

Les Entreprises à Internationalisation Rapide et Précoce (EIRP): vers un nouveau cadre conceptuel

Vinciane Servantie
IRGO – Membre de l'équipe de recherche Entrepreneuriat
Doctorante Université Montesquieu- Bordeaux IV,
Pôle Universitaire de Sciences de Gestion
35, avenue Abadie
33072 BORDEAUX, FRANCE
tél. 33(0)5 56 00 96 64

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

Résumé

Dans le cadre d'un travail doctoral en cours, nous avons réalisé 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 limites à donner au concept, et certains chercheurs font un amalgame entre les terminologies.

Les objectifs de notre communication sont, premièrement, de focaliser sur cet aspect de la revue de littérature (les réseaux de chercheurs et les terminologies employées), deuxièmement, d'analyser les principales terminologies afin de faire une synthèse de la connaissance accumulée sur le phénomène et, troisièmement, d'apporter les fondations pour le développement d'un cadrage conceptuel commun.

Dans un premier temps, nous présentons un panorama général des articles inclus dans la revue de littérature. Dans un deuxième temps, nous présentons une analyse des équipes de chercheurs identifiées, du choix des termes employés et de l'évolution de leurs définitions respectives dans le temps. Nous essayons d'identifier les éventuelles tendances observables au sein de chaque groupe. Dans un troisième temps, nous pointons 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).

Merci à l'Office Franco Québécois pour la Jeunesse (OFQJ - section France)
d'avoir accordé une bourse pour la présentation de cette communication

Les Entreprises à Internationalisation Rapide et Précoce (EIRP): vers un nouveau cadre conceptuel

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, 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). Ces entreprises, qualifiées de *Born global* (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 depuis le début des années 90. A ce titre, il est nécessaire de faire régulièrement le point sur l'état des connaissances apportées dans ce domaine.

Notre communication s'appuie sur une revue de la littérature de 100 articles parus entre 1992 et 2007 sur le phénomène dans les principales revues internationales à comité de lecture comme par exemple, le *Journal of International Entrepreneurship*, le *Journal of International Business Studies*, le *Journal of International Marketing*, l'*International Business Review*, l'*Academy of Management Journal*, le *Management International Review*, le *Journal of Business Venturing*, *Entrepreneurship : Theory et Practice* (Annexe A).

Les principaux critères de sélection ont été : (1) avoir été publié entre 1992 et 2007¹ ; (2) être un article théorique ou empirique réputé de qualité (par exemple, avoir été publié dans une revue à comité de lecture ou avoir été écrit par un auteur de renommée)² ; (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 Esbc0 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* ou *accelerated*

¹. Bien que des études aient été publiées auparavant (par exemple, Welch and Luostarinen, 1988; McDougall, 1989), nous avons choisi 1992 comme date limite. C'est depuis cette année-là que la majorité des articles clé sont apparus.

². Nous avons retenu trois communications, qui n'ont pas encore été transformées en articles, mais qui, par leur contenu et le parcours de leurs auteurs nous ont paru importants pour la revue de littérature.

internationalization'. Puis, nous avons réalisé une analyse manuelle 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 (voir annexe B). Si nous pouvons difficilement prétendre à l'exhaustivité³, nous pensons pouvoir affirmer que cette revue de littérature inclut une part significative de la production académique internationale sur notre thème d'étude.

Dans le cadre d'un travail doctoral sur le phénomène des entreprises qui suivent un processus d'internationalisation avancé dès leur création, une grille d'analyse nous a permis de procéder à une lecture ordonnée des articles et de faire ressortir les principales avancées en terme 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'il existe plusieurs réseaux de recherche sur le sujet et il en résulte qu'une grande diversité de concepts est utilisée pour se référer au phénomène que nous étudions. Par ailleurs, 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.

Les objectifs de notre communication sont, premièrement, de focaliser sur cet aspect de la revue de littérature (les réseaux de chercheurs et les terminologies employées), deuxièmement, d'analyser les principales terminologies afin de faire une synthèse de la connaissance accumulée sur le phénomène et, troisièmement, d'apporter les fondations pour le développement d'un cadrage conceptuel commun.

Dans un premier temps, partant de la revue de littérature, nous présentons un panorama général des articles inclus dans la revue de littérature. Dans un deuxième temps, nous présentons une analyse des équipes de chercheurs identifiées, du choix des termes employés et de l'évolution de leurs définitions respectives dans le temps. Nous essayons d'identifier les éventuelles tendances observables au sein de chaque groupe. Dans un troisième temps, nous pointons la nécessité de donner de l'unité aux terminologies employées et nous proposons un cadrage conceptuel qui nous servira par la suite.

³. En particulier dans le cas français, nous n'avons inclus qu'une communication (Sammut et Torrès, 1997)

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 l'identification des auteurs dominants. En deuxième lieu, la place du thème accordée par les revues est présentée. Enfin, l'évolution du nombre de publications dans le temps laisse percevoir le potentiel d'un tel thème pour la recherche scientifique en gestion des nouvelles organisations.

1.1. Quelques auteurs dominants

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 quatre auteurs ont contribué à la parution de 100 articles ; la production est relativement concentrée puisque 19 auteurs réalisent plus de 50% des contributions (voir tableau 1)⁴.

Tableau 1 - Les principaux producteurs d'articles⁵

Nombre d'auteurs	Nom des principaux auteurs	Nombre de contributions par auteur
2 auteurs	P.P. Oviatt – B.M. McDougall	12
2 auteurs	M.V. Jones - S.A. Zahra	7
5 auteurs	E. Autio – J. Bell – N.E. Coviello – G.A. Knight – Ø Moen	6
6 auteurs	P. Dimitratos – J. Gabrielsson – T.K. Madsen – H.J. Sapienza – S. Young	5
4 auteurs	S. Andersson – P.M. Arenius – S.T. Cavusgil – P. Servais	4
6 auteurs		3
10 auteurs		2
69 auteurs		1
Total : 104 auteurs		220 contributions pour 100 articles

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 sont finlandaises, suivi de 26% pour le Royaume-Uni, 11% pour le Danemark et 10% pour la Norvège. 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.

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 et al. (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.

Tableau 2 - Continents et publications

Continent d'origine des auteurs des articles	Nombre de contributions	Répartition des contributions
Amérique du Nord	91	41%
Europe	107	49%
Océanie	22	10%
Total	220	100%

1.2. Une place variable accordée par les revues

Les supports de publication sur l'internationalisation rapide et précoce sont relativement dispersés, avec 35 supports pour 100 articles. On observe toutefois que le *Journal of International Entrepreneurship* concentre 23% 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

Supports de Publication	Nombre d'articles
Journal of International Entrepreneurship	23
Journal of International Business Studies	9
Journal of International Marketing	8
International Business Review	6
Management International Review	6
Academy of Management Journal	5
International Marketing Review	4
Journal of Business Venturing	4
Advances in International Marketing	3
Chapitre de Livre	3
Canadian Journal of Administrative Sciences	2
Entrepreneurship Theory and Practice	2
European Journal of Marketing	2
International Journal of Globalisation and Small Business	2
Autres	21
Total	35 supports pour 100 articles

1.3. Les publications croissantes dans le temps

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.

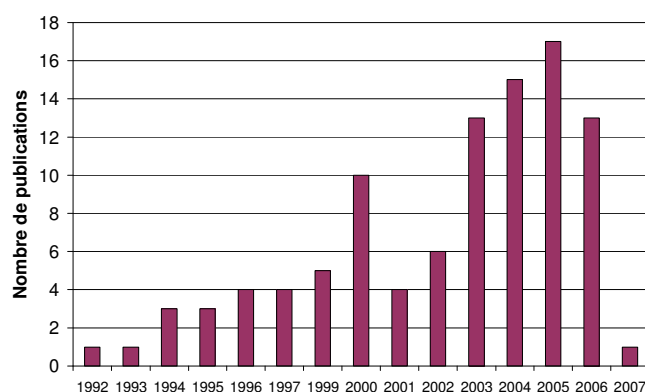


Figure 1 - Evolution du nombre de publications dans le temps (1992-2007)⁶

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.

2. Les réseaux d'auteurs et les terminologies employées

L'analyse des textes de la revue de littérature nous a amené à identifier que les principaux auteurs sur le sujet, à travers leurs articles écrits seuls ou avec des co-auteurs, avaient donné naissance à des réseaux de chercheurs sur le thème. Nous avons pu identifier que quatre réseaux internationaux de chercheurs concentraient 76% de la production d'articles sur le thème (Tableau 4).

Tableau 4 – Production des réseaux de recherche

Nombre d'auteurs	Groupe de recherche	Nombre d'articles par groupe
4 auteurs	Autour de Oviatt et McDougall	13
19 auteurs	Born Global Concept	26
14 auteurs	Non alignés	14
18 auteurs	Les anglo-saxons indépendants	23
46 auteurs	Autres	24
Total : 101 auteurs		100 articles

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 acteurs 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

⁶. 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 cette communication.

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 : participer au débat sur le phénomène des (INV) comme objet de recherche, consolider l'entrepreneuriat international comme champ de recherche et présenter les résultats d'études empiriques relatives à l'internationalisation, la gestion du risque et la performance internationale.

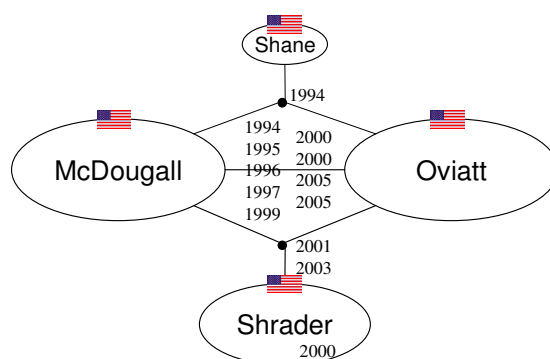


Figure 2 – Réseau de recherche autour des auteurs Benjamin Oviatt et Patricia McDougall et années de publication⁷

Ils 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, p.49)⁸. 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 choisissent généralement d'autres termes comme nous le verrons par la suite). 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 » (p.92)⁹.

⁷. 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.

⁸. 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."

⁹. Nous lisons dans l'original: "firms that make observable foreign commitments (e.g., sales efforts, investments) within a conventionally accepted short period after formation"

Ils précisent que l'on peut considérer cette courte période comme inférieure à 6 ans par convention.

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 3).

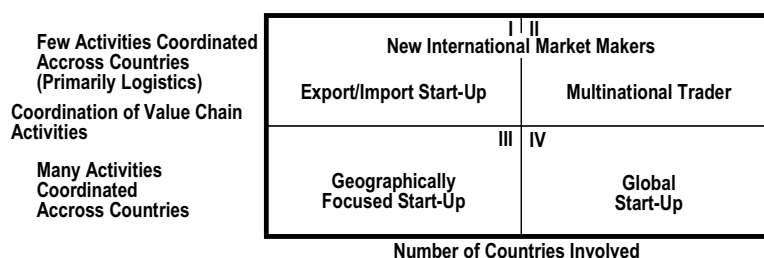


Figure 3 - Classification des INV
Source: Oviatt et McDougall (1994, p.59)¹⁰

Ils ont aussi marqué la recherche sur l'Entrepreneuriat International. Pour eux, leurs travaux de recherche sur les INV et les Born Global sont des exemples parfait 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 Global Start-Up. McDougall et Oviatt ont été les premiers à proposer une définition au concept, 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, p.293)¹¹. 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, p.903)¹².

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

¹⁰. Dans ce cas précis, pour éviter des erreurs d'interprétation, nous avons opté pour conserver le schéma dans sa version originale, en langue anglaise.

¹¹. 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.*"

¹². 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.*"

d'exploitation créative d'opportunités qui existent en dehors du marché domestique afin d'atteindre un avantage compétitif » (p.263)¹³.

Finaleme nt 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 » (McDougall et Oviatt, 2005, p.540, cette définition est reprise par Zahra et al., 2005, p.131)¹⁴.

2.2. Autour du concept de la *Born Global*

Ce réseau de chercheur est très international puisqu'il comporte la participation de vingt chercheurs de sept pays différents (Etats-Unis, Danemark, Nouvelle Zélande, Norvège, Suède, Finlande et Espagne). Nous avons identifié 26 articles publiés par les chercheurs de ce réseau depuis 1994 (figure 4), 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* et son contexte, participer à la discussion sur les besoins d'un cadre théorique spécifique au phénomène, analyser les caractéristiques internes de gestion de ces entreprises et différencier, classer les entreprises du phénomène et identifier les stratégies propres aux *Born Global*. Les travaux de ce réseau de chercheur 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.

¹³. 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"

¹⁴. 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."

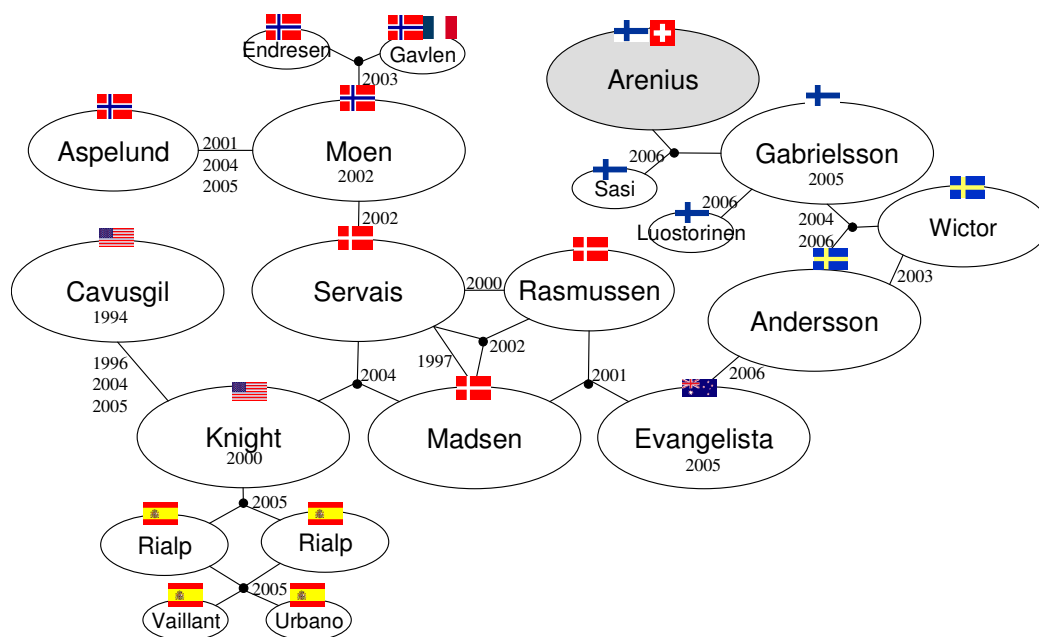


Figure 4 - Réseau de recherche autour du concept de *Born Global* et années des publications¹⁵

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 » (p.46)¹⁶. Par la suite, elle a été reprise par Cavusgil (1993), Knight et Cavusgil (1996), Madsen et Servais (1997), Harveston (2000), Aspelund et Moen (2001), Rasmussen et Madsen (2002), Andersson et Wictor (2003), Knight et Cavusgil (2004) et Zahra et al. (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

¹⁵. Arenius et Gavlen ont publié sous l'égide de différentes universités ; Arenius a aussi développé des liens de publication avec d'autres réseaux.

¹⁶. 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.*"

marchés internationaux dès les premiers jours de leur établissement » (p.11)¹⁷. 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, p.124)¹⁸. 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.

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 Cavusgil, T. (<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. et al. (<i>Advances in international marketing</i>)	2002	3 ans	25% et plus	Ventes à l'international
Andersson et Wictor (<i>Journal of International Entrepreneurship</i>)	2003	3 ans	25% et plus	Développer un avantage compétitif significatif de l'utilisation de ressources et de la vente de ses produits
Knight, G. et Cavusgil, T. (<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

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 et al. (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)¹⁹, 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

¹⁷. Nous lisons dans l'original: "*Born Globals are small, technology-oriented companies that operate in international markets from the earliest days of their establishment.*"

¹⁸. 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.*"

¹⁹. 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*"

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 » (p.254)²⁰.

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 encore atteint une position consensuelle à son sujet.

2.3. Le troisième réseau de recherche : les non-alignés

Ce groupe de chercheurs, principalement composé de nord-américains et finlandais, apparaît comme un réseau de chercheurs qui a éclo de trois chercheurs dominants : Sapienza, Zahra et Autio.

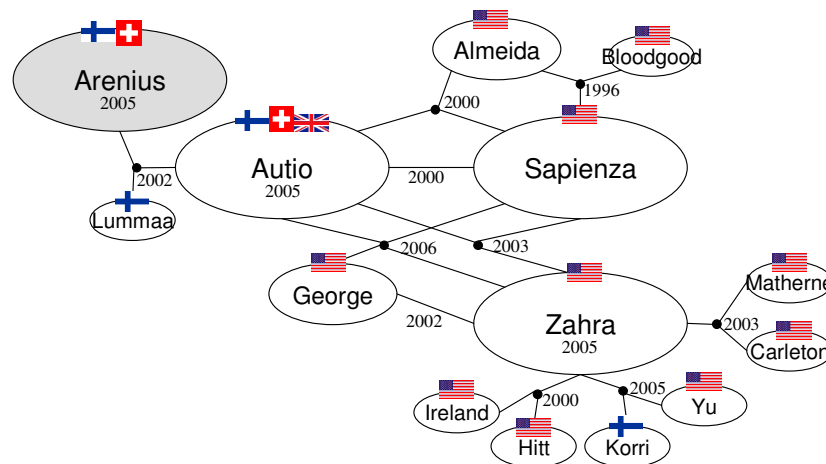


Figure 5 - Réseau de recherche des « non alignés » et années des publications

Nous choisissons d'appeler ce réseau celui des « non alignés » pour plusieurs raisons. Tout d'abord, nous avons remarqué que Zahra a été 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 (Sapienza et al., 2003 ; Autio, 2005 ; Zahra, 2005). Par ailleurs, si nous analysons la rédaction de leurs

²⁰. 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"

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* » (Bloogdood et Sapienza, 1996), « *Accelerated Internationalization* » (Zahra, 2005), « *Early and Rapid Internationalization* » (Autio et al., 2002), « *Early International Ventures* » (Arenius et Jones, 2002) même s'ils utilisent et citent les travaux relatifs aux INV et à la *Born Global*. Finalement, contrairement aux deux groupes précédents pour qui « l'internationalisation graduelle est morte » (Cavusgil, 1994, p.18)²¹, 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 (1994). 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.

Ce réseau de chercheurs présente deux axes principaux de recherche : analyser, mesurer et/ou comprendre quels sont les facteurs déterminants de la vitesse ou de la croissance de l'internationalisation et participer à la discussion sur les cadres théoriques explicatifs du phénomène de l'internationalisation rapide et précoce.

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 à internationalisation rapide et précoce (figure 6).

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 et l'entrepreneuriat international.

²¹. Nous lisons dans l'original: "Gradual internationalization is dead"

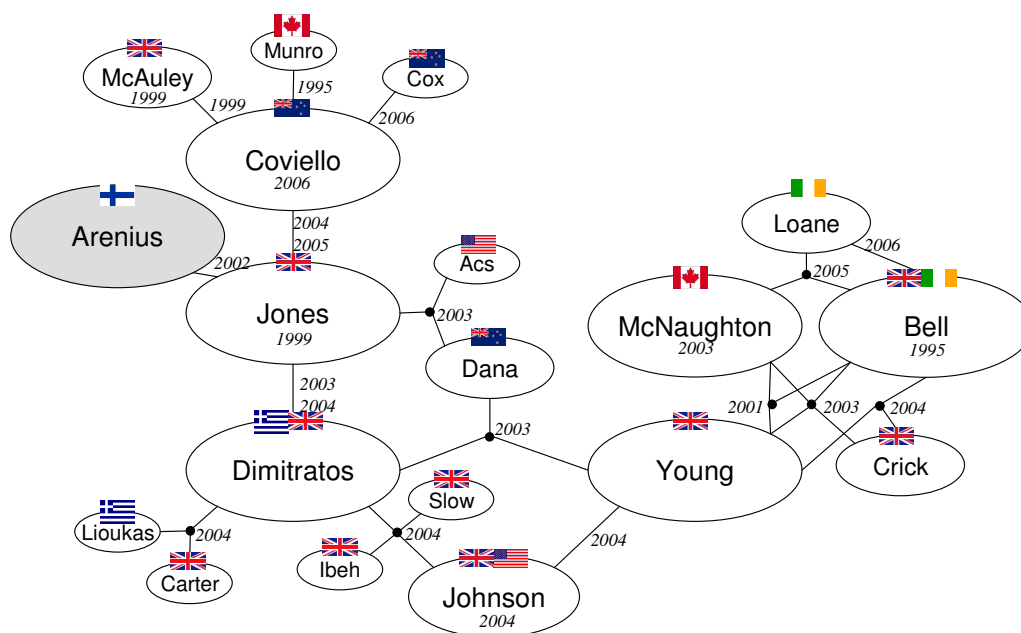


Figure 6 - Réseau de recherche des « anglo-saxons indépendants » et années des publications

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*, c'est la même chose, ce qui à notre avis est très réducteur de l'amplitude du phénomène de l'internationalisation rapide et précoce.

3. Cadrage conceptuel de l'internationalisation rapide et précoce

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*²², *Infant Multinational*, *Innate Exporters*, *Instant Exporter*... Cette diversité est certes source de richesse cognitive, mais elle pointe,

²². En Français, Saute Mouton, terme utilisé pour désigner les entreprises qui sautent des étapes du processus d'internationalisation.

d'une part, l'absence d'accord et d'unité sur les termes à utiliser et, d'autre part, le besoin de clarté pour définir les frontières conceptuelles relatives à ces entreprises qui s'internationalisent tôt.

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

Nombre de termes	Type de mot clé	Mots clés - Concept étudié	Nombre d'articles
7 termes	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 termes	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 termes	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 termes	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 termes	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 termes	PME et Internationalisation	Knowledge-intensive SMEs – Micro-exporters – Micromultinationals – Small Firm Internationalisation – Small international firms – SME and Globalization – SME and Internationalization	10
48 termes			100 articles

3.1. 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 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 6) : (1) la proactivité face à l'activité internationale, (2) la gestion de

l'activité internationale, (3) le niveau d'internalisation 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, plus son niveau général d'internationalisation sera élevé. Ainsi, 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 variété des liens et la diversité et distance des marchés seront autant d'indicateurs d'un processus d'internationalisation avancé.

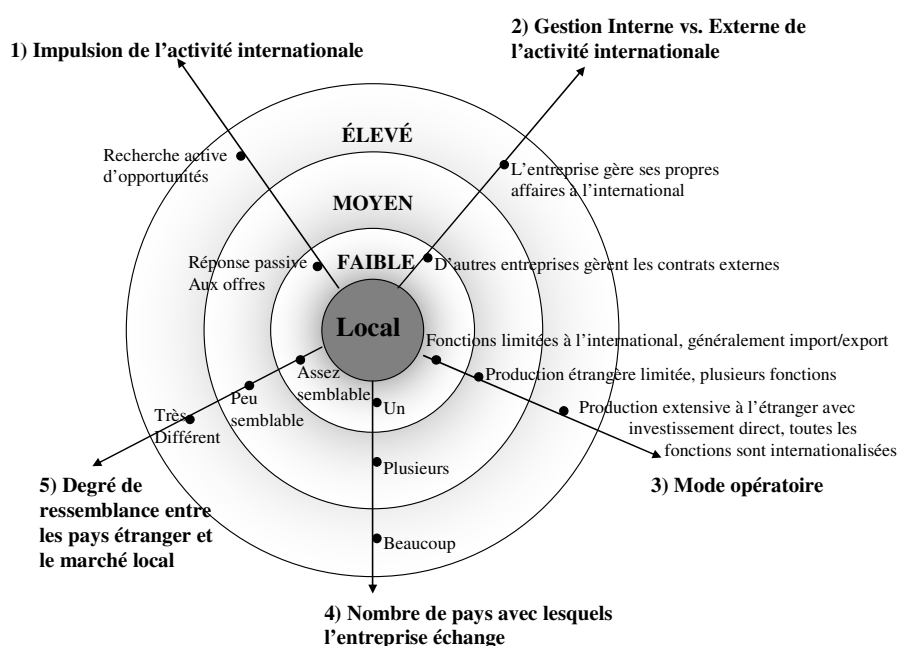


Figure 7 - Niveaux d'Internationalisation (Daniels et Radebaugh, 2001)²³

Par contre, 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 » (Torrès, 1997, p.91). Pour Oviatt et Mc Dougall (2005), le terme *global* est à réserver pour les entreprises qui coordonnent plusieurs activités de leur chaîne de valeur dans plusieurs pays.

3.2. 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 et al., 2002 ; Andersson et Wictor, 2003) ou 6 ans (Oviatt et McDougall, 1994) ? Si

²³. Traduit et adapté par l'auteur.

on choisit 6, pourquoi pas 7 ? Par ailleurs, pour ce qui est du débat sur la limite de temps à prendre en considération pour identifier ces entreprises, il semble difficile de déterminer à quel moment une entreprise est née. Ces questionnements ne sont pas nouveaux (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, comme 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 par exemple 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)

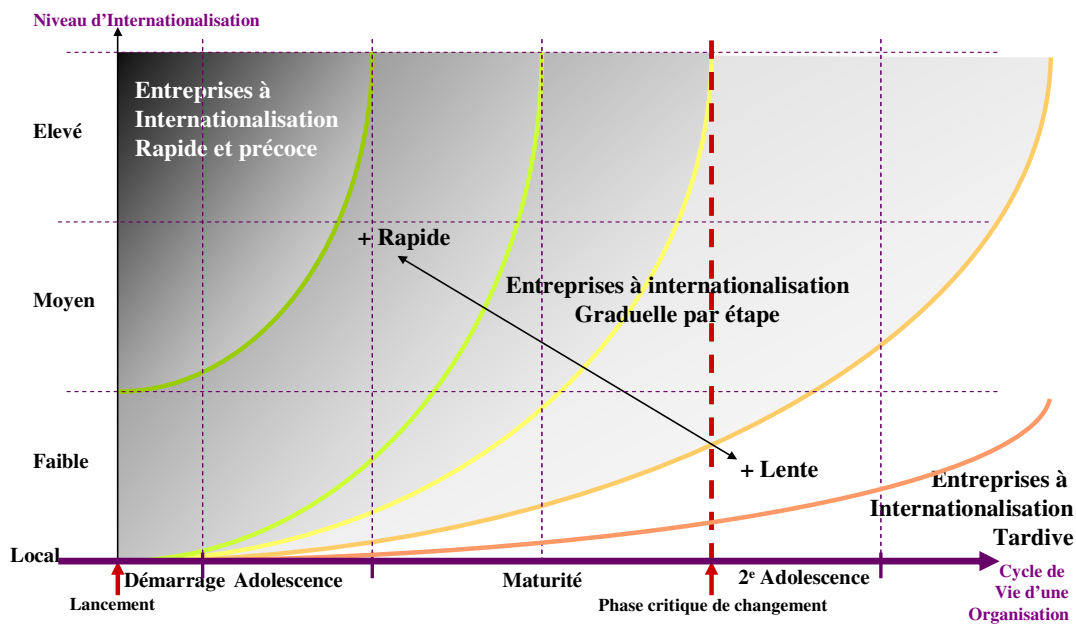


Figure 8 – Niveau d'internationalisation et cycle de vie d'une organisation

3.3. Proposition d'un nouveau terme : les Entreprises à Internationalisation rapide et précoce (EIRP)

Dans le cadre d'un travail doctoral sur les entreprises qui atteignent un niveau d'internationalisation élevé dès le début de leur existence, face à la diversité des termes utilisés dans la littérature qui renvoient à l'étude du phénomène, nous avons été confronté au problème du choix du terme à employer pour nommer ce dont nous parlons. Nous avons réalisé une analyse comparative des 14 termes et expressions qui nous paraissaient les plus représentatifs des différentes tendances sémantiques (Annexe C).

Le résultat de l'analyse nous montre que trois termes renvoient à la connotation d'internationalisation avancée de tous les éléments de la chaîne de valeur de l'entreprise dès le démarrage (*Born Global*, *Global Start-Up* et *Infant Multinational*). Deux termes font référence à l'internationalisation par l'activité exportatrice dès le départ (*Innate Exporters*, *Instant Exporters*). Deux expressions décrivent des groupes d'entreprises qui sont soit trop limitatifs au secteur d'activité (*High Technology Start-Ups*), soit trop amples par rapport à la notion d'internationalisation avancée (*New High Potential Ventures*). Deux expressions sont utilisées pour décrire un comportement d'internationalisation mais ne sont pas spécifiques pour les nouvelles entreprises (*Accelerated internationalization*, *Leapfrogging*). Quatre expressions « *International New Ventures* », « *Entrepreneurial new ventures and Internationalization* », « *Instant International* », « *Early Internationalizing Firms* » font référence aux entreprises dont on peut observer une activité internationale dès leur plus jeune

âge. Finalement, « *Internationalisation rapide et précoce* »²⁴ met en avant la notion de la vitesse d'internationalisation élevée « qui survient plus tôt que d'ordinaire »²⁵. La figure 9 illustre les positionnements respectifs de différents termes les uns par rapport aux autres.

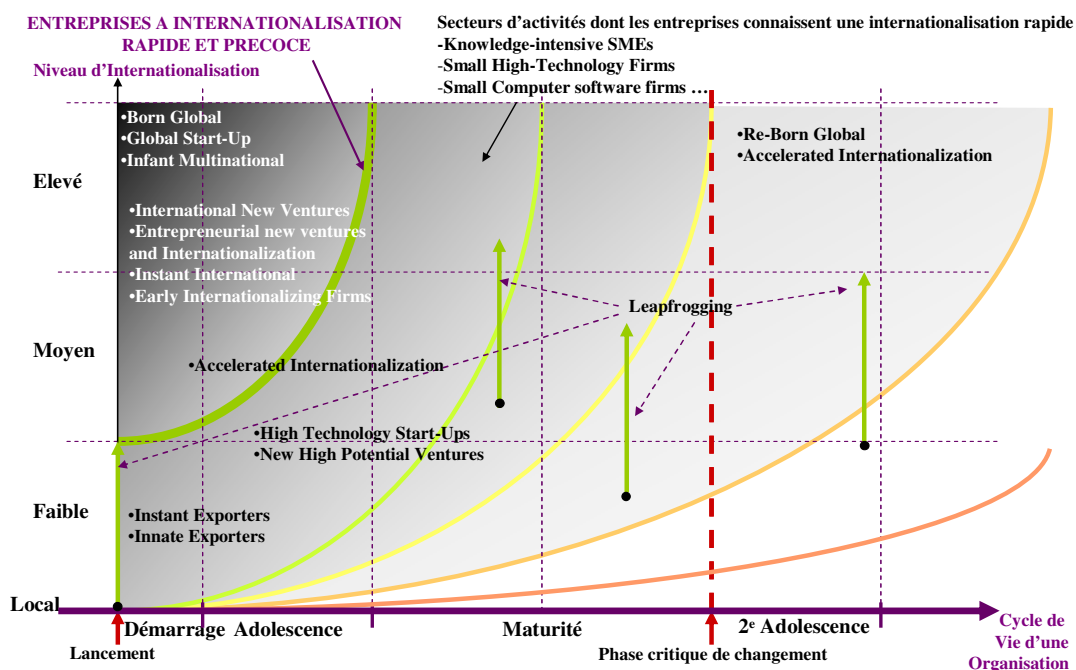


Figure 9 – Positions respectives de 14 termes par rapport au niveau d'internationalisation et au cycle de vie des organisations

Nous faisons donc le choix, dans le cadre de notre travail doctoral sur le thème des entreprises qui atteignent un niveau d'internationalisation élevé dès le début de leur existence, d'utiliser l'expression *Entreprises à Internationalisation Rapide et Précoce (EIRP)*²⁶. Nous définissons les EIRP comme des :

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).

Ce concept nous permet de travailler sur les entreprises qui, indépendamment de leur secteur d'activité, ont démontré une capacité à s'internationaliser plus rapidement que ce qui aurait pu

²⁴. Nous tenons à souligner que Sammut et Torrès (1997) utilisent cette expression dans une phrase (p.2) sans pour autant défendre l'idée de l'utilisation de l'expression pour dénommer la catégorie d'entreprises que nous étudions. Lorsque nous avons vu qu'ils avaient fait usage des termes « internationalisation rapide et précoce », cela nous a conforté dans le choix de proposition du terme EIRP, que nous avons déjà établi et que nous présentons dans la suite du texte.

²⁵. Définition de précoce dans le Larousse (2004)

²⁶. En langue Anglaise : Fast and Early Internationalising Firm (FEIF)

être attendu et ainsi comprendre quels sont les enjeux d'un tel comportement en terme de caractéristiques managériales, de modèle d'affaires, de comportement entrepreneurial, etc. Le concept d'EIRP pourra donner lieu à plusieurs catégories d'entreprise selon les dimensions de l'internationalisation auxquelles ont s'intéresse (ventes, ressources, distance psychique...).

4. 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 floue 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 faire la distinction entre, par exemple, les *Born Exporters* et les *Born Globals*, 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 par exemple les *Born Glocals*, ces entreprises qui étendent leur espace de fonctionnement à l'échelle planétaire mais agissent localement (Torrès, 1997). 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-américaine dont les ventes internationales étaient supérieures à 25% 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.

Avec la globalisation, les échanges internationaux se multiplient, les frontières entre les marchés s'ouvrent et la perception de barrières à l'international perd de l'importance dans les choix stratégiques des entrepreneurs. 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 ? Ceci est un autre débat qui sera l'objet de notre thèse.

Références

Bilkey, W.J. et G. Tesar (1977), The export behavior of smaller-sized Wisconsin manufacturing firms, *Journal of International Business Studies*, 8:1.

Boissin, J.-P., J.-C. Castagnos et G. Guieu (2000), PME et entrepreneuriat dans la littérature francophone stratégique, *Revue internationale PME*, 13 :1.

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

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

Hedlund, G. et A. Kverneland (1985), Are strategies for foreign markets changing? The case of Swedish investment in Japan, *International Studies of Management & Organization*, Vol. 15, No.2, pp.41-59

Johanson J. et J-E. Vahlne (1977), The internationalization process of the firm --A model of knowledge development and increasing foreign market commitments, *Journal of International Business Studies*, 8:1.

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

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.

Sullivan, D. (1994), Measuring the degree of internationalization of a firm, *Journal of International Business Studies*, 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.

« Sincères remerciements à l'Université de Los Andes (Colombie) et à l'OFQJ pour leur participation financière dans ce projet »

ANNEXE A: LISTE DES REFERENCES ETUDIEES DANS LA REVUE DE LITTERATURE

LES ARTICLES

Groupe	Auteurs	Titre de l'article	Références complètes	Concept Etudié
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

Merci à l'Office Franco Québécois pour la Jeunesse (OFQJ - section France)
d'avoir accordé une bourse pour la présentation de cette communication

Groupe	Auteurs	Titre de l'article	Références complètes	Concept Etudié
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, M. Gabrielsson 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 indépendents	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
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. Coviello 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
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

Groupe	Auteurs	Titre de l'article	Références complètes	Concept Etudié
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. Gabrielsson 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. Wiggenhorn	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
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

Groupe	Auteurs	Titre de l'article	Références complètes	Concept Etudié
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 behaviors 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
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

Groupe	Auteurs	Titre de l'article	Références complètes	Concept Etudié
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
Non Alignés	P.M. Arenius et M.V. Jones	Doctoral Thesis: Creation of Firm-Level Social Capital, Its Exploitation, and the Process of Early Internationalization.	Journal of International Entrepreneurship, 2003, 1:4, p415-417	Early Internationalization
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
Les anglo-saxons indépendants	J.E. Johnson et S. Young	Thesis Review: Firm-Specific Determinants of Success for Small High Technology International Start-ups: A Performance Study of UK and US Firms	Journal of International Entrepreneurship, 2004, 2:3, p259-262	Small High Technology International Start-Ups
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

Groupe	Auteurs	Titre de l'article	Références complètes	Concept Etudié
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
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
Born Global	Ø. Moen, I. Endresen et M. Gavlen	Executive Insights: Use of the Internet in International Marketing: A Case Study of Small Computer Software Firms. By: Moen, Øystein; Endresen, Iver; Gavlen, Morten.	Journal of International Marketing, 2003, 11:4, p129-149	Small Computer Software Firms
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. Alahuhta 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

Groupe	Auteurs	Titre de l'article	Références complètes	Concept Etudié
Les anglo-saxons indépendants	N.E. Coviello 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 COMMUNICATIONS

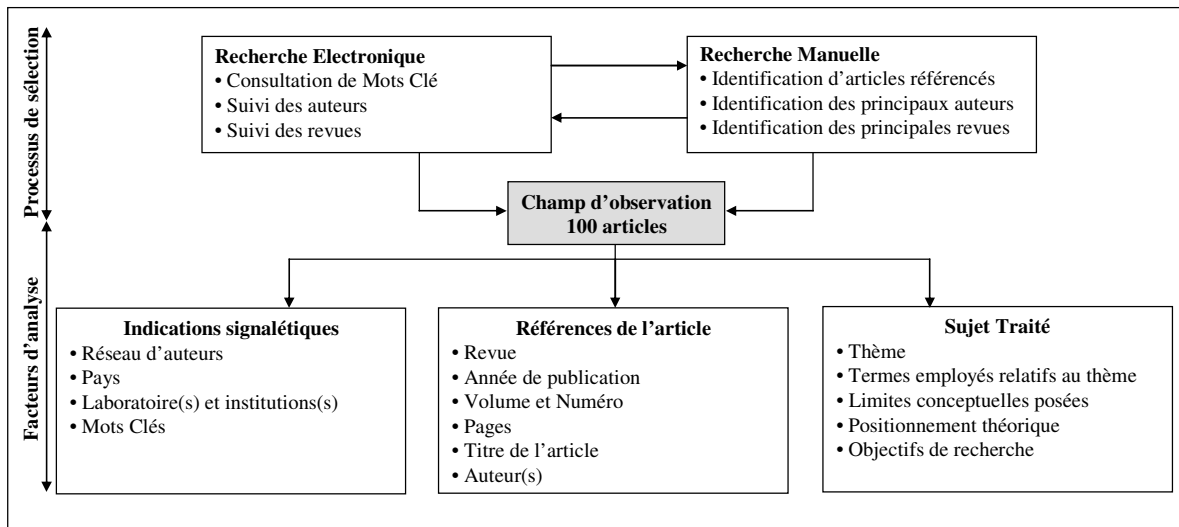
Groupe	Auteurs	Titre de la Communication	Références Complètes	Concept Etudié
Non Alignés	E. Autio, H. Lummaa et P.M. Arenius	Emergent "Born Globals": Crafting Early and Rapid Internationalization Strategies in Technology-Based New Firms.	International Conference of the Strategic Management Society, 2002	Born Globals
Autres	S. Sammut et O. Torrès	Le démarrage International : contraintes et opportunité	Conférence Internationale de Management Stratégique, 1997	Internationalisation Rapide et Précoce
Born Global	E.S. Rasmussen et T.K. Madsen	The Born Global concept.	European International Business Academy (EIBA), 2002	Born Global

LES CHAPITRES DE LIVRE

Groupe	Auteurs	Titre du chapitre	Références Complètes	Concept Etudié
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 Aligned	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
-------------	----------------------------	--	---	--------------------------------

ANNEXE B – PROCESSUS DE SELECTION ET FACTEURS D’ANALYSE DE LA REVUE DE LITTÉRATURE



Source : L'auteur, inspiré et adapté de Boissin et al. (2000).

ANNEXE C – ANALYSE COMPARATIVE DE 14 TERMES ET EXPRESSIONS

Terme	Auteur	Analyse
Born global	Rennie (1993) Cavusgil (1994) entre autres...	C'est le terme le plus couramment utilisé. Cependant, les auteurs font évoluer sa définition selon les besoins spécifiques de chaque étude. Ainsi, un grand nombre d'études utilisant ce terme travaillent en réalité sur des « Born Exporters » selon les critères choisis pour la sélection de leur population. Pour nous, Born Global est plus restrictif, c'est 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).
International New Venture (INV)	Oviatt et McDougall (1994)	Les définitions proposées par Oviatt et McDougall (1994 et 1997) n'ont jamais limité l'Internationalisation au niveau de ventes de l'entreprise et ont plutôt cherché à inclure tous les éléments de la chaîne de valeur dans la notion d'Internationalisation. D'autre part, ils ne proposent pas non plus de limite de temps. Cette définition est claire quant à la compréhension du concept et des entreprises qu'il englobe. Cependant, paradoxalement, les autres auteurs n'osent pas utiliser et s'appropriier ce terme, ils ne font généralement que citer la théorie développée par Oviatt et McDougall (1994) sur les INV.
Global Start-Up	Oviatt et McDougall (1994)	Selon la définition donnée par Oviatt et McDougall, ce sont des INV qui ont un espace de fonctionnement dans plusieurs pays. Il s'agit d'une catégorie d'INV. On peut l'assimiler au concept de Born Global comme le suggèrent Oviatt et McDougall (2005)
Entrepreneurial new ventures and Internationalization	V. Shaw et J. Darroch (2004)	L'entrepreneuriat International est l'un des principaux éléments explicatifs de l'Internationalisation rapide. Ce concept renvoie à l'étude de l'Internationalisation chez les nouvelles entreprises entrepreneuriales. On peut imaginer que certaines n'auront pas forcément entamé leur processus d'Internationalisation.
New high-potential ventures	Bloogdood et al. (1996)	Ce terme décrit « les nouvelles entreprises entrepreneuriales 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.
High Technology Start-Ups	Jolly et al (1992) Burgel et Murray (2000) Rasmussen et Madsen (2002)	L'une des caractéristiques du secteur de la Haute Technologie est la grande proportion d'entreprises qui s'Internationalisent dès leur naissance. C'est ainsi que souvent, pour des raisons d'échantillonnage, les chercheurs abordent aussi le phénomène que nous étudions en focalisant leur objet d'étude sur les entreprises du secteur de la Haute Technologie. Cependant, il ne faut pas réduire le phénomène de l'Internationalisation rapide et précoce à ce secteur puisqu'il existe des évidences dans bien d'autres secteurs plus traditionnels comme par exemple celui de l'art et de l'artisanat en Grande Bretagne (McAuley, 1999).
Innate Exporters	Ganitsky (1989) Rasmussen et Madsen (2002)	Ce terme a une connotation de savoir faire dès la naissance qui est caractéristique de ces entreprises : l'expérience passée de l'équipe entrepreneuriale. Il s'agit d'une terminologie limitative à l'activité exportatrice, alors qu'une entreprise peut être Internationales par d'autres aspects comme par exemple des ressources.
Instant Exporters	McAuley (1999) McDougall et Oviatt (2003)	Ce terme met en avant l'exportation immédiate de l'entreprise, dès ses débuts, sans préparation préalable et exclue l'Internationalisation d'autres dimensions de la chaîne de valeur.
Infant Multinationals	Roux (1979)	Cette terminologie met en avant la nouveauté, et a une connotation de besoin d'apprentissage et de fragilité (liés à l'enfance) des entreprises nouvelles qui opèrent dans plusieurs pays. Il exclue les entreprises ayant un niveau d'Internationalisation élevé par leur simple activité exportatrice.
Instant International	Jones et Dimitratos (2003)	Ce terme souligne l'immédiateté de l'Internationalisation.
Accelerated Internationalization	Zahra (2005)	Ce terme met en avant la vitesse d'Internationalisation mais est plus ample que le phénomène étudié dans notre thèse. Il ne prend pas en compte seulement les nouvelles entreprises mais aussi les <i>Born-again Global</i> (Bell et al., 2001) c'est-à-dire toutes celles qui connaissent un processus d'Internationalisation accéléré, dans une phase de renaissance, indépendamment de leur âge.
Leapfrogging (saute mouton)	Hedlund et Kverneland (1977) Rasmussen et Madsen (2002)	Cette expression décrit le fait de sauter des étapes dans le processus d'Internationalisation, c'est-à-dire, par exemple, sans passer par une phase de consolidation sur le marché local. Elle 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.
Early Internationalizing Firms, Early Internationalisation	Rialp et al. (2005) Autio (2002)	Le concept renvoie aux entreprises qui s'Internationalisent tôt dans leur existence.
Internationalisation rapide et précoce	Sammur et Torrès (1997)	Cette expression est utilisée pour décrire l'Internationalisation des « entreprises qui s'inscrivent d'emblée dans une perspective planétaire » (p.2).