100 articles parus sur le phénomène dans les

principales revues internationales à comité de lecture ayant publié sur le sujet comme le « Journal of International Marketing », le « Management International Review », l'« International Marketing Review », le « European Journal of Marketing », le « Journal of International Business Studies », l'« Academy of Management Journal », le « Journal of Business Venturing », « Entrepreneurship : Theory et Practice », le « Journal of International Entrepreneurship », l'« International Business Review » (Annexe).

Les principaux critères de sélection ont été : (1) avoir été publié entre 1992 et 2007<sup>2</sup> ; (2) être un texte théorique ou empirique réputé de qualité (par exemple, avoir été publié dans une revue à comité de lecture) ; (3) être étroitement lié au thème d'étude. Pour cela, les articles ont été sélectionnés selon un processus méthodologique qui combinait une recherche électronique et une analyse manuelle. Tout d'abord, nous avons eu recours aux outils électroniques (Bases de données Proquest et Esbc et moteurs de recherche tels que « Google Scholar ») pour identifier les articles qui étaient associés aux mots clés relatifs au phénomène tels que : « born-global », « international new venture », « global start-up », « international entrepreneurship », « early, rapid or accelerated internationalization ». Puis, nous avons réalisé une analyse détaillée des références citées dans les articles, complété la bibliographie produite par les principaux auteurs sur le thème et révisé les numéros récents des principales revues qui avaient publié sur le sujet afin d'identifier les articles et chapitres de livre qui, malgré leur intérêt, n'avaient pas été identifiés électroniquement. Si nous pouvons difficilement prétendre à l'exhaustivité<sup>3</sup>, nous pensons pouvoir affirmer que cette revue de littérature inclut une part significative de la production académique internationale sur notre thème d'étude.

Une grille d'analyse nous a permis de procéder à une lecture ordonnée des articles et de faire ressortir les principales avancées en termes de cadrage théorique du phénomène, des objets de recherche, des méthodologies employées, des principaux résultats rencontrés, ainsi que des principales avenues de recherche futures. Cependant, ces lectures nous ont permis d'identifier qu'étant donnée la jeunesse du champ de recherche que représente l'entrepreneuriat international et la grande diversité de concepts utilisés pour se référer au phénomène que nous étudions, des confusions existent. En effet, un certain flou règne en matière de définitions choisies, un même auteur pouvant parfois faire évoluer l'acception qu'il a, par exemple, de l'« International New Venture » (INV) ou de la « Born global » en fonction de l'objet précis sur lequel il travaille.

Notre objectif est de regarder comment le phénomène d'internationalisation rapide et précoce est défini dans la littérature afin de bien cerner le thème avant de commencer un travail de recherche plus approfondi sur le sujet.

Dans un premier temps, partant de la revue de littérature, nous présentons un panorama général des articles, des auteurs et de leur organisation en réseaux. Dans un deuxième temps, nous présentons une analyse des principaux termes employés et de l'évolution de leurs définitions respectives dans le temps. Puis, nous soulignons la nécessité de donner de l'unité aux terminologies employées. Nous aboutissons à un cadrage conceptuel qui nous servira dans nos travaux de recherche postérieurs.

## **1. Panorama de la recherche relative au thème de l'internationalisation rapide et précoce**

L'analyse de la revue de littérature passe, en premier lieu, par une présentation générale des principaux acteurs de la recherche sur le thème : les auteurs, les pays, les revues et l'évolution générale du nombre de publications dans le temps. En deuxième lieu, la visualisation du regroupement des principaux chercheurs en « réseaux » de recherche permet d'identifier les principales approches du sujet.

### **1.1. Quelques chiffres autour de la revue de la littérature**

L'une des principales interrogations, lorsqu'il s'agit de faire la revue de littérature sur un thème particulier, est celle de savoir qui sont les auteurs agissant et leur position relative en termes de publication. Cent trois auteurs ont contribué à la parution de 100 textes ; la production est relativement concentrée puisque 18 auteurs réalisent près de 50% des contributions (voir tableau 1)<sup>4</sup>.

Tableau 1. Les principaux auteurs d'articles dans le domaine de l'internationalisation rapide et précoce<sup>5</sup>

NOMBRE D'AUTEURS	NOMS DES PRINCIPAUX AUTEURS	NOMBRE DE CONTRIBUTIONS PAR AUTEURS
2	P.P. Oviatt – B.M. McDougall	12
2	G.A. Knight – S.A. Zahra	7
3	J. Bell – N.E. Coviello – M.V. Jones	6
5	E. Autio – P. Dimitratos – Ø Moen – H.J. Sapienza – S.Young	5
6	S. Andersson – S.T. Cavusgil – M. Gabrielsson – T.K. Madsen – R. McNaughton – P. Servais	4
6	P. Arenius – A. Aspelund – F. Evangelista – J. Johnson – R.C. Shrader – I. Wictor	3
12		2
67		1
<b>Total 103 auteurs</b>		<b>214 contributions</b>

La place de la communauté de chercheurs européens est très importante et cela est dû, en grande partie, à la production des pays du Nord du continent. En effet, 27% des contributions européennes proviennent du Royaume-Uni, suivi de 26% pour la Finlande<sup>6</sup>, 11% pour la Suède, 10% pour le Danemark et 8% pour la Norvège.

Tableau 2. Continents et publications

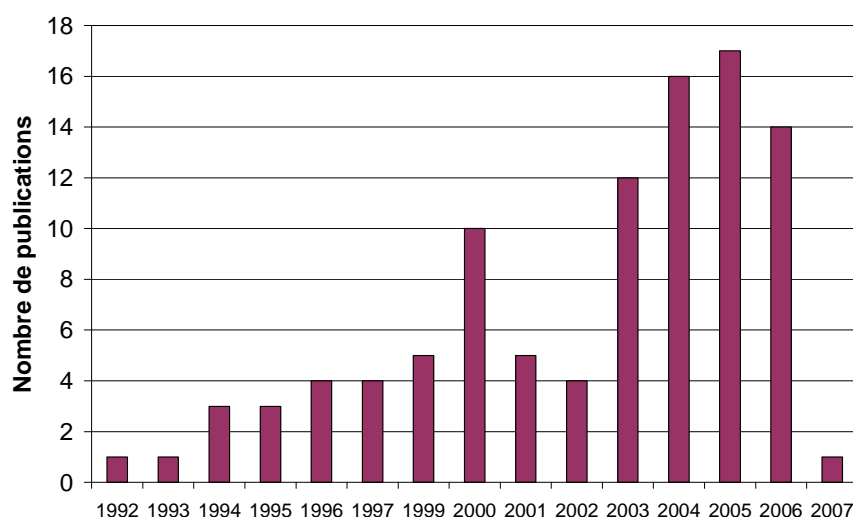
CONTINENT D'ORIGINE DES AUTEURS DES ARTICLES	NOMBRE DE CONTRIBUTIONS	RÉPARTITION DES CONTRIBUTIONS
Amérique du Nord	92	43%
Europe	100	47%
Océanie	22	10%
<b>Total</b>	<b>214</b>	<b>100%</b>

Les supports de publication sur l'internationalisation rapide et précoce sont relativement dispersés, avec 33 supports pour 100 articles. Parmi les journaux reconnus pour leur excellence académique, nous notons la présence de 7 articles publiés dans le « Journal of International Marketing », 6 dans le « Management International Review », 4 dans l'« International Marketing Review » et 2 dans le « European Journal of Marketing ». Le « Journal of International Entrepreneurship » concentre 21% des articles publiés, bien que cette revue n'existe que depuis 2003. Contre toute attente, l'« International Journal of Globalisation and Small Business » qui serait un excellent support pour cette catégorie d'articles, n'a publié que deux articles sur le thème depuis sa création en 2004.

Tableau 3. Classement des principaux supports de publication

SUPPORT DE PUBLICATIONS	CATÉGORIE <sup>7</sup>	NOMBRE D'ARTICLES
Journal of International Entrepreneurship		21
Journal of International Business Studies	2	9
Journal of International Marketing	4	7
International Business Review		7
Management International Review	4	6
Academy of Management Journal	1	5
Thèses		5
International Marketing Review	4	4
Journal of Business Venturing	1	4
Advances in International Marketing		3
Chapitres de Livre		3
Canadian Journal of Administrative Sciences		2
Entrepreneurship Theory and Practice	1	2
European Journal of Marketing	4	2
International Journal of Globalisation and Small Business		2
Autres		18
<b>Total</b>		<b>33 supports pour 100 articles</b>

La tendance du nombre de publications a été croissante au cours des quinze dernières années. Dans la figure 1, le « pic » du nombre d'articles en l'an 2000, correspond à un numéro spécial de l' « Academy of Management » dédié à l'Entrepreneuriat International. On retrouve dans les tendances du nombre d'articles, l'impact de la naissance du « Journal of International Entrepreneurship » en 2003.

Figure 1. Evolution du nombre de publications dans le temps (1992-2007)<sup>8</sup>

Ainsi, la naissance de plusieurs revues qui sont dédiées au thème, une production scientifique reposant sur des auteurs dominants, des programmes de recherche financés par les Etats sont autant d'indices de

l'existence et consolidation d'une communauté croissante internationale de chercheurs sur le thème des entreprises qui s'internationalisent tôt et rapidement.

### 1.2. Les réseaux d'auteurs

Après avoir identifié et sélectionné les articles à inclure dans la revue de littérature, nous avons procédé à une lecture organisée afin de nous imprégner de la connaissance existante et de son évolution dans le temps. Etant donnée la prédominance de certains auteurs dans la littérature, tel que nous l'avons évoqué précédemment, nous avons commencé par le regroupement et l'organisation chronologique de leurs articles respectifs. Puis, nous avons identifié que certains co-auteurs présentaient des publications avec d'autres personnes et, qu'en rattachant les personnes qui ont travaillé ensemble par des liens successifs, on obtenait la conformation de 4 « réseaux » internationaux de chercheurs ou co-auteurs sur le thème qui concentrent 76% de la production des articles. Nous présentons une analyse des différents réseaux synthétisés dans le tableau 4.

Tableau 4. Production des réseaux de recherche

NOMBRE D'AUTEURS	GROUPE DE RECHERCHE	NOMBRE D'ARTICLES PAR GROUPE
4	Autour de Oviatt et McDougall	13
15	Born Global Concept	22
16	Non alignés	17
18	Les anglo-saxons indépendants	23
50	Autres	25
<b>Total 103 auteurs</b>		<b>100 articles</b>

#### 1.2.1. Autour de Patricia McDougall et Benjamin Oviatt et leur concept des INV

Oviatt et McDougall se démarquent des autres auteurs par leurs publications conjointes systématiques sur le thème (figure 2). De plus, il s'agit d'un réseau nord-américain relativement restreint (4 auteurs). Les centres d'intérêts mutuels des principaux auteurs montrent qu'il s'agit d'une équipe complémentaire, où l'un est plus orienté vers la recherche sur internationalisation accélérée et l'autre vers l'entrepreneuriat international et les nouvelles entreprises. L'analyse de l'évolution des productions écrites de ce réseau de recherche relative à notre thème d'étude montre que l'on peut retenir trois axes de recherche principaux : étudier, comprendre et proposer une théorie sur les INV (Oviatt et McDougall, 1994 ; McDougall, Shane et Oviatt, 1994 ; Oviatt et McDougall, 1995 ; Oviatt et McDougall, 1997 ; McDougall, Oviatt et Shrader, 2003), construire et consolider l'entrepreneuriat international comme champ de recherche (Oviatt et McDougall, 1999 ; McDougall et Oviatt, 2000 ; McDougall et Oviatt, 2000 ; Oviatt et McDougall, 2005) et présenter les résultats d'études empiriques relatives à l'internationalisation, la gestion du risque et la performance internationale (McDougall et Oviatt, 1996 ; Shrader, Oviatt et McDougall, 2000 ; Shrader, 2000).

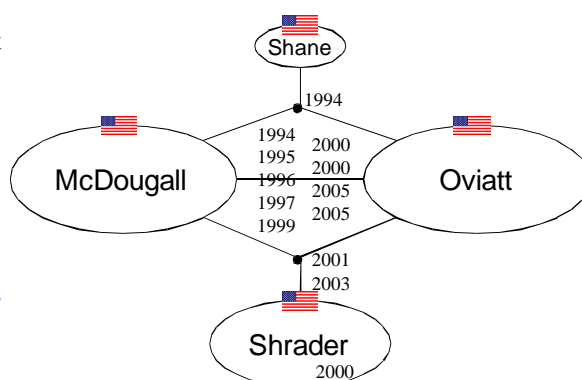


Figure 2. Réseau de recherche autour des auteurs Benjamin Oviatt et Patricia McDougall et années de publication<sup>9</sup>

### 1.2.2. Autour du concept de « Born Global »

Ce réseau de chercheurs est très international puisqu'il comporte la participation de quinze chercheurs de six pays différents (Etats-Unis, Danemark, Nouvelle Zélande, Norvège, Suède et Espagne). Nous avons identifié 22 articles publiés par les chercheurs de ce réseau depuis 1994 (figure 3), l'année où Cavusgil a consacré dans un article la naissance du phénomène des « Born global » décrit par Rennie (1993), expression qu'ils utilisent majoritairement dans leurs travaux. Ce réseau présente cinq axes principaux de recherche : présenter le phénomène des « Born global » (Cavusgil, 1994), comprendre les facteurs déterminants et leur contexte (Knight et Cavusgil, 1996 ; Madsen et Servais, 1997), participer à la discussion sur les besoins d'un cadre théorique spécifique au phénomène (Moen et Servais, 2002 ; Rialp, Rialp et Knight, 2005), analyser les caractéristiques internes de gestion de ces entreprises (Knight, 2000 ; Rasmussen, Madsen et Evangelista, 2001 ; Knight et Cavusgil, 2004 ; Knight, Madsen et Servais, 2004 ; Knight et Cavusgil, 2005) différencier, classer les entreprises du phénomène et identifier les stratégies propres aux « Born global » (Madsen, Rasmussen et Servais, 2000 ; Aspelund et Moen, 2001 ; Moen, 2002 ; Aspelund et Moen, 2005).

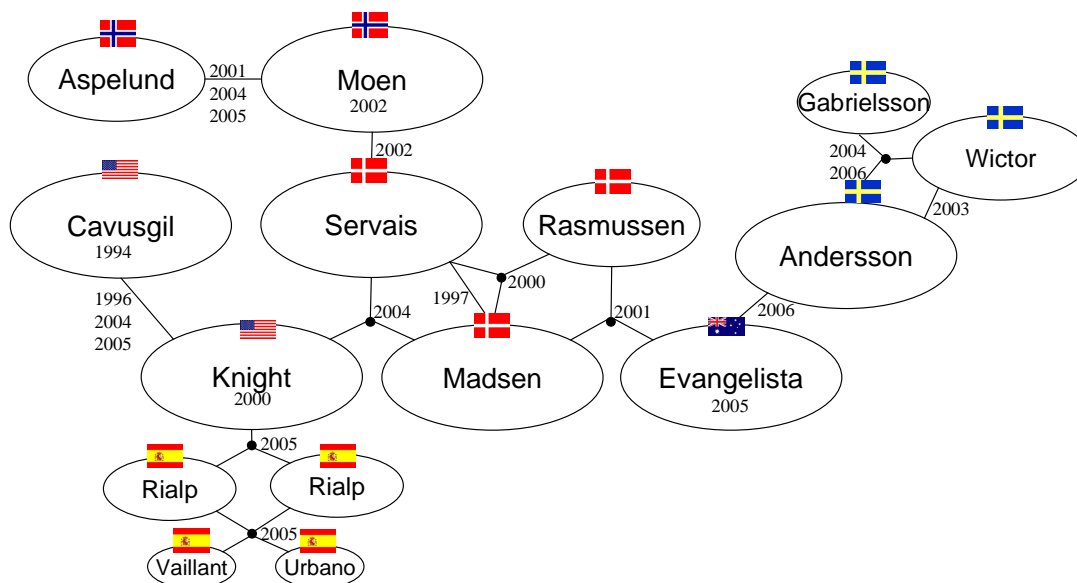


Figure 3. Réseau de recherche autour du concept de « Born global » et années des publications

### 1.2.3. Le troisième réseau de recherche : les non-alignés

Ce groupe de chercheurs, principalement composé de nord-américains et finlandais, se caractérise par la prédominance de trois chercheurs dont les publications sur le thème sont plus récurrentes : Sapienza, Zahra et Autio.

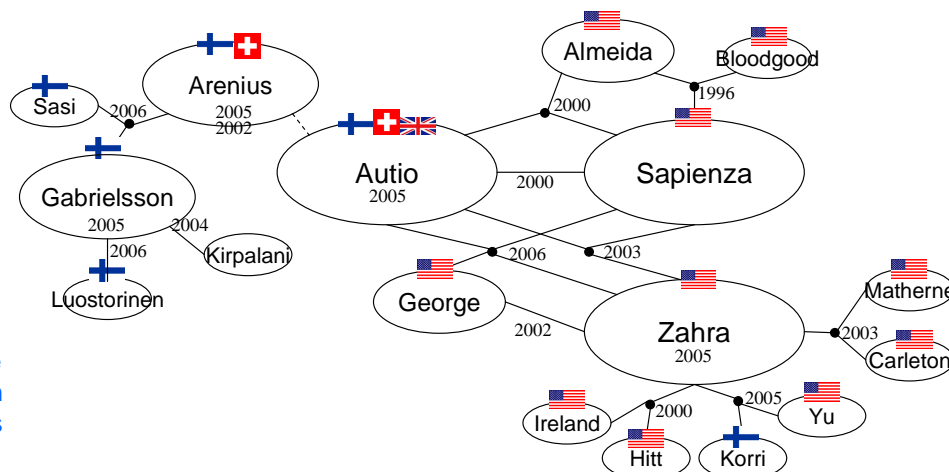


Figure 3. Réseau de recherche des « non alignés » et années des publications<sup>10</sup>

Nous choisissons d'appeler ce réseau celui des « non alignés » pour plusieurs raisons. Tout d'abord, nous avons remarqué que Zahra est allé dans la même Université qu'Oviatt mais qu'ils n'ont pas publié ensemble sur ce sujet qu'ils ont en commun (nous avons retrouvé les traces d'une publication conjointe sur un autre sujet en 1993). De plus, ce groupe a publié plusieurs articles qui discutent les positions prises par Oviatt et McDougall. Contrairement aux deux groupes précédents pour qui « l'internationalisation graduelle est morte » (Cavusgil, 1994 : 18)<sup>11</sup>, c'est un groupe qui défend l'idée d'une validité conjointe du modèle d'internationalisation par étape et celui sur les INV proposé par Oviatt et McDougall en 1994 (Sapienza, Autio et Zahra, 2003 ; Autio, 2005 ; Zahra, 2005). Par ailleurs, si nous analysons la rédaction de leurs problématiques, on s'aperçoit qu'ils n'emploient ni le terme de « Born global », ni celui d'INV ; ils parlent de « New high-potential ventures » (Bloodgood et Sapienza, 1996), « Accelerated Internationalization » (Zahra, 2005), « Early International Ventures » (Arenius, 2002) même s'ils utilisent et citent les travaux relatifs aux INV et à la « Born global ».

Ils analysent, cherchent à mesurer et/ou comprendre quels sont les facteurs déterminants de la vitesse ou de la croissance de l'internationalisation en mobilisant d'autres perspectives théoriques, telles que la théorie de la connaissance, la théorie des ressources ou celle des réseaux (Bloodgood, Sapienza et Almeida., 1996 ; Autio, Sapienza et Almeida, 2000 ; Zahra, Ireland et Hitt, 2000 ; Zahra, Materne et Carleton, 2003 ; Sapienza, Autio, George et Zahra, 2006). Notamment, ils introduisent le concept de l'avantage de la nouveauté dans le processus d'apprentissage<sup>12</sup> (Autio, Sapienza et Almeida, 2000). Arenius (2005) va même jusqu'à proposer que la notion de distance psychique n'est pas non plus remise en cause face au phénomène de l'internationalisation rapide des entreprises. Finalement, ils entrent aussi dans la construction du champ de l'entrepreneuriat international (Zahra et George, 2002; Zahra, Korri et Yu, 2005).

Les travaux de ce réseau de chercheurs sont aussi le reflet de l'impact, pour la recherche et la communauté internationale de chercheurs, du programme de recherche sur la « Born global » de l'académie de Finlande en partenariat avec l'Helsinki University of Technology, mené par les professeur Luostorinen et Gabrielsson (Gabrielsson et Kirpalani, 2004 ; Gabrielsson, 2005 ; Arenius, Sasi et Gabrielsson, 2006 ; Luostorinen et Gabrielsson, 2006).

#### 1.2.4. Les Anglo-Saxons Indépendants

Ce réseau de chercheurs, qui réunit la quasi-totalité des pays anglo-saxons (Royaume Uni, Canada, Nouvelle Zélande, Australie, Irlande), est composé de 18 auteurs et a produit 23 textes depuis 1995 qui ont apporté à la connaissance sur le phénomène des entreprises qui, très tôt dans leur existence, présentent un développement rapide à l'international (figure 5).

Leurs études les amènent à utiliser et citer les textes publiés sur le thème des « Born global » et des INV, mais ils ne rentrent pas dans le débat de la construction d'un cadre théorique propre au phénomène. C'est pour cela que nous choisissons de les appeler les « anglo-saxons indépendants ». Ils travaillent principalement selon deux axes de recherche : l'étude de l'internationalisation des micro entreprises et des PME du secteur software et Haute Technologie (Bell, 1995 ; Coviello et Munro, 1995 ; Coviello et McAuley, 1999 ; Jones, 1999 ; Bell, McNaughton, Young et Crick, 2003 ; McNaughton, 2003 ; Ibeh, Johnson, Dimitratos et Slow, 2004) et l'entrepreneuriat international (Acs, Dana et Jones, 2003 ; Jones et Dimitratos, 2003 ; Young, Dimitratos et Dana, 2003 ; Coviello et Jones, 2004 ; Dimitratos, Lioukas et Carter, 2004).

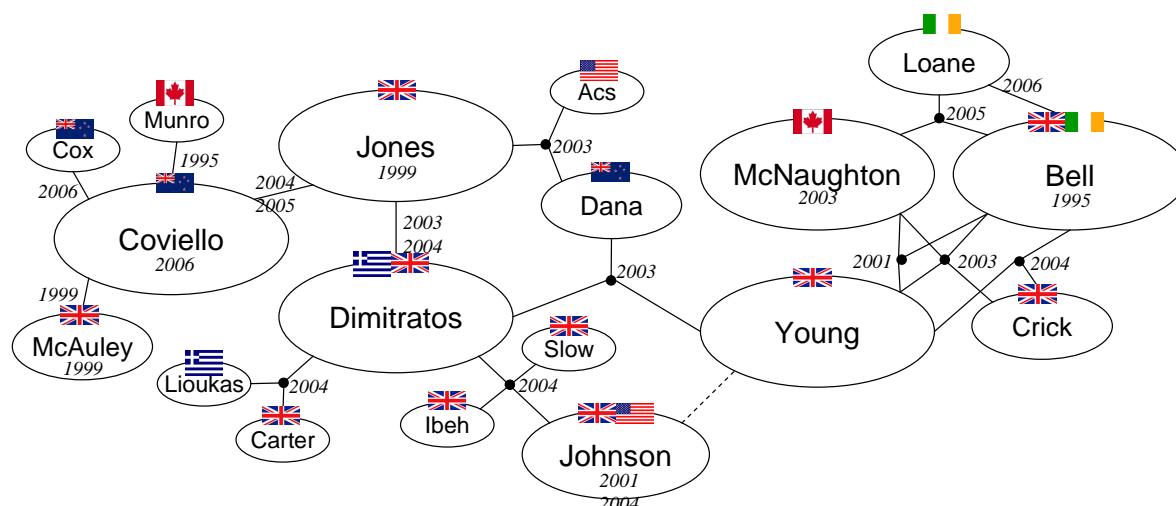


Figure 5 - Réseau de recherche des « anglo-saxons indépendants » et années des publications

L'analyse des objets de recherche de ce groupe montre qu'ils ont travaillé sur des populations propices à une internationalisation rapide et précoce, à savoir le secteur software, de la haute technologie (« High Technology Start-Ups »), les « Instant Exporters » (McAuley, 1999) ou les « Instant International » (Jones et Dimitratos, 2003), c'est-à-dire des populations qui, par leur comportement d'internationalisation remettent en cause la validité des modèles traditionnels d'internationalisation par étape. C'est ainsi que souvent, pour des raisons d'échantillonnage, les chercheurs abordent aussi le phénomène de l'internationalisation rapide et précoce en focalisant leur objet d'étude sur des secteurs particuliers d'entreprises comme celui de la Haute Technologie. Cependant, certains auteurs ont tendance à faire l'amalgame, et à écrire que l'internationalisation des entreprises du secteur de la haute technologie ou les INV et les « Born global » sont synonymes, ce qui à notre avis est très réducteur de l'amplitude du phénomène de l'internationalisation rapide et précoce.

En conséquence, la recherche relative à l'internationalisation rapide et précoce des entreprises est dominée par une communauté internationale de chercheurs assez concentrée avec une sous exploitation notoire du sujet de la part de la communauté francophone. Pour ce qui est de la production théorique sur le sujet, on observe qu'après avoir décrit et compris les raisons du phénomène, l'attention des chercheurs s'oriente actuellement vers la construction et consolidation du champ de recherche « entrepreneuriat international » que l'étude de ces entreprises vient alimenter.

## 2. La définition du phénomène de l'internationalisation rapide et précoce dans la littérature

Si le phénomène de l'internationalisation rapide et précoce et ses origines a été largement décrit à la fin des années 90 et au début des années 2000, une multiplicité de termes a été apportée pour y faire référence et les utilisations ainsi que les définitions choisies génèrent certaines confusions sur lesquelles nous souhaitons revenir afin de construire un cadre conceptuel qui éclaire nos travaux de recherche futurs.

### 2.1. Les terminologies employées dominantes, leurs évolutions et les amalgames

Nous présentons une analyse des principales terminologies employées dans la littérature ainsi que l'évolution des concepts.



### 2.1.1. Le concept de « Born global », le plus répandu.

La terminologie « Born global » est apparue pour la première fois en 1993 avec Rennie lors de son rapport dans « McKinsey and co » (1993) sur l'importance des exportations des PME australiennes. Il présentait très précisément les « Born global » comme des entreprises qui « ont commencé à exporter, en moyenne, seulement deux ans après leur création et réalisent 76% de leur chiffre d'affaire à l'exportation » (Rennie, 1993 : 46)<sup>13</sup>. Par la suite, elle a été reprise par Cavusgil (1994), Knight et Cavusgil (1996), Madsen et Servais (1997), Harveston (2000), Aspelund et Moen (2001), Andersson et Wictor (2003), Knight et Cavusgil (2004) et Zahra, Korri et Yu (2005) pour en citer quelques uns. Nous verrons comment les auteurs qui réutilisent ce terme commencent à apporter des imprécisions ou à changer les variables temps et chiffre d'affaires à l'international à leur convenance.

Entre les principaux utilisateurs de cette terminologie, nous retiendrons Knight et Cavusgil qui ont pris le parti d'enlever les limites proposées par Rennie (1993). C'est ainsi que Cavusgil (1994) amènera le concept de ventes à l'export à un niveau « très élevé », sans préciser d'ordre de grandeur. Knight et Cavusgil (1996) présenteront les « Born global » comme de « petites compagnies, orientées vers le secteur de la haute technologie qui opèrent dans les marchés internationaux dès les premiers jours de leur établissement » (Knight et Cavusgil, 1996 : 11)<sup>14</sup>. Cette dernière définition crée à la fois un flou dans le cadrage conceptuel et une orientation biaisée vers le secteur de la haute technologie dans la mesure où, dès les premiers constats du phénomène, il a été observé dans une grande variété de secteurs (Rennie, 1993). En 2004, ils reprendront leur définition : une « Born global » est une « entreprise qui, dès sa création ou presque, cherche à atteindre une performance internationale supérieure depuis l'utilisation de ressources basées sur la connaissance jusqu'à la vente de produits dans plusieurs pays » (Knight et Cavusgil, 2004 : 124)<sup>15</sup>. Cette dernière définition est très générale quant à la période et le niveau d'internationalisation, elle ne focalise plus sur le secteur de la haute technologie mais elle précise l'importance de la connaissance dans les ressources de l'entreprise.

D'autres auteurs, face au besoin de sélectionner des entreprises dans le cadre de recherches empiriques, prendront le parti d'étendre les limites proposées par Rennie (1993). C'est ainsi que Madsen, Rasmussen et Servais (2000) définissent la « Born global » Danoise comme « une entreprise manufacturière avec un taux d'exportation supérieur à 25%, qui a commencé à exporter dans les trois ans qui ont suivi sa fondation » (p.247)<sup>16</sup>, puis Andersson et Wictor (2003), dans le contexte suédois, étendent la définition à toute la chaîne de valeur et proposent : « entreprise qui réalise au moins 25% de son chiffre d'affaires à l'international dans les 3 ans qui suivent sa création et qui cherche à développer un avantage compétitif significatif de l'utilisation de ressources et de la vente de ses produits dans plusieurs pays » (Andersson et Wictor, 2003 : 254)<sup>17</sup>.

L'analyse du tableau 5 montre que le concept de « Born global » fait référence aux entreprises de moins de trois ans, dont le niveau d'internationalisation est élevé. Initialement, les auteurs limitaient la notion d'internationalisation au niveau de ventes internationales de l'entreprise, mais la tendance observée dans les dernières études montre que les « Born global » sont aussi internationales par leurs ressources ou par leurs stratégies internationales. L'évolution permanente de la définition du concept laisse percevoir qu'il est encore en construction et que les auteurs n'ont pas atteint une position consensuelle à son sujet.

Tableau 5 - L'utilisation du terme « Born global » par les auteurs au fil des ans et les limites données à leurs définitions

AUTEURS (SUPPORT DE PUBLICATION)	ANNÉE	LIMITE TEMPS	NIVEAU DE VENTE	INTÉGRATION DE L'INTERNATIONALISATION DANS LA CHAÎNE DE VALEUR
Rennie, M. ( <i>McKinsey Quarterly</i> )	1993	2 ans	76% et plus	Ventes à l'international
Cavusgil, T. ( <i>Marketing News</i> )	1994	2 ans	Très élevé	Ventes à l'international
Knight, G. et T. Cavusgil ( <i>Advances in international marketing</i> )	1996	Dès les premiers jours	Ne dit pas	Opère à l'international Secteur de la haute technologie
Madsen, T., E. Rasmussen et P. Servais ( <i>Advances in international marketing</i> )	2000	3 ans	25% et plus	Ventes à l'international
Andersson, S. et I. Wictor ( <i>Journal of International Entrepreneurship</i> )	2003	3 ans	25% et plus	Développer un avantage compé- titif significatif de l'utilisation de ressources et de la vente de ses produits
Knight, G. et T. Cavusgil ( <i>Journal of International Business Studies</i> )	2004	Dès sa création ou presque	Ne dit pas	Utilisation de ressources basées sur la connaissance jusqu'à la vente de produits dans plusieurs pays

### 2.1.2. La théorie des INV d'Oviatt et McDougall

Oviatt et Mc Dougall (1994) ont introduit le concept des « International New Ventures » (INV) : « Une entreprise qui, depuis sa création, tend à obtenir un avantage compétitif significatif de l'utilisation de ressources et de la vente de produits dans plusieurs pays » (Oviatt et McDougall, 1994 : 49)<sup>18</sup>. C'est une définition claire et précise, qui souligne l'aspect stratégique de l'internationalisation et montre que l'on peut être international tant par l'utilisation de ressources (matérielles, humaines, financières, temps,...) que par le commerce de biens ou services dans plusieurs pays. Cette définition sert de cadre théorique dans la plupart des articles postérieurs sur le thème même si, finalement, l'expression INV est utilisée principalement par Oviatt et McDougall (les autres auteurs s'appuient sur cette théorie mais choisissent généralement d'autres termes). En 1997, ils proposent une autre définition aux INV: « entreprises dont on peut observer des liens avec l'étranger (par exemple, efforts de ventes, investissements) dans une courte période de temps conventionnellement acceptée après sa formation » (Oviatt et McDougall, 1997 : 92)<sup>19</sup>. Ils précisent que l'on peut considérer cette courte période comme inférieure à 6 ans.

Oviatt et McDougall (1994) ont introduit un autre concept important pour notre thème de recherche, celui des « Global Start-Ups », qu'ils présentent comme une catégorie d'INV, celles qui internationalisent à la fois leurs ressources et leurs ventes dans plusieurs pays (figure 6).

<b>Few Activities Coordinated Accross Countries (Primarily Logistics)</b>  <b>Coordination of Value Chain Activities</b>	I	II
	<b>Export/Import Start-Up</b>	<b>Multinational Trader</b>
<b>Many Activities Coordinated Accross Countries</b>	III	IV
	<b>Geographically Focused Start-Up</b>	<b>Global Start-Up</b>
	<b>Number of Countries Involved</b>	

Figure 6 - Classification des INV  
Source: Oviatt et McDougall (1994, p.59)<sup>20</sup>

La « Global Start-Up » désigne la même catégorie de nouvelle entreprise que la « Born global » (Oviatt et McDougall, 2005). Il est donc convenable de conclure que la « Born global » est une catégorie d'INV et non pas synonyme d'INV.

### 2.1.3. Le champ de recherche de l'entrepreneuriat international

Oviatt et McDougall ont aussi marqué la recherche sur l'Entrepreneuriat International. Pour eux, leurs travaux de recherche sur les INV et les « Global Start-Up » sont des exemples parfaits de recherche en entrepreneuriat international (Oviatt et McDougall, 2005b), si bien que certains chercheurs ont tendance à faire un amalgame entre Entrepreneuriat International, INV et « Born Global » dans la littérature. McDougall et Oviatt ont été les premiers à proposer une définition à l'Entrepreneuriat International, qui laisse une trace dans la littérature que nous étudions. Ils l'introduisent comme une « activité nouvelle et innovante qui a pour but de créer de la valeur et de la croissance pour l'entreprise au-delà des frontières » (McDougall et Oviatt, 2000a : 293)<sup>21</sup>. Par la suite, ils rajoutent les concepts de proactivité et de prise de risque pour aboutir à la définition suivante : « L'entrepreneuriat international est une combinaison de comportements innovateurs, proactifs et de prise de risque, qui dépasse les frontières et cherche à créer de la valeur dans les organisations » (McDougall et Oviatt, 2000b : 903)<sup>22</sup>.

Cette définition est contestée par Zahra et George (2002), pour qui l'Entrepreneuriat International concerne aussi bien les nouvelles entreprises que les entreprises déjà établies. Ils présentent ainsi l'Entrepreneuriat International comme le « processus de découverte et d'exploitation créative d'opportunités qui existent en dehors du marché domestique afin d'atteindre un avantage compétitif » (Zahra et George, 2002 : 263)<sup>23</sup>.

Finalement, Oviatt et McDougall enrichissent leur définition de 2002 par la notion d'opportunité, en cherchant à ne pas limiter la définition d'entrepreneuriat à la création d'entreprises. C'est ainsi qu'ils proposent de définir l'entrepreneuriat international comme « la découverte, l'engagement, l'évaluation et l'exploitation d'opportunités –en dehors des frontières nationales– pour créer de futurs biens et services » (Oviatt et McDougall, 2005 : 540, cette définition est reprise par Zahra, Kori et Yu, 2005 : 131)<sup>24</sup>.

### 2.1.4. De la diversité des termes utilisés au besoin de cadrage conceptuel

Outre les trois concepts précédents dominants, nous avons recensé dans les mots clés ou titres des textes de la revue de littérature 48 termes ou expressions qui renvoient à l'étude du phénomène (tableau 6), sans compter ceux qui sont cités dans le corps du texte tels que « Leapfrogging »<sup>25</sup>, « Infant Multinational », « Innate Exporters », « Instant Exporter »... De plus, nous avons retrouvé à plusieurs reprises dans la littérature l'utilisation de la définition des INV proposée par Oviatt et McDougall (1994) appliquée à d'autres termes de façon arbitraire ou la présentation de la Born Global comme l'équivalent des Start-Ups de la Haute Technologie ou de l'entrepreneuriat international générant ainsi une confusion entre les concepts, leurs définitions et leurs limites.

Si la multiplicité des approches avec lesquelles le phénomène est observé (étude de l'internationalisation

des entreprises du secteur de la haute technologie, exploration de l'entrepreneuriat international, compréhension du comportement d'internationalisation rapide et précoce...) permet d'expliquer la pluralité des termes dans la littérature, il n'en reste pas moins qu'il existe un réel besoin de construction des frontières conceptuelles relatives à ces entreprises qui s'internationalisent tôt. En particulier, les confusions entre des concepts laissent percevoir un désordre autour de la notion d'internationalisation des entreprises. Par ailleurs, les divergences concernant les limites d'âges à considérer pour identifier les entreprises à internationalisation rapide et précoce rendent difficile la comparaison des résultats entre les études.

NOMBRE DE TERMES	TYPE DE MOT CLÉ	MOTS CLÉS—CONCEPT ÉTUDIÉ	NOMBRE D'ARTICLES
7	Entreprises globales dès leur naissance	Born Global – Born Globals – Born Global Firm – Born Global Firms – Born-global Firm – Born-global Firms – Global Start-Ups	27
9	Entreprises internationales dès leur plus jeune âge	Born International SMEs – Early international commitment – Early Internationalization – Early internationalizing firms – Instant International – International New Ventures – New Venture Internationalisation – New Ventures and International Expansion – Young firms and Internationalization	22
6	Entreprises à caractère Entrepreneurial et Internationalisation	Entrepreneurial firm – Entrepreneurial firms and rapid internationalisation – Entrepreneurial Instant Exporters – Entrepreneurial new ventures and Internationalization – Entrepreneurship and International Performance – International Entrepreneurship	20
11	PME et nouvelles entreprises des secteurs porteurs et de la Haute Technologie	Emerging High-Technology Company – High Technology Start-Ups – High Technology Start-Ups and early internationalization – New High Potential Ventures – Small Computer software firms – Small High Technology International Start-Ups – Small High-Technology Firms – Small High-Technology Firms and Internationalization – Small software firms – Technology-based new firms – Young High-Technology manufacturing firms	13
8	Comportement d'internationalisation	Born-again Global – International Growth – International Ventures – Internationalisation rapide et précoce – Internationalization – Rapid internationalisation – Speed of market penetration – Time and Internationalisation	8
7	PME et Internationalisation	Knowledge-intensive SMEs – Micro-exporters – Micromultinationals – Small Firm Internationalisation – Small international firms – SME and Globalization – SME and Internationalization	10
<b>48 termes</b>			<b>100 articles</b>

Tableau 6 – Les mots clés et concepts étudiés dans les textes sélectionnés

## 2.2. Cadrage conceptuel de l'internationalisation rapide et précoce

Le cadrage conceptuel de l'internationalisation rapide et précoce passe par un rappel sur les notions d'entreprises internationales et entreprise globale, puis par une confrontation entre les concepts de niveau d'internationalisation et cycle de vie des organisations avant d'aboutir sur une prise de position.

### 2.2.1. Rappel sur l'entreprise internationale et l'entreprise globale.

Dans la revue de littérature, nous avons observé que la définition de niveau d'internationalisation n'était pas homogène et que, parfois, un amalgame était fait entre entreprises globales et entreprises internationales, deux concepts qu'il nous semble important de ne pas confondre.

Même si l'indicateur le plus couramment utilisé pour identifier l'internationalisation d'une entreprise est

le pourcentage de ventes réalisées au-delà des frontières, il convient de rappeler que d'autres variables interviennent dans le niveau d'internationalisation d'une entreprise. Par exemple, Sullivan (1994) a étudié le degré d'internationalisation d'une entreprise et ses résultats ont montré que l'internationalisation est observable à trois niveaux : la performance (ce qui part à l'étranger), le structurel (les ressources qui viennent de l'extérieur) et les aspects relatifs à l'attitude psychologique (diversité des zones de présence et expérience internationale des managers).

De plus, selon Daniel et Radebaugh (2001), on peut analyser l'internationalisation selon cinq dimensions (figure 7) : (1) la proactivité face à l'activité internationale, (2) la gestion de l'activité internationale, (3) le niveau d'internationalisation des opérations liées à l'activité internationale, (4) le nombre de pays avec lesquels l'entreprise échange et (5) le degré de ressemblance entre les pays avec lesquels l'entreprise interagit. Ainsi, plus l'entreprise aura développé ses activités internationales sur chacun de ces axes et dans le sens des flèches, plus son niveau général d'internationalisation sera élevé. De ce fait, une entreprise internationale est une entreprise dont on peut observer des liens réguliers avec l'étranger (par exemple, efforts de ventes, investissements). La force et la variété des liens ainsi que la diversité et la distance des marchés seront autant d'indicateurs d'un processus d'internationalisation avancé.

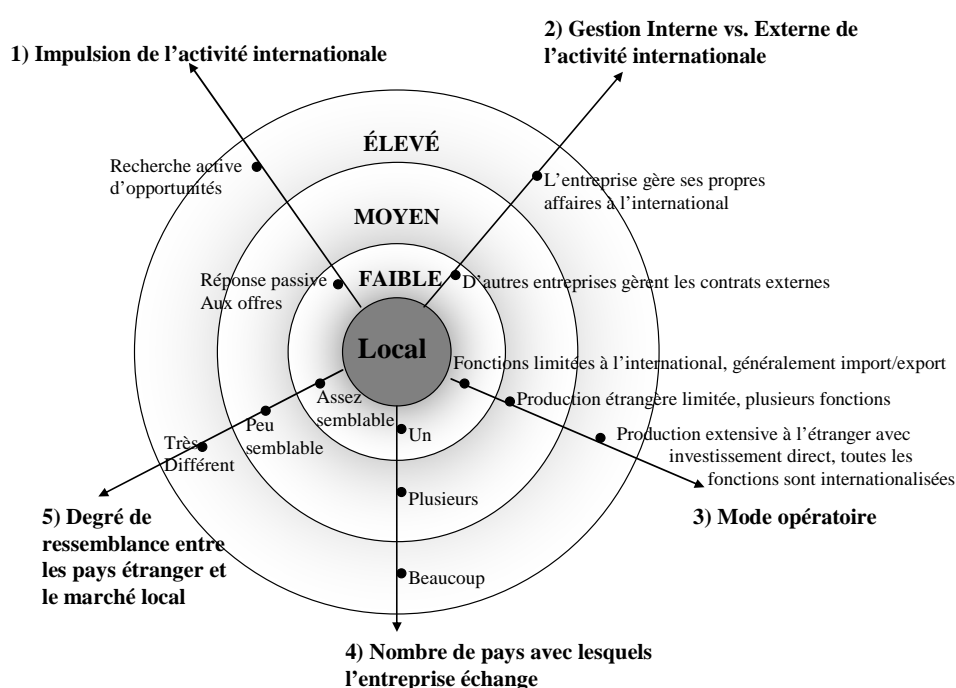


Figure 7 - Niveaux d'Internationalisation (Daniels et Radebaugh, 2001)<sup>26</sup>

Par contre, Alan Rugman<sup>27</sup> soutient qu'il n'existe dans le monde qu'environ neuf entreprises méritant d'être appelées globales. Selon lui, le terme « global » doit être réservé aux firmes ayant des activités dans les trois pôles de la triade. Pour Torrès (1997), une entreprise globale est une « entreprise qui simultanément exporte, importe, réalise une partie de sa production à l'étranger, développe des activités de recherche et développement à l'échelle internationale » (p.91). Finalement, pour Oviatt et McDougall (2005), le terme « global » est à réserver pour les entreprises qui coordonnent plusieurs activités de leur chaîne de valeur dans plusieurs pays.

La distinction sémantique entre global et international est donc d'une importance capitale lorsqu'il s'agit d'étudier et comparer des entreprises ayant des activités internationales.

### 2.2.2. Niveau d'internationalisation et cycle de vie des organisations

La revue de littérature a fait apparaître des disparités quant à l'âge limite en dessous duquel une entreprise peut être considérée comme ayant eu une internationalisation rapide et précoce. Doit-on poser

une limite conventionnelle de 2 ans (Rennie, 1993 ; Cavusgil, 1994), 3 ans (Madsen, Rasmussen et Servais, 2000 ; Andersson et Wictor, 2003) ou 6 ans (Oviatt et McDougall, 1994) ? Si on choisit 6, pourquoi pas 7 ? Il n'est pas nouveau de tenter de baliser le début et la fin, par exemple, d'une création d'entreprise, sans qu'on puisse strictement y parvenir. La difficulté renvoie à un débat plus large en Entrepreneuriat (Bruyat, 1993 ; Verstraete, 1999).

Pour dépasser ces difficultés, nous proposons d'utiliser la notion de cycle de vie des organisations pour comparer la maturité ou la précocité d'une organisation face à son niveau d'internationalisation. En effet, si on en croit les théories traditionnelles d'internationalisation par étape (Johanson et Vahlne, 1977), les entreprises commencent par se consolider localement et développent leur engagement à l'international au fur et à mesure qu'elles acquièrent de l'expérience. Ainsi, on peut présumer que c'est lorsque l'entreprise acquiert une certaine maturité qu'elle cherche à développer de nouvelles stratégies d'expansion, par exemple à l'international. L'entreprise adolescente traditionnelle, c'est-à-dire en pleine phase de croissance, devrait donc se préoccuper de se consolider et stabiliser dans un contexte local avant de lancer dans un nouveau défi. Or, dans certains secteurs très internationalisés ou des niches de marché très spécialisées, comme celui de la Haute Technologie, on observe, dès le départ, des ventes à l'international. Ainsi, selon le contexte dans lequel évolue une entreprise, la vitesse d'internationalisation peut varier du tout au tout, certaines seront plus rapides et d'autres plus tardives. Or, parmi les entreprises dont on peut observer une internationalisation rapide, certaines présentent un développement qui semble anormalement rapide pour leur jeune âge, c'est-à-dire qu'en peu de temps elles développent des liens avec l'étranger que très peu d'entreprises du même âge seraient capables de coordonner simultanément : ce sont des entreprises à internationalisation rapide et précoce (figure 8).

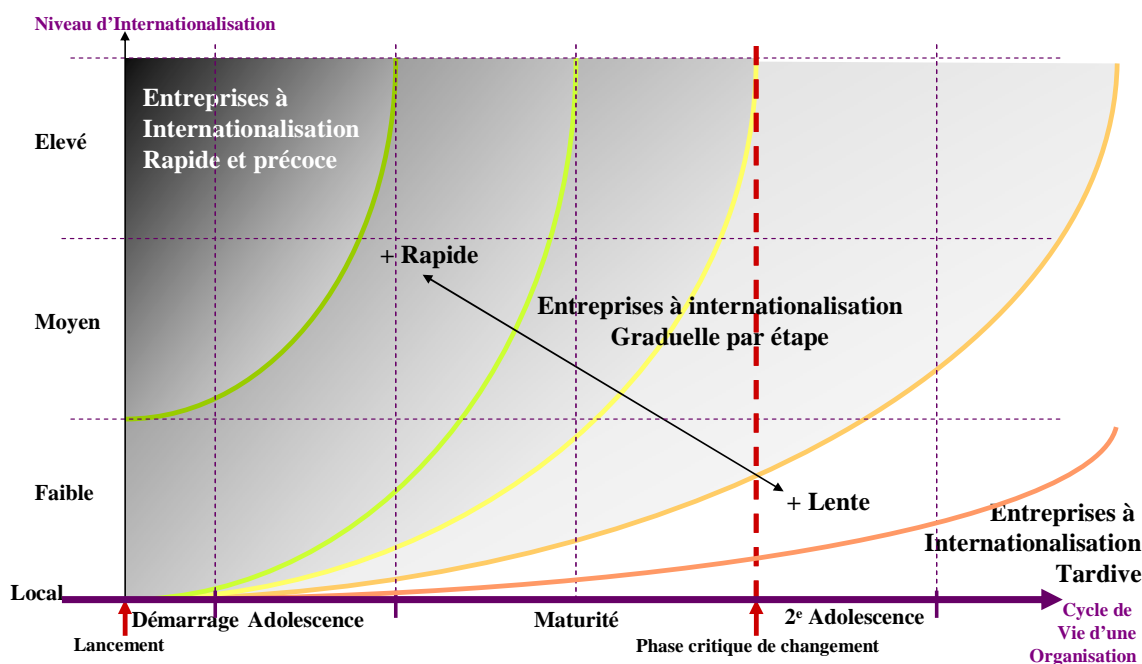


Figure 8 – Niveau d'internationalisation et cycle de vie d'une organisation

### 2.2.3. Quel positionnement prendre pour parler d'internationalisation rapide et précoce ?

Tel que nous l'avons énoncé précédemment, la notion d'internationalisation est celle qui illustre le mieux l'idée des liens développés par les entreprises avec l'étranger et permet de faire une nuance entre les différents niveaux atteints face à celle d'entreprise globale, qui répond à un niveau d'internationalisation maximal, et est souvent mal utilisée dans la littérature. En outre, la relation entre internationalisation et cycle de vie des organisations est une approche qui nous permet de résoudre le problème du délai à retenir pour parler de précocité, d'autres critères tels que la courbe de croissance, les niveaux d'investissement, la structure de décision de l'entreprise, entre autres, permettant d'identifier le stade de

développement de celle-ci.

Face à la diversité des termes utilisés dans la littérature qui renvoient à l'étude du phénomène, à la non homogénéité des définitions choisies et au besoin d'établir un cadre conceptuel qui éclaire nos travaux de recherche futurs, nous avons été confrontés à la question d'une prise de position qui nous permette de résoudre le problème du terme à utiliser et du délai à retenir pour parler de précocité et de rapidité d'internationalisation.

En conséquence, nous proposons de donner aux Entreprises à Internationalisation Rapide et Précoce<sup>28</sup> (EIRP)<sup>29</sup>, terme que nous ferons le choix d'utiliser dans la suite de nos travaux de recherche, la définition suivante :

**Entreprises dont on peut observer plus tôt que d'ordinaire une capacité à développer et coordonner des liens réguliers avec l'étranger (par exemple, efforts de ventes, investissements).**

Les EIRP peuvent être assimilées aux « International New Ventures » (INV) d'Oviatt et McDougall (1994) à la différence près que nous ne les regardons pas sous une approche temporelle mais plutôt sous une approche de capacité organisationnelle à l'international étant donnée leur vraisemblable faible maturité. Nous préférons proposer ce nouveau terme plutôt que donner une définition aux INV qui ne correspond pas à celle choisie par leurs créateurs. Nous observons que, parmi les concepts relevés dans la littérature, ceux d'« Entrepreneurial New Ventures et Internationalisation » (Shaw et Darroch, 2004), « Instant International » (Jones et Dimitratos, 2003), ou « Early Internationalising Firms » (Rialp, Rialp et Knight, 2005) ou peuvent aussi être directement associés à celui d'EIRP.

La matrice de classification des types d'INV (figure 6) permet de positionner plusieurs autres termes observés dans la littérature selon des critères de profondeur de chaîne de valeur (Porter, 1986) et de diversité géographique et de comparer leur portée face au concept d'EIRP (figure 9). Ainsi, dans la première catégorie d'EIRP (I), dite des « Export/Import Start-Ups » (Oviatt et McDougall, 1994), nous pouvons inclure les notions d'« Innate Exporters » (Ganitsky, 1989) et « Instants Exporters » (McAuley, 1999) qui limitent la connotation internationale à l'activité exportatrice. Dans la deuxième catégorie (II), nous retrouvons les « Multinational Traders » (Oviatt et McDougall, 1994), qui font des échanges commerciaux entre plusieurs nations. Dans la troisième (III), celle des « Géographiquement Focused Start-up » (Oviatt et McDougall, 1994), nous introduisons les « Born Glocal », ces entreprises qui étendent leur espace de fonctionnement à l'échelle planétaire mais agissent localement (Torrès, 1997). Finalement, dans la quatrième division (IV), nous retrouvons les « Global Start-up » (Oviatt et McDougall, 1994), les « Born Global » (Rennie, 1993 ; Cavusgil, 1994 ; entre autres...) et les « Infant Multinational » (Roux, 1979) qui peuvent être décrites comme l'ensemble des entreprises qui ont atteint un niveau moyen voire élevé d'internationalisation dans chacune des cinq dimensions décrites par Daniels et Radebaugh (2001) plus tôt que d'ordinaire.

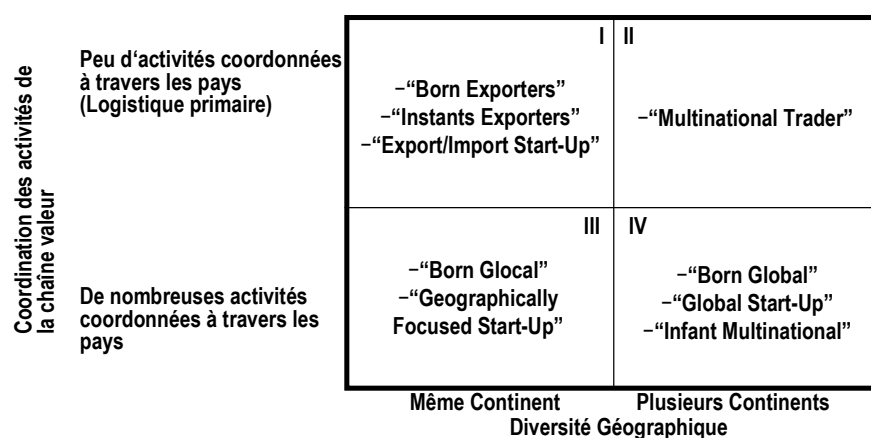


Figure 9 – Classification des EIRP<sup>30</sup>

Parmi les termes restants extraits de la littérature, celui des « High Technology Start-Ups » (Jolly, Alahuhta et Jeannet, 1992 ; Burgel et Murray, 2000), fait référence à un secteur d'activité dont une grande proportion d'entreprises s'internationalisent dès leur naissance. C'est ainsi que souvent, pour des raisons d'échantillonnage, ces entreprises alimentent la recherche sur les EIRP. Cependant, il ne faut pas réduire le phénomène à ce secteur puisqu'il existe des évidences dans bien d'autres secteurs plus traditionnels, par exemple celui de l'art et de l'artisanat en Grande Bretagne (McAuley, 1999). En outre, le terme « New High Potential Ventures » (Bloogdood, Sapienza et Almeida, 1996) décrit les entreprises nouvelles avec de fortes aspirations et un fort potentiel de croissance. Il renvoie à l'ensemble des entreprises qui connaissent un fort développement mais qui ne sont pas nécessairement internationales. Il est donc plus large que celui des EIRP. « Accelerated internationalization » (Zahra, 2005) met en avant la vitesse d'internationalisation mais est plus ample que le phénomène des EIRP. Il ne prend pas en compte seulement les nouvelles entreprises mais aussi les « Born-again Global » (Bell, McNaughton et Young, 2001) c'est-à-dire toutes celles qui connaissent un processus d'internationalisation accéléré, dans une phase de renaissance, indépendamment de leur âge. Finalement, « Leapfrogging » (Hedlund et Kverneland, 1985) décrit le fait de sauter des étapes dans le processus d'internationalisation, par exemple, sans passer par une phase de consolidation sur le marché local. L'expression sous-entend donc que l'internationalisation se fait par étapes mais que certaines entreprises les sautent. Elle peut aussi être utilisée pour toutes les entreprises qui connaissent un processus d'internationalisation accéléré.

Le concept d'EIRP nous permet donc de travailler, plus clairement, sur les entreprises qui, indépendamment de leur secteur d'activité, ont démontré une capacité à s'internationaliser plus rapidement dans leur cycle de vie que ce qui aurait pu être attendu et ainsi comprendre quels sont les enjeux d'un tel comportement en termes de caractéristiques managériales, de modèle d'affaires, de comportement entrepreneurial, de gestion de la croissance etc. Il pourra, comme le concept des INV, donner lieu à plusieurs catégories d'entreprise selon les dimensions de l'internationalisation auxquelles on s'intéresse (ventes, ressources, distance psychique...).

## Conclusion

L'examen de la revue de littérature relative aux entreprises qui s'internationalisent rapidement après leur création nous a permis de mettre en évidence l'ampleur de la production d'articles sur le sujet au cours des quinze dernières années avec, comme fait marquant de l'intérêt du thème pour la recherche, la naissance de deux revues académiques avec comité de lecture spécialisées sur l'Entrepreneuriat International et la globalisation des PME. 19 chercheurs de la scène internationale se démarquent par leur nombre de contributions à des articles et par le rayonnement qu'ils ont eu au sein de quatre réseaux de chercheurs qui se consolident et s'étendent au fil des ans.

Cependant, la revue de littérature a aussi mis en évidence la dispersion du nombre de termes employés pour se référer au phénomène d'étude, et la diversité des critères de sélection et de définition des populations objet d'étude. La prolifération du nombre de termes et des limites données aux concepts rend difficile la réalisation d'un exercice de synthèse qui rende compte de l'Etat de l'Art sur les entreprises qui s'internationalisent tôt.

Il nous est apparu indispensable de proposer une solution qui permette de mettre de l'ordre dans tant de richesse linguistique car, si les différences entre les termes semblent minimes, il n'en reste pas moins qu'elles existent et qu'elles sont source de flou théorique.

Nous invitons les chercheurs à utiliser le terme d'EIRP (Entreprises à Internationalisation Rapide et Précoce) lorsqu'ils souhaitent faire une étude sur les entreprises dont on peut observer le développement rapide de liens avec l'étranger (par exemple, efforts de ventes, investissements) plus tôt que d'ordinaire. Nous les invitons aussi à se positionner de façon justifiée quand aux choix des délais et des critères d'internationalisation et à faire la distinction entre, par exemple, les « Born Exporters » et les « Born Global », deux catégories d'EIRP, l'une répondant à un critère de sélection par la proportion de ventes à l'international et l'autre par l'internationalisation simultanée de tous les éléments de sa chaîne de valeur. D'autres catégories d'EIRP pourront aussi être prises en compte comme les « Born Global ». Il serait



utile de reprendre chacune des études empiriques réalisées sur les « Born Exporters » et de les appliquer à d'autres catégories d'EIRP afin de confirmer ou comparer les résultats. A titre illustratif, Knight et Cavusgil (2005) ont réalisé une taxonomie des entreprises dites « born-global », mais les critères de choix des entreprises montrent qu'ils ont travaillé sur un échantillon de 1000 « Born Exporters » nord-américaines dont les ventes internationales étaient supérieures à 25% et qui avaient commencé à exporter dans les trois ans qui suivent la création. La difficulté d'accès à un échantillon statistique représentatif pourra éventuellement être un frein à la réalisation d'un tel projet de recherche.

Le concept des EIRP pourra alimenter la recherche en entrepreneuriat international, mais aussi sur les entreprises à forte croissance et/ou fort potentiel. Inversement, la recherche sur les « Start-up » du secteur de la haute technologie pourra alimenter la recherche sur les EIRP et le concept d'EIRP ouvrira un espace de comparaison entre les spécificités des entreprises « High Tech » et celles, de secteurs plus traditionnels, qui s'internationalisent tôt.

Avec la globalisation, les échanges internationaux se multiplient, les frontières entre les marchés s'ouvrent et la perception de barrières à l'international diminue. Il en résulte que les entreprises vont s'internationaliser de plus en plus rapidement. Mais qu'en est-il de celles qui sont précoces ? Quels sont les facteurs qui pourraient expliquer cette capacité à être rapide et précoce dans un environnement donné ? Ces questions de recherche sont autant de pistes pour de futurs chercheurs francophones susceptibles d'être intéressés par le champ de l'entrepreneuriat international.

## Notes

1. Nous nous efforçons, autant que faire ce peut, de traduire en version française les expressions utilisées dans la littérature. Cependant, afin d'éviter des erreurs d'interprétation, certains termes et schémas ont été maintenus dans leur version originale dans le corps du texte, en langue anglaise.
2. Bien que des études aient été publiées auparavant (par exemple, McDougall, 1989), nous avons choisi l'article de Jolly, Alahuhta et Jeannet (1992), le premier article abondamment cité dans la littérature sur le thème, comme point de départ temporel de notre sélection d'articles à inclure dans la revue de littérature.
3. En particulier dans le cas français, nous n'avons identifié qu'une thèse (Cabrol, 2006).
4. Une contribution est la participation d'un auteur à un article.
5. La présentation de ce tableau s'inspire de ceux réalisés dans l'article de Boissin, Castagnos et Guieu (2000) qui visait à analyser la production francophone en stratégie sur les thèmes de PME et entrepreneuriat. En particulier, cet article a attiré notre attention pour le travail d'analyse des réseaux de co-citations fondant les bibliographies des articles.
6. Le volume élevé de publications finlandaises est la conséquence directe du programme de recherche financé par l'académie de Finlande à hauteur de 0,8 millions d'euros sur une période de trois ans entre 2001 et 2004. Ce projet de recherche, réalisé en partenariat avec l'Helsinki University of Technology, a donné lieu, selon nos estimations, à 18 articles dans des revues scientifiques à comité de lecture.
7. Selon la Catégorisation des revues en Économie et en Gestion de la Section 37 (Économie / Gestion) du Centre National de la Recherche Scientifique (CNRS), Octobre 2007.
8. Les chiffres de 2007 ne sont pas représentatifs du nombre de publications de cette année-là, puisqu'elle n'est pas encore achevée au moment de l'écriture de ce texte. Cependant, nous observons une tendance vers une réduction du nombre de publications sur le thème particulier des entreprises à internationalisation rapide et précoce.
9. La taille de l'anneau qui entoure le nom de l'auteur est proportionnelle au nombre de contributions à des travaux (plus de 4, 3, 2 et 1) ; les liens correspondent aux travaux réalisés entre co-auteurs ; chaque année représente une publication et son année correspondante.
10. Arenius et Gavlen ont publié sous l'égide de différentes universités ; Arenius a aussi développé des liens de publication avec d'autres réseaux.
11. Nous lisons dans l'original: « Gradual internationalization is dead »
12. Nous lisons dans l'original: « Learning advantage of newness » : Les entreprises nouvelles sont culturellement plus flexibles aux changements qu'impose un développement international. Elles n'ont pas ou peu de routines pré-établies à modifier.
13. Nous lisons dans l'original: « began exporting, on average, only two years after their foundation and achieved 76 percent of their total sales through exports. »
14. Nous lisons dans l'original: « Born Globals are small, technology-oriented companies that operate in international markets from the earliest days of their establishment. »
15. Nous lisons dans l'original: « business organizations that, from or near their founding, seek superior international business performance from the application of knowledge-based resources to the sale of outputs in multiple countries. »
16. Nous lisons dans l'original: « A Born Global is a production firm with an export percentage (compared to the total sale) of 25% or more, which have started exporting within three years after firms foundation »
17. Nous lisons dans l'original: « A Born Global is a company that has achieved a foreign sales volume of at least 25% within 3 years of its inception and that seeks to derive significant competitive advantage from the use of resources and the sales of

outputs in multiple countries »

18. Nous lisons dans l'original: « a business organization that, from inception, seeks to derive significant competitive advantage from the use of resources and the sale of outputs in multiple countries. »

19. Nous lisons dans l'original: « firms that make observable foreign commitments (e.g., sales efforts, investments) within a conventionally accepted short period after formation »

20. Dans ce cas précis, pour éviter des erreurs d'interprétation, nous avons opté pour conserver le schéma dans sa version originale, en langue anglaise.

21. Nous lisons dans l'original: « International entrepreneurship is defined as new and innovative activities that have the goal of value creation and growth in business organizations across national borders. »

22. Nous lisons dans l'original: « International entrepreneurship is a combination of innovative, proactive, and risk-seeking behavior that crosses national borders and is intended to create value in organizations. »

23. Nous lisons dans l'original: « the process of creatively discovering and exploiting opportunities that lie outside a firm's domestic markets in the pursuit of competitive advantage. »

24. Nous lisons dans l'original: « International entrepreneurship is the discovery, enactment, evaluation, and exploitation of opportunities—across national borders—to create future goods and services. »

25. En Français, Saute Mouton, terme utilisé pour désigner les entreprises qui sautent des étapes du processus d'internationalisation.

26. Traduit et adapté par l'auteur.

27. Conférence inaugurale de l'International Entrepreneurship Conference à McGill le 15 septembre 2006.

28. Si Sammut et Torrès (1997) n'en font pas un concept, l'expression apparaît une fois dans leur communication, ce qui nous a conforté dans notre choix de proposer l'expression EIRP.

29. En langue Anglaise : Fast and Early Internationalising Firm (FEIF)

30. adapté de la classification de Oviatt et McDougall (1994)

## Bibliographie

ACS Z., DANA, L.P, JONES, M. (2003), Toward New Horizons: The Internationalisation of Entrepreneurship », *Journal of International Entrepreneurship*, n°1:1, p.5-12.

ANDERSSON S., WICTOR I. (2003), « Innovative Internationalisation in New firms: Born Globals--the Swedish Case », *Journal of International Entrepreneurship*, n°1:3, p.249-276.

ARENIUS P. (2005), "The Psychic Distance Postulate Revised: From Market Selection to Speed of Market Penetration », *Journal of International Entrepreneurship*, n°3:2, p.115-131.

ARENIUS P., JONES M. (2003), « Doctoral Thesis: Creation of Firm-Level Social Capital, Its Exploitation, and the Process of Early Internationalization », *Journal of International Entrepreneurship*, n°1:4, p.415-417.

ASPELUND A., MOEN Ø. (2001), « A generation perspective on small firm internationalization: from traditional exporters and flexible specialists to Born Globals », *Advances in International Marketing*, n°11, p.197-225.

ASPELUND A., MOEN Ø. (2005), « Small International Firms: Typology, Performance and Implications », *Management International Review*, n°45, p.37-57.

AUTIO E. (2005), « Creative tension: the significance of Ben Oviatt's and Patricia McDougall's article 'toward a theory of international new ventures.' », *Journal of International Business Studies*, n°36:1, p.9-19.

AUTIO E., SAPIENZA H., ALMEIDA J. (2000), « Effects of age at entry, knowledge intensity, and imitability on international growth », *Academy of Management Journal*, n°43:5, p.909-924.

BELL J. (1995), « The internationalization of small computer software firms », *European Journal of Marketing*, n°29:8, p.60-75.

BELL J., MCNAUGHTON R., YOUNG S. (2001), « 'Born-again global' firms. An extension to the 'born-global' phenomenon », *Journal of International Management*, n°7, p.173-189.

BELL J., MCNAUGHTON R., YOUNG S., CRICK D. (2003), « Small Firm Internationalization and Business Strategy: An Exploratory Study of Towards an Integrative Model of Small Firm Internationalisation », *Journal of International Entrepreneurship*, n°1:4, p339-362.

BILKEY W.J., TESAR G. (1977), « The export behavior of smaller-sized Wisconsin manufacturing firms », *Journal of International Business Studies*, n°8:1.

BLOOGDOOD J., SAPIENZA H., ALMEIDA, J. (1996), « The internationalization of new high-potential U.S. ventures: Antecedents and outcomes », *Entrepreneurship: Theory & Practice*, n°20:4, p.61-76.

BOISSIN J.P., CASTAGNOS J.-C., GUIEU G. (2000), « PME et entrepreneuriat dans la littérature francophone stratégique », *Revue internationale PME*, n°13 :1.

BRUYAT C. (1993), « Création d'entreprise : contributions épistémologiques et modélisation », *Thèse pour le Doctorat de Sciences de Gestion*, Grenoble.

BURGEL O., MURRAY G.C. (2000), « The International Market Entry Choices of Start-Up Companies in High-Technology Industries », *Journal of International Marketing*, n°8:2, p.33-62.

CAVUSGIL T. (1994), « A quiet revolution in Australian exporters », *Marketing News*, n°28:11, p.18.

COVIELLO N., JONES M. (2004), « Methodological issues in international entrepreneurship research », *Journal of Business Venturing*, n°19:4, p.485-508.

COVIELLO N., MCAULEY A. (1999), « Internationalisation and the Smaller Firm: A Review of Contemporary Empirical Research », *Management International Review (MIR)*, n°39:3, p.223-256.

COVIELLO N., MUNRO H. (1995), « Growing the entrepreneurial firm », *European Journal of Marketing*, n°29:7, p.2-61.

DANIELS J.D., RADEBAUGH L.H. (2001), *International business – environments and operations*. 8th edition. Prentice-Hall, Inc. New Jersey.

DIMITRATOS P., LIOUKAS S., CARTER S. (2004), « The relationship between entrepreneurship and international performance: the importance of domestic environment », *International Business Review*, n°13:1, p.19-41.

GANITSKY J. (1989), « Strategies for innate and adoptive exporters: Lessons from Israel's case », *International Marketing Review*, n°6:5, p50-65.

HARVESTON P., KEDIA B., DAVIS P. (2000), « Internationalization of Born Global and gradual globalizing firms: The impact of the manager », *Advances in Competitiveness Research*, n°8:1, p.92-99.

HEDLUND G., KVERNELAND A. (1985), « Are strategies for foreign markets changing? The case of Swedish investment in Japan », *International Studies of Management & Organization*, n°15:2, p.41-59.

IBEH K., JOHNSON J., DIMITRATOS P., SLOW J. (2004), « Micromultinationals: Some Preliminary Evidence on an Emergent 'Star' of the International Entrepreneurship Field », *Journal of International Entrepreneurship*, n°2:4, p.289-303.

JOHANSON J., 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*, n°8:1.

JOLLY V.K., ALAHUHTA M., JEANNET J.-P. (1992), « Challenging the Incumbents: How High Technology Start-ups Compete Globally », *Journal of Strategic Change*, n°1:2, p71-82.

JONES M. (1999), « The Internationalization of Small High-Technology Firms », *Journal of International Marketing*, n°7-4, p.15-41.

JONES M., DIMITRATOS P. (2003), « Editorial Introduction: Creativity, Process, and Time: The Antithesis of "Instant International" », *Journal of International Entrepreneurship*, n°1:2, p.159-162.

KNIGHT G. (2000), « Entrepreneurship and Marketing Strategy: The SME Under Globalization », *Journal of International Marketing*, n°8-2, p.12-32.

KNIGHT G., CAVUSGIL T. (1996), «The Born Global Firm: A Challenge to Traditional Internationalization Theory », *Advances in international marketing*, n°8, p.11-26.

KNIGHT G., CAVUSGIL T. (2004), « Innovation, Organizational capabilities, and the born-global firm », *Journal of International Business Studies*, n°35:3, p.124-141.

KNIGHT G., CAVUSGIL T. (2005), « A Taxonomy of Born-global Firms », *Management International Review*, n°45, p.15-35.

KNIGHT G., MADSEN T., SERVAIS P. (2004), « An inquiry into born-global firms in Europe and the USA », *International Marketing Review*, n°21-6, p.645-665.

LINDQVIST M. (1991), « Infant multinationals, the internationalisation of young, technology-based Swedish firms », *Doctoral dissertation*, Stockholm School of Economics, Institute of International Business, Stockholm.

MADSEN T., RASMUSSEN E., SERVAIS P. (2000), « Differences and similarities between Born Globals and other types of exporters », *Advances in International Marketing*, n°10, p.247-225.

MADSEN T., SERVAIS P. (1997), « The Internationalization of Born Globals: an Evolutionary Process? », *International Business Review*, n°6:6, p.561-583.

MCAULEY A. (1999), « Entrepreneurial Instant Exporters in the Scottish Arts and Crafts Sector », *Journal of International Marketing*, n°7:4, p.67-82.

MCDOUGALL P., OVIATT B. (1996), « New venture internationalization, strategic change, and performance: a follow-up study », *Journal of Business Venturing*, n°11:1, p.23-41.

MCDOUGALL P., OVIATT B. (2000), « International Entrepreneurship literature in the 1990's and directions for future research », *Entrepreneurship 2000*. D.L. Sexton and R. W. Smilor. Chicago, Upstart Publishing Company.

MCDOUGALL P., OVIATT B. (2000), « International entrepreneurship: the intersection of two research paths », *Academy of Management Journal*, n°43:5, p.902-906.

MCDOUGALL P., OVIATT B., SHRADER R. (2003), « A Comparison of International and Domestic New Ventures », *Journal of International Entrepreneurship*, n°1:1, p.59-82.

MCDOUGALL P., SHANE S., OVIATT B. (1994), « Explaining the Formation of International New Ventures: The Limits of Theories from International Business Research », *Journal of Business Venturing*, n°9:6, p.469-487.

MCNAUGHTON R. (2003), « The Number of Export Markets that a Firm Serves: Process Models versus the Born-Global Phenomenon », *Journal of International Entrepreneurship*, n°1:3, p.297-311.

MOEN O. (2002), « The Born Globals: A new generation of small European Exporters », *International Marketing Review*, n°19:2/3, p.156-175.

MOEN O., SERVAIS P. (2002), « Born Global or Gradual Global? Examining the Export Behavior of Small and Medium-Sized Enterprises », *Journal of International Marketing*, n°10:3, p.49-72.

OVIATT B., MCDOUGALL P. (1994), « Toward a Theory of International New Ventures », *Journal of International Business Studies*, n°25:1, p.45-64.

OVIATT B., MCDOUGALL P. (1995), « Global start-ups: Entrepreneurs on a worldwide stage », *Academy of Management Executive*, n°9:2, p.30-44.

OVIATT B., MCDOUGALL P. (1997), « Challenges for internationalization process theory: The case of international new ventures », *Management International Review [Special issue]*, n°37:2, p.85-99.

OVIATT B., MCDOUGALL P. (1999), « A framework for understanding accelerated international entrepreneur-

ship », In A. M. Rugman, & R. W. Wright (Eds.), *Research in global strategic management: International entrepreneurship* Stamford, CT: JAI Press., p.23-40.

OVIATT B., MCDUGALL P. (2005), « Defining International Entrepreneurship and Modeling the Speed of Internationalization », *Entrepreneurship: Theory & Practice*, n°29:5, p.537-553.

OVIATT B., MCDUGALL P. (2005), « The internationalization of entrepreneurship », *Journal of International Business Studies*, n°36:1, p.2-8.

PORTER M. (1986), *L'avantage concurrentiel*, InterEditions, Paris, 647p.

RENNIE M. (1993), « Born global », *McKinsey Quarterly*, n°4, p.45-52.

RIALP A., RIALP J., KNIGHT G. (2005), « The phenomenon of early internationalizing firms: what do we know after a decade (1993-2003) of scientific inquiry? », *International Business Review*, n°14:2, p.147-166.

ROUX E. (1979), « The Export Behavior of small and medium size French firms », In L.G. Mattsson & F. Wiedersheim-Paul (Eds.), *Recent research on the internationalization of business*. Uppsala, Sweden: Proceedings of the Annual Meeting of the European International Business Association.

SAMMUT S., TORRES O. (1997), « Le démarrage International : contraintes et opportunité », *Conférence Internationale de Management Stratégique*.

SAPIENZA H., AUTIO E., GEORGE G., ZAHRA S. (2006), « A Capabilities Perspective on the Effects of Early Internationalization on Firm Survival and Growth », *Academy of Management*, n°31:4, p.914-933.

SAPIENZA H., AUTIO E., ZAHRA S. (2003), « Effects of internationalization on young firms' prospects for survival and growth », *Academy of Management Proceedings*, p.G1-G7.

SHAW V., DARROCH J. (2004), « Barriers to Internationalisation: A Study of Entrepreneurial New Ventures in New Zealand », *Journal of International Entrepreneurship*, n°2:4, p.327-343.

SHRADER R. (2001), « Collaboration and performance in foreign markets: The case of young high-technology manufacturing firms », *Academy of Management Journal*, n°44:1, p.45-60.

SHRADER R., OVIATT B., MCDUGALL 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*, n°43:6, p.1227-1247.

SULLIVAN D. (1994), « Measuring the degree of internationalization of a firm », *Journal of International Business Studies*, n°25:2.

TORRÈS O. (1997), « Territoire, PME globales et réseaux transnationaux », in F. Sifrioui (dir.) *Globalisation et compétitivité*, Programme de la Communauté Européenne, Travaux et recherches du réseau ESPRIT, p.81-98.

VERSTRAETE T. (1999), *Entrepreneuriat : connaître l'entrepreneur, comprendre ses actes*. L'Harmattan, Paris, 207p.

YOUNG S., DIMITRATOS P., DANA L.P. (2003), « International Entrepreneurship Research: What Scope for International Business Theories? », *Journal of International Entrepreneurship*, n°1:1, p.31-42.

ZAHRA S. (2005), « A theory of international new ventures: a decade of research », *Journal of International Business Studies*, n°36:1, p.20-28.

ZAHRA S., GEORGE G. (2002), « International entrepreneurship: The current status of the field and future research agenda », In M. Hitt, R. Ireland, M. Camp, & D. Sexton (Eds.), *Strategic leadership: Creating a new mindset*, p.255-288.

ZAHRA S., IRELAND D., HITT M. (2000), « International expansion by new venture firms: international diver-

sity, mode of market entry, technological learning, and performance », *Academy of Management Journal*, n°43:5, p.925-950.

ZAHRA S., KORI J., YU J. (2005), « Cognition and international entrepreneurship: implications for research on international opportunity recognition and exploitation », *International Business Review*, n°14:2, p.129-146.

ZAHRA S., MATHERNE B., CARLETON J. (2003), « Technological Resource Leveraging and the Internationalisation of New Ventures », *Journal of International Entrepreneurship*, n°1:2, p.163-186.

## Annexes

## Les articles

GROUPE	AUTEURS	TITRE DE L'ARTICLE	RÉFÉRENCES COMPLÈTES	CONCEPTS ÉTUDIÉS
Autour d'Oviatt et McDougall	P.P. Oviatt et B.M. McDougall	Global start-ups: Entrepreneurs on a worldwide stage.	Academy of Management Executive, 1995, 9:2, p30-44.	Global Start-Ups
Autour d'Oviatt et McDougall	B.M. McDougall et P.P. Oviatt	International Entrepreneurship: The Intersection Of Two Research Paths.	Academy of Management Journal, 2000, 43:5, p902-906	International Entrepreneurship
Non Alignés	E. Autio, H.J. Sapienza et J.G. Almeida	Effects of Age at Entry, Knowledge Intensity, and Imitability on International Growth.	Academy of Management Journal, 2000, 43:5, p909-924	International Growth
Non Alignés	S.A. Zahra, R.D. Ireland et M.A. Hitt	International Expansion by New Venture Firms: International Diversity, Mode of Market Entry, Technological Learning, and Performance.	Academy of Management Journal, 2000, 43:5, p925-950	New Ventures and International Expansion
Autour d'Oviatt et McDougall	R.C. Shrader, P.P. Oviatt et B.M. McDougall	How New Ventures Exploit Trade-offs among International Risk Factors: Lessons for the Accelerated Internationalization Of The 21st Century.	Academy of Management Journal, 2000, 43:6, p1227-1247	International New Ventures
Autour d'Oviatt et McDougall	R.C. Shrader	Collaboration and performance in foreign markets: The case of young high-technology manufacturing firms.	Academy of Management Journal, 2001, 44:1, p45-60	Young High-Technology Manufacturing Firms
Non Alignés	H.J. Sapienza, E. Autio et S. Zahra	Effects of Internationalization on Young Firms' Prospects for Survival and Growth.	Academy of Management Proceedings, 2003, pG1-G7	Young Firms and Internationalization
Non Alignés	H.J. Sapienza, E. Autio, G. George et S.A. Zahra	A Capabilities Perspective on The Effects of Early Internationalization on Firm Survival and Growth.	Academy of Management Review 2006, 31:4, p914-933	Early Internationalization
Autres	P.D. Harveston, B.L. Kedia et P.S. Davis	Internationalization of born global and gradual globalizing firms: The impact of the manager.	Advances in Competitiveness Research, 2000, 8:1, p92-99	Born Global
Born Global	G.A. Knight et S.T. Cavusgil	The Born Global Firm: A Challenge to Traditional Internationalization Theory	Advances in International Marketing, 1996, 8, p11-26	Born Global Firm
Born Global	T.K. Madsen, E. Rasmussen et P. Servais	Differences and similarities between Born Globals and other types of exporters.	Advances in International Marketing, 2000, 10, p247-265	Born Globals
Born Global	A. Aspelund et Ø. Moen	A Generation Perspective on Small Firm Internationalization: from Traditional Exporters and Flexible Specialists to Born Globals.	Advances in International Marketing, 2001, 11, p197-225	Born Global
Born Global	E.S. Rasmussen, T.K. Madsen et F. Evangelista	The Founding of the Born Global Company in Denmark and Australia: Sensemaking and Networking.	Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics, 2001, 13:3, p75-107	Born Global
Born Global	S. Andersson, J. Gabrielson et I. Wictor	International activities in small firms: Examining factors influencing the Internationalization and export growth of small firms.	Canadian Journal of Administrative Sciences, 2004, 21:1, p22-34	Small Firm Internationalisation
Les anglo-saxons indépendants	S. Loane, R. McNaughton et J. Bell	The Internationalization of Internet-Enabled Entrepreneurial Firms: Evidence from Europe and North America	Canadian Journal of Administrative Sciences, 2004, 21:1, p79-96	Entrepreneurial Firms
Non Alignés	E. Autio et H.J. Sapienza	Comparing process and born global perspectives in the International growth of technology-based new firms Frontiers of entrepreneurship research.	Center for Entrepreneurial Studies, Babson College Proceedings, 2000, p413-424	Technology-Based New Firms

## Les articles (suite)

GRUPE	AUTEURS	TITRE DE L'ARTICLE	RÉFÉRENCES COMPLÈTES	CONCEPTS ÉTUDIÉS
Non Alignés	J.M. Bloodgood, H.J. Sapienza et J.G. Almeida	The Internationalization of new high-potential U.S. ventures: Antecedents and outcomes.	Entrepreneurship Theory and Practice, 1996, 20:4, p61-76	New High Potential Ventures
Autour d'Oviatt et McDougall	P.P. Oviatt et B.M. McDougall	Defining International Entrepreneurship and Modeling the Speed of Internationalization.	Entrepreneurship: Theory and Practice, 2005, 29:5, p537-553	International Entrepreneurship
Les anglo-saxons indépendents	N.E. Co-viello et H.J. Munro	Growing the entrepreneurial firm.	European Journal of Marketing, 1995, 29:7, p2-61	Entrepreneurial Firm
Les anglo-saxons indépendants	J. Bell	The Internationalization of small computer software firms.	European Journal of Marketing, 1995, 29:8, p60-75	Small Computer Software Firms
Autres	E.B. Roberts et T.A. Senturia	Globalizing the Emerging High-Technology Company.	Industrial Marketing Management, 1996, 25:6, p491-506	Emerging High-Technology Company
Born Global	T.K. Madsen et P. Servais	The Internationalization of Born Globals: an Evolutionary Process?	International Business Review, 1997, 6: 6, p561-583	Born Global
Autres	D.D. Sharma et A. Blomstermo	The Internationalization process of Born Globals: a network view.	International Business Review, 2003, 12:6, p739-753	Born Globals
Les anglo-saxons indépendants	P. Dimitratos, S. Lioukas et S. Carter	The relationship between entrepreneurship and International performance: the importance of domestic environment.	International Business Review, 2004, 13:1, p19-41	Entrepreneurship and International Performance
Non Alignés	M. Gabrielson et V.M. Kirpalani	Born globals: how to reach new business space rapidly.	International Business Review, 2004, 13:5, p555-571	Borns Globals
Les anglo-saxons indépendants	P. Dimitratos et M.V. Jones	Future directions for International entrepreneurship research.	International Business Review, 2005, 14:2, p119-128	International Entrepreneurship
Non Alignés	S.A. Zahra, J.S. Korri et J.F. Yu	Cognition and International entrepreneurship: implications for research on International opportunity recognition and exploitation.	International Business Review, 2005, 14:2, p129-146	International Entrepreneurship
Born Global	A. Rialp, J. Rialp et G.A. Knight	The phenomenon of early Internationalizing firms: what do we know after a decade (1993-2003) of scientific inquiry?	International Business Review, 2005, 14:2, p147-166	Early Internationalizing Firms
Autres	L. Bengtsson	Explaining born globals: an organisational learning perspective on the Internationalisation process	International Journal of Globalisation and Small Business (IJGSB), 2004, 1:1, p28-41	Born Globals
Born Global	S. Andersson, J. Gabrielson et I. Wictor	Born Globals' foreign market channel strategies	International Journal of Globalisation and Small Business (IJGSB), 2006, 1:4, p356-373	Born Globals
Autres	K.C. Gleason, J. Madura et J. Wiggenshorn	Operating characteristics, risk, and performance of born-global firms.	International Journal of Managerial Finance. 2006, 2:2, p96-120	Born-Global Firms
Born Global	Ø. Moen	The Born Globals: A new generation of small European Exporters.	International Marketing Review, 2002, 19:2/3, p156-175	Born Globals
Born Global	G.A. Knight, T.K. Madsen et P. Servais	An inquiry into born-global firms in Europe and the USA.	International Marketing Review, 2004, 21:6, p645-665	Born-Global Firms
Les anglo-saxons indépendants	S. Loane et J. Bell	Rapid Internationalisation among entrepreneurial firms in Australia, Canada, Ireland and New Zealand; An extension to the network approach.	International Marketing Review, 2006, 23:5, p467	Entrepreneurial Firms and Rapid Internationalisation



## Les articles (suite)

GROUPE	AUTEURS	TITRE DE L'ARTICLE	RÉFÉRENCES COMPLÈTES	CONCEPTS ÉTUDIÉS
Autres	G. Sullivan et J. Weerawardena	Networking capability and International entrepreneurship; How networks function in Australian born global firms.	International Marketing Review, 2006, 23: 5, p549	International Entrepreneurship
Les anglo-saxons indépendants	J. Bell, D. Crick et S. Young	Small Firm Internationalization and Business Strategy: An Exploratory Study of 'Knowledge-intensive' and 'Traditional' Manufacturing Firms in the UK.	International Small Business Journal, 2004, 22:1, p23-56	Small Firm Internationalisation
Autour d'Oviatt et McDougall	P.P. McDougall, S. Shane et B.M. Oviatt	Explaining the Formation of International New Ventures: The Limits of Theories from International Business Research.	Journal of Business Venturing, 1994, 9:6, p469-487	International New Ventures
Autour d'Oviatt et McDougall	B.M. McDougall et P.P. Oviatt	New Venture Internationalization, Strategic Change, and Performance: A Follow-Up Study.	Journal of Business Venturing, 1996, 11:1, p23-41	International New Ventures
Autres	S.B.Preece, G. Miles et M.C. Baetz	Explaining the International intensity and global diversity of early-stage technology-based firms - A comparison of users and nonusers.	Journal of Business Venturing, 1999, 14:3, p259-281	Instant International
Les anglo-saxons indépendants	N.E. Coviello et M.V. Jones	Methodological issues in International entrepreneurship research.	Journal of Business Venturing, 2004, 19:4, p485-508	International Entrepreneurship
Born Global	A. Aspelund et Ø. Moen	Internationalization of Small High-Tech Firms: The Role of Information Technology.	Journal of Euromarketing, 2004, 13:2/3, p85-105	Small High-Technology Firms and Internationalization
Autour d'Oviatt et McDougall	P.P. Oviatt et B.M. McDougall	Toward a Theory of International New Ventures.	Journal of International Business Studies, 1994, 25:1, p45-64	International New Ventures
Autres	A.R. Reuber et E. Fischer	The influence of the management team's International experience on the Internationalization behaviours of SMEs.	Journal of International Business Studies, 1997, 28:4, p807-825	SME and Internationalization
Born Global	G.A. Knight et S.T. Cavusgil	Innovation, Organizational capabilities, and the born-global firm.	Journal of International Business Studies, 2004, 35:3, p124-141	Born-Global Firm
Non Alignés	S.A. Zahra	A theory of International New Ventures: a decade of research.	Journal of International Business Studies, 2005, 36:1, p20-28	International New Ventures
Autour d'Oviatt et McDougall	P.P. Oviatt et B.M. McDougall	The Internationalization of entrepreneurship.	Journal of International Business Studies, 2005, 36:1, p2-8	International Entrepreneurship
Non Alignés	E. Autio	Creative tension: the significance of Ben Oviatt's and Patricia McDougall's article 'toward a theory of International new ventures.'	Journal of International Business Studies, 2005, 36:1, p9-19	New Venture Internationalisation
Les anglo-saxons indépendants	M.V. Jones et N.E. Coviello	Internationalisation: conceptualising an entrepreneurial process of behaviour in time.	Journal of International Business Studies, 2005, 36:3, p284-303	International Entrepreneurship
Les anglo-saxons indépendants	N.E. Coviello	The network dynamics of International new ventures. By: Nicole E Coviello; Journal of International Business Studies Sep 2006; 37 (5): 575 - 698	Journal of International Business Studies, 2006, 37:5, p575- 698	International New Ventures
Autres	S. Nadkarni et P.D. Perez	Prior conditions and early International commitment: the mediating role of domestic mindset.	Journal of International Business Studies, 2007, 38:1, p160-176	Early International Commitment
Born Global	S. Andersson et I. Wictor	Innovative Internationalisation in New firms: Born Globals--the Swedish Case.	Journal of International Entrepreneurship, 2003, 1:3, p249-276	Born Globals
Les anglo-saxons indépendants	Z. Acs, L.-P. Dana et M.V. Jones	Toward New Horizons: The Internationalisation of Entrepreneurship.	Journal of International Entrepreneurship, 2003, 1:1, p.5-12	International Entrepreneurship
Les anglo-saxons indépendants	S. Young, P. Dimitratos et L.-P. Dana	International Entrepreneurship Research: What Scope for International Business Theories?	Journal of International Entrepreneurship, 2003, 1:1, p31-42	International Entrepreneurship
Autour d'Oviatt et McDougall	B.M. McDougall, P.P. Oviatt et R.C. Shrader	A Comparison of International and Domestic New Ventures.	Journal of International Entrepreneurship, 2003, 1:1, p59-82	International New Ventures
Les anglo-saxons indépendants	M.V. Jones et P. Dimitratos	Editorial Introduction: Creativity, Process, and Time: The Antithesis of "Instant International".	Journal of International Entrepreneurship, 2003, 1:2, p159-162	Instant International

## Les articles (suite)

GRUPE	AUTEURS	TITRE DE L'ARTICLE	RÉFÉRENCES COMPLÈTES	CONCEPTS ÉTUDIÉS
Non Alignés	S. Zahra, B.P. Matherne et J.M. Carleton	Technological Resource Leveraging and the Internationalisation of New Ventures.	Journal of International Entrepreneurship, 2003, 1:2, p163-186,	New Ventures and International Expansion
Autres	L. Hurmerinta-Peltomäki	Time and Internationalisation Theoretical Challenges Set by Rapid Internationalisation.	Journal of International Entrepreneurship, 2003, 1:2, p217-236	Time and Internationalisation
Les anglo-saxons indépendants	R. McNaughton	The Number of Export Markets that a Firm Serves: Process Models versus the Born-Global Phenomenon.	Journal of International Entrepreneurship, 2003, 1:3, p297-311	Micro-Exporters
Les anglo-saxons indépendants	J. Bell, R. McNaughton, S. Young et D. Crick	Towards an Integrative Model of Small Firm Internationalisation.	Journal of International Entrepreneurship, 2003, 1:4, p339-362	Small Firm Internationalisation
Les anglo-saxons indépendants	J.E. Johnson	Factors Influencing the Early Internationalization of High Technology Start-ups: US and UK Evidence	Journal of International Entrepreneurship, 2004, 2:1-2, p139-158	High Technology Start-Ups and Early Internationalization
Autres	N. Nummela, S. Saarenketo et K. Puumalainen	Rapidly with a Rifle or more Slowly with a Shotgun? Stretching the Company Boundaries of Internationalising ICT Firms	Journal of International Entrepreneurship, 2004, 2:4, p275-288	Rapid Internationalisation
Les anglo-saxons indépendants	K. Ibeh, J.E. Johnson, P. Dimitratos et J. Slow	Micromultinationals: Some Preliminary Evidence on an Emergent 'Star' of the International Entrepreneurship Field.	Journal of International Entrepreneurship, 2004, 2:4, p289-303	Micromultinationals
Autres	V. Shaw et J. Darroch	Barriers to Internationalisation: A Study of Entrepreneurial New Ventures in New Zealand	Journal of International Entrepreneurship, 2004, 2:4, p327-343	Entrepreneurial New Ventures and Internationalization
Autres	J. Varis, O. Kuivalainen et S. Saarenketo	Partner Selection for International Marketing and Distribution in Corporate New Ventures.	Journal of International Entrepreneurship, 2005, 3:1, p19-36	International Entrepreneurship
Non Alignés	P.M. Arenius	The Psychic Distance Postulate Revised: From Market Selection to Speed of Market Penetration	Journal of International Entrepreneurship, 2005, 3:2, p115-131	Speed Of Market Penetration
Born Global	A. Rialp, J. Rialp, D. Urbano et Y. Vaillant	The Born-Global Phenomenon: A Comparative Case Study Research.	Journal of International Entrepreneurship, 2005, 3:2, p133-171	Born Global Firms
Born Global	F. Evangelista	Qualitative Insights into the International New Venture Creation Process.	Journal of International Entrepreneurship, 2005, 3:3, p179-198	International New Ventures
Non Alignés	M. Gabrielsson	Branding Strategies of Born Globals.	Journal of International Entrepreneurship, 2005, 3:3, p199-222	Born Globals
Les anglo-saxons indépendants	N.E. Coviello et M.P. Cox	The resource dynamics of International new venture networks	Journal of International Entrepreneurship, 2006, 4 :2-3, p113-132	International New Ventures
Autres	A. Ojala et P. Tyrväinen	Business models and market entry mode choice of small software firms	Journal of International Entrepreneurship, 2006, 4:2-3, p69-81	Small Software Firms
Non Alignés	P.M. Arenius, V. Sasi et M. Gabrielsson	Rapid Internationalisation enabled by the Internet: The case of a knowledge intensive company.	Journal of International Entrepreneurship, 2006, 4:4, p279-290	International New Ventures
Les anglo-saxons indépendants	J. Bell, R. McNaughton et S. Young	'Born-again global' firms. An extension to the 'born-global' phenomenon.	Journal of International Management, 2001, 7, p173-189	Born-Again Global
Les anglo-saxons indépendants	M.V. Jones	The Internationalization of Small High-Technology Firms.	Journal of International Marketing, 1999, 7:4, p15-41	Small High-Technology Firms
Les anglo-saxons indépendants	A. McAuley	Entrepreneurial Instant Exporters in the Scottish Arts and Crafts Sector.	Journal of International Marketing, 1999, 7:4, p67-82	Entrepreneurial Instant Exporters
Born Global	G.A. Knight	Entrepreneurship and Marketing Strategy: The SME Under Globalization.	Journal of International Marketing, 2000, 8:2, p12-32	SME and Globalization

## Les articles (suite)

GROUPE	AUTEURS	TITRE DE L'ARTICLE	RÉFÉRENCES COMPLÈTES	CONCEPTS ÉTUDIÉS
Autres	O. Burgel et G.C. Murray	The International Market Entry Choices of Start-Up Companies in High-Technology Industries.	Journal of International Marketing, 2000, 8:2, p33-62	High Technology Start-Ups
Born Global	Ø. Moen et P. Servais	Born Global or Gradual Global? Examining the Export Behavior of Small and Medium-Sized Enterprises.	Journal of International Marketing, 2002, 10:3, p49-72	Born Global
Autres	S. Chetty et C. Campbell-Hunt	A strategic approach to Internationalization: A traditional versus a "born-global" approach.	Journal of International Marketing, 2004, 12: 1, p57-81	Internationalization
Autres	S. Freeman, R. Edwards et B. Schroder	How Smaller Born-Global Firms Use Networks and Alliances to Overcome Constraints to Rapid Internationalization.	Journal of International Marketing, 2006, 14:3, p33	Born-Global Firms
Born Global	S. Andersson et F. Evangelista	The entrepreneur in the Born Global firm in Australia and Sweden.	Journal of Small Business and Enterprise Development, 2006, 13:4, p642	Born Global Firm
Autres	V.K. Jolly, M. Alahudta et J.-P. Jeannet	Challenging the Incumbents: How High Technology Start-ups Compete Globally	Journal of Strategic Change, 1992, 1:2, p71-82	High Technology Start-Ups
Autres	S.K. Kundu et J.A. Katz	Born-International SMEs: BI-level impacts of resources and Intentions.	Journal Small Business Economics, 2003, 20: 1, p25-47	Born International Smes
Born Global	A. Aspelund et Ø. Moen	Small International Firms: Typology, Performance and Implications.	Management International Review (MIR), 2005, 45:3, p37-57	Small International Firms
Autour d'Oviatt et McDougall	P.P. Oviatt et B.M. McDougall	Challenges for Internationalization process theory: The case of International new ventures.	Management International Review (MIR), 1997, 37:2, p85-99	International New Ventures
Les anglo-saxons indépendants	N.E. Co-viello et A. McAuley	Internationalisation and the Smaller Firm: A Review of Contemporary Empirical Research.	Management International Review (MIR), 1999, 39:3, p223-256	SME and Internationalization
Autres	F.J. Contractor, C.-C. Hsu et S.K. Kundu	Explaining Export Performance: A Comparative Study of International New Ventures in Indian and Taiwanese Software Industry	Management International Review (MIR), 2005, 45 :3, p83-110	International New Ventures
Born Global	G.A. Knight et S.T. Cavusgil	A Taxonomy of Born-global Firms.	Management International Review (MIR), 2005, 45:3, p15-35	Born-Global Firms
Autres	S.L. McGaughey	Reading as a Method of Inquiry: Representations of the Born Global.	Management International Review (MIR), 2006, 46:4, p461-480	Born Global
Born Global	S.T. Cavusgil	A quiet revolution in Australian exporters.	Marketing News, 1994, 28:11, p18	Born Global
Autres	M.W. Rennie	Born global.	McKinsey Quarterly, 1993, 4, p45-52	Born Global
Autres	W. Kuemmerle	The entrepreneur's path to global expansion.	MIT Sloan Management Review, 2005, 46:2, p42-49	International Entrepreneurship
Non Alignés	R. Luostarinen et M. Gabrielsson	Globalization and marketing strategies of Born Globals in SMOPECS.	Thunderbird International Business Review, 2006, 48:6, p773	Born Globals

## Les chapitres de livre

GROUPE	AUTEURS	TITRE DU CHAPITRE	RÉFÉRENCES COMPLÈTES	CONCEPTS ÉTUDIÉS
Autour d'Oviatt et McDougall	P.P. Oviatt et B.M. McDougall	A framework for understanding accelerated International entrepreneurship.	In A. M. Rugman et R. W. Wright (Eds.), Research in global strategic management: International entrepreneurship, Stamford, CT: 1999, p23-40.	International Entrepreneurship
Autour d'Oviatt et McDougall	B.M. McDougall et P.P. Oviatt	International Entrepreneurship literature in the 1990's and directions for future research.	In D.L. Sexton and R. W. (Eds.), Entrepreneurship 2000. Chicago, Upstart Publishing Company.	International Entrepreneurship
Non Alignés	S.A. Zahra et G. George	International entrepreneurship: The current status of the field and future research agenda.	In M. Hitt, R. Ireland, M. Camp, et D. Sexton (Eds.), Strategic leadership: Creating a new mindset. London, Blackwell: 2002, p255-288.	International Entrepreneurship

## Les thèses de doctorat

GROUPE	AUTEURS	TITRE DE LA THÈSE	RÉFÉRENCES COMPLÈTES	CONCEPTS ÉTUDIÉS
Born Global	G. Knight	Emerging paradigm for international marketing: The born global firm	Michigan State University, USA, 1997	L'internationalisation Des Entreprises Nouvellement Créées
Les anglo-saxons indépendants	J.E. Johnson	Firm-Specific Determinants of Success for Small High Technology International Start-ups: A Performance Study of UK and US Firms	University of Strathclyde, Glasgow, Scotland. Dir. S. Young, 2001	Small High Technology International Start-Ups
Non Alignés	P.M. Arenius	Creation of Firm-Level Social Capital, Its Exploitation, and the Process of Early Internationalization.	Helsinki University of Technology Institute of Strategy and International Business, Finland. Dir. E. Autio, 2002	Early Internationalization
Autres	I. Wakkee	Starting Global. An Entrepreneurship-in-networks approach	University of Twente, Pays Bas. Dir. Prof. Dr. Ir. W.E. Daring, 2004	Starting Global
Autres	M. Cabrol	L'internationalisation Des Entreprises Nouvellement Créées	Université du Sud, Toulon, France. Dir. R. Paturol, 2006	L'internationalisation Des Entreprises Nouvellement Créées