

Etude de l'approche Oviatt et McDougall sur l'internationalisation des PME: Essai d'analyse par les équations structurelles

Dr. DOUAR Brahim
Maitre de conférences
Université Mouloud Mammeri
TIZI OUZOU

Dr. KALBAZA AMAL
Maitre assistante
Université Abdelhamid Ibn Badis
MOSTAGANEM

Résumé :

Notre article a pour objectif d'analyser le processus l'internationalisation des PME Algériennes. Ce travail s'articule sur les fondements théoriques de l'internationalisation des PME tel qu'il été décrit par la théorie des new venture fondée par Oviatt et McDougal. Pour l'atteinte des objectifs, nous avons tout d'abord recensé dans la littérature spécialisée en internationalisation et les facteurs d'influence. Par la suite, nous avons soumis ces facteurs à l'analyse par les équations structurelles. Cet article s'inscrit alors dans la thématique des défis de l'internationalisation des PME et les facteurs de succès de réussite de l'internationalisation. Et vise à mieux comprendre l'impacte des facteurs d'internationalisation sur la conduite du processus d'internationalisation.

Mots clés : PME, Internationalisation, Innovation, Technologie, path analysis

المخلص:

يهدف المقال إلى تحليل عملية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية. ويستند هذا العمل على الأسس النظرية لتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على النحو الذي وصفته نظرية المشروع الجديد الذي أسسه أوفيات ومكدوغال. ولتحقيق الأهداف، حددنا أولاً في الأدبيات المتخصصة في التدويل عوامل التأثير على عملية التدويل. و من ثم، اخضعنا هذه العوامل لتحليل بواسطة المعادلات الهيكلية. يعتبر المقال جزء من موضوع تحديات تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعوامل نجاح التدويل. ويهدف إلى فهم أفضل لتأثير عوامل التدويل على سير عملية التدويل.

الكلمات المفتاحية: المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، التدويل، الإبداع، التكنولوجيا و تحليل المسار.

Introduction :

L'internationalisation était un domaine qui concerné davantage les grandes entreprises, désormais, ce sont ces entrepreneurs ambitieux, au leadership agile qui feront les succès des entreprises du futur. En effet, **Servantie(2007)**¹ considère qu'une proportion croissante et non négligeable d'entreprises qui, très tôt dans leur existence, présentent un développement rapide à l'international, cette nouvelle génération d'entreprises montre qu'il est possible de réussir sur les marchés mondiaux sans avoir une base domestique établie. **Bacq et Coeurderoy (2010)**² rappellent que l'étude d'Oviatt et McDougall intitulé « Toward a theory of international new ventures » était publié dans le *Journal of International Business Studies*, a cet effet, l'*Academy of International Business* affirmait que cet article représentait l'un des articles fondateurs de la recherche en entrepreneuriat international.

C'est un modèle qui marque l'existence d'entreprises dont la caractéristique principale est de débiter leurs activités internationales en attribuant des ressources importantes dès leurs créations, sans tenir compte de certaines étapes traditionnelle de commercialisation les international new venture sont définies comme des petites entreprises, à prédominance technologique qui ont la capacité pour s'internationaliser extrêmement tôt et rapidement, quelque fois même dès leurs créations.

1. Revue de la littérature

Oviatt et McDougall (1994) dans leur article « *Toward a theory of international new ventures* » ont tenté de dépasser le cadre statique du modèle Uppsala, en optant et proposant une approche dynamique qui dépasse l'espace temporelle de la théorie comportementale. En effet, **Oviatt et McDougall (1994)** font état d'un phénomène nouveau observé en Amérique du Nord, en Europe et en Asie. De plus en plus, des entreprises s'internationalisent de manière précoce, dès leur création ou peu de temps après. Ces auteurs ont développé un modèle qui marque l'existence d'entreprises dont la caractéristique principale est de débiter leurs activités internationales en attribuant des ressources importantes dès leurs créations, sans tenir compte de certaines étapes de l'internationalisation. Les « *internationals new ventures* » sont définies comme des petites entreprises, à prédominance technologique, qui ont la capacité pour s'internationaliser extrêmement tôt et rapidement, quelque fois même dès leurs créations.

1.2. Le cadre théorique du modèle

Dans un article publié en 1994, **Oviatt et McDougall(1994)**³ ont décrit la situation particulière d'une PME qui internationalise son activité après peu de temps de sa création, elle présente une répartition géographique du chiffre d'affaires proche de celle des entreprises multinationales. Cette entreprise qui a connu une expansion géographique originale a été qualifiée d'entreprise née international ou globale « *born global* » ou entreprises nouvellement internationales « *international new venture* ».

Pour ce genre d'entreprise, le processus d'internationalisation est rapide et ne suit pas la dynamique incrémentale postulé par le modèle Uppsala. **Oviatt et McDougall (1994)** défendent l'idée qu'il ne s'agit pas là de cas exceptionnels mais de situations organisationnelles relevant d'un véritable modèle d'internationalisation, alternatif à celui d'Uppsala. Cette *international new venture* est appelée à se multiplier car l'environnement international des firmes (globalisation des marchés, convergence des attentes des clients, libéralisation de l'investissement direct étranger, développement des technologies d'information et de communication, ...) et les savoirs des managers (plus forte exposition internationale, expériences plus variées, ...) ne sont plus les mêmes que ceux qui prévalaient lors de l'élaboration du modèle Uppsala⁴.

Les fondements du cadre théorique proposé par **Oviatt et McDougall (1994)** pour expliquer ce phénomène s'appuient sur les analyses traditionnellement utilisées pour expliquer l'existence des firmes multinationales, à savoir celles des coûts de transaction, des imperfections des marchés et de l'internalisation des transactions essentielles à l'international. Ces fondements incorporent également certains concepts issus de l'entrepreneuriat, notamment la notion de contrôle de certaines ressources sans les posséder. Ils s'appuient aussi sur le champ du management stratégique en intégrant la façon dont un avantage concurrentiel est développé et soutenu, notamment à l'international. Le cadre explicatif de l'existence des **d'international new venture** s'appuie ainsi sur quatre éléments distinctifs :

- i. la formation organisationnelle à travers l'internalisation de certaines transactions
- ii. l'appui marqué sur des structures de gouvernance hybrides ;
- iii. l'établissement de l'avantage de localisation à l'étranger ;
- iv. le contrôle de ressources uniques (dont la connaissance).

Si pour **Oviatt et McDougall (2005)**⁵, ces éléments restent valables pour la théorie des **d'international new venture**, certaines recherches montrent qu'un certain nombre d'entreprises utilisent moins les formes de gouvernance hybrides, comme les licences et les réseaux d'alliances, que ne le prédit le modèle. Le cadre théorique **d'Oviatt et McDougall (1994)** trouve ses racines dans l'approche par les ressources et compétence. Les **internationals new ventures** doivent disposer de ressources uniques pour générer un avantage concurrentiel soutenable à l'international.

En particulier, la connaissance technologique unique dont de telles entreprises peuvent disposer les amène à concevoir une offre globale au niveau mondial de manière précoce. **Knight et Cavusgil (2004)**⁶ dans la même tendance mettent en avant l'importance de la culture d'innovation, la connaissance et les capacités de l'entreprise pour rendre compte de son internationalisation précoce.

Contrairement à l'approche du processus d'internationalisation de **Johanson et Vahlne, (1990)**⁷, **Oviatt et McDougall (1994)** mettent davantage en avant la personne de l'entrepreneur et ces compétences pour expliquer la dynamique des entreprises nouvelles et internationales. Bien souvent, l'entrepreneur démarre l'internationalisation avant même la création de l'entreprise et commence à tisser des liens à l'international pendant la gestation de l'entreprise. Ainsi donc l'idée d'effectuer des ventes à l'international fait partie du projet de création d'entreprises. Les créateurs des international new ventures ainsi que leurs équipes développent des compétences internationales dès le début, en orientant l'entreprise à l'international à tous les niveaux. Il en résulte comme avantage l'instauration précoce d'un esprit international au tout début du développement de l'entreprise.

Ainsi les créateurs de ces entreprises se prédisposent à acquérir les compétences dans le domaine des affaires internationales et cherchent à éviter le phénomène de la dépendance au chemin emprunté « *path-dependency* »* des compétences domestiques, dont l'entreprise peut ne pas sortir du fait de l'existence de forces d'inertie. Ainsi donc, la décision de s'internationaliser est décrite comme étant entrepreneuriale et proactive ; les entreprises démarrent l'internationalisation pour la poursuite d'opportunités de croissance. **Oviatt et McDougall (1994)** mettent en évidence le besoin de redéfinir les types de compétences et de connaissances organisationnelles requises pour gérer

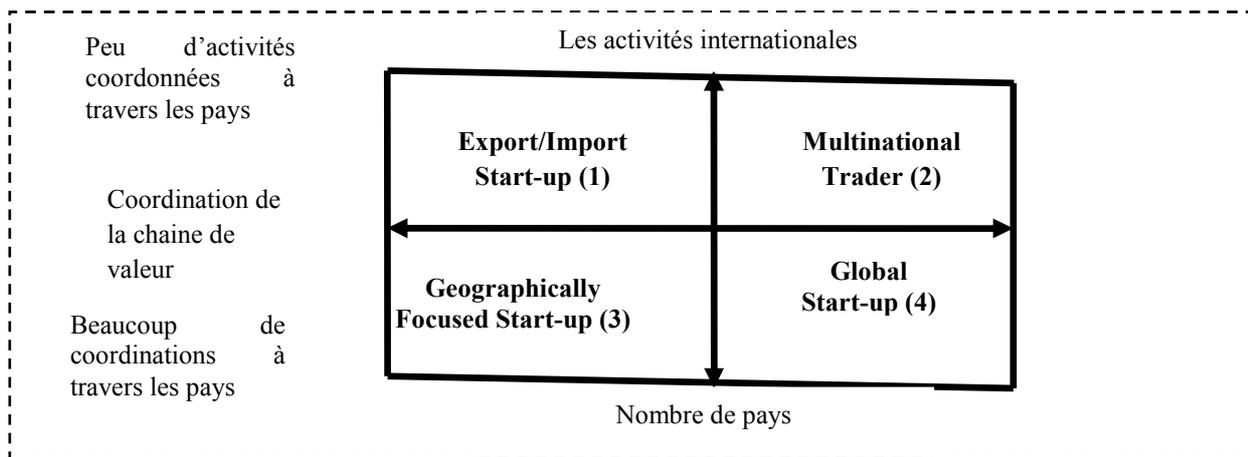
l'internationalisation, dans la mesure où un effet levier de l'expérience dans l'internationalisation est susceptible d'exister. Ces auteurs considèrent le lancement d'opérations transnationales comme une compétence organisationnelle qui peut être apprise. De ce fait, elle peut constituer une partie de la dotation initiale en ressources de l'entreprise, notamment à travers l'expérience de l'entrepreneur.

Cette distinction a été établie subséquemment entre la connaissance du marché étranger et la connaissance de l'internationalisation ou la connaissance sur la manière de s'internationaliser. La perspective des international new ventures met l'accent sur le transfert, la nature et les types d'expériences d'internationalisation ainsi que de compétences nécessaires pour rendre compte de l'internationalisation des entreprises récemment créées⁸.

Oviatt et McDougall (1995, 2005)⁹ proposent une typologie des nouvelles entreprises internationales comprenant quatre groupes d'entreprises selon le type d'activités internationales et le nombre de pays ciblés :

- i. la PME export-import ;
- ii. le trader multinational,
- iii. la start-up focalisée géographiquement
- iv. la start-up globale.

Figure N° 1 : Type des international new ventures



Source : Oviatt M and McDougall P, Toward a theory of international new ventures, Journal of International Business Studies, vol 36, 2005, page 37.

Il est possible de donner une définition plus précise des différents types des nouvelles entreprises internationales. D'après la figure N° 1, il ya les nouveaux teneurs de marché

internationaux (1 et 2), qui sont le type traditionnel des entreprises opérant à la fois comme les exportateurs et les importateurs. Leur avantage concurrentiel le plus important est la connaissance de la logistique. Ils utilisent le déséquilibre entre les pays dans les coûts de production et les prix du marché pour créer de nouveaux marchés. Souvent, ils opèrent par l'intermédiaire d'un vaste réseau de contacts d'affaires dans un grand nombre de pays - souvent par les fondateurs et les contacts et les relations personnelles des gestionnaires.

Un autre type de d'entreprise est la Start-Ups concentrée géographiquement (3), qui gagnent son avantage concurrentiel en assurant le service de quelques clients avec une demande hautement spécialisée dans certains marchés. L'avantage concurrentiel de ces entreprises provient généralement de la coordination d'un certain nombre de chaînes de valeur en matière de développement technologique, la connaissance, la production, etc. Cette coordination est souvent socialement complexe et donc difficile à imiter les raisons de la nature tacite de la connaissance impliquée. En outre, les réseaux et les relations impliquées sont fermés aux étrangers.

Les Global Start-Ups (4) sont les nouvelles entreprises internationales les plus radicales. Ces entreprises ont une forte coordination à travers les pays. Ils ne réagissent pas seulement sur les le marché domestique, mais sont extrêmement active au niveau mondial pour obtenir l'accès aux ressources et aux marchés étrangers.

2. Méthodologie de la recherche :

Notre étude empirique s'articule autour de la relation entre le profil des PME algériennes internationalisée et le degré d'internationalisation en introduisant les facteurs d'internationalisation selon le modèle **Oviatt et McDougall** par le biais de la technologie utilisé au sein de la PME et la culture d'innovation. La problématique d'étude est d'analyser la relation entre les facteurs d'internationalisation et le degré d'internationalisation des PME Algériennes.

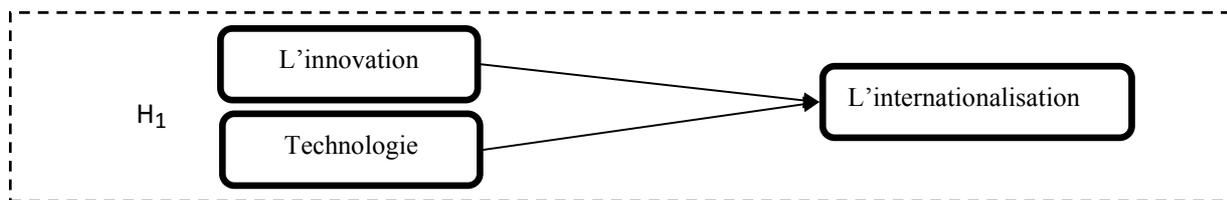
L'instrument de recherche utilisé pour mener cette étude était un questionnaire. Une enquête a été menée auprès de 42 dirigeants de PME internationalisé dans le cadre d'une étude doctorale, ces répondants qui ont été interrogés sur la conduite du processus d'internationalisation de leurs entreprises. Les PME retenues avaient amorcé leur internationalisation depuis au moins deux ans.

2.1. Les hypothèses de la recherche :

Notre article a pour objectif d'analyser la relation entre les facteurs d'internationalisation selon l'approche Oviatt et McDougall et le degré d'internationalisation des PME, ils s'appuient sur le rôle fondamentale de la technologie et la culture d'innovation qui existe au de l'entreprises, pour mieux cerner notre étude nous allons adopter cette hypothèse afin de tester la validation de ce modèle dans le contexte Algérien :

H_1 : l'innovation et la technologie sont des leviers d'internationalisation

Figure N° 2 : les facteurs d'internationalisation selon Oviatt et McDougall

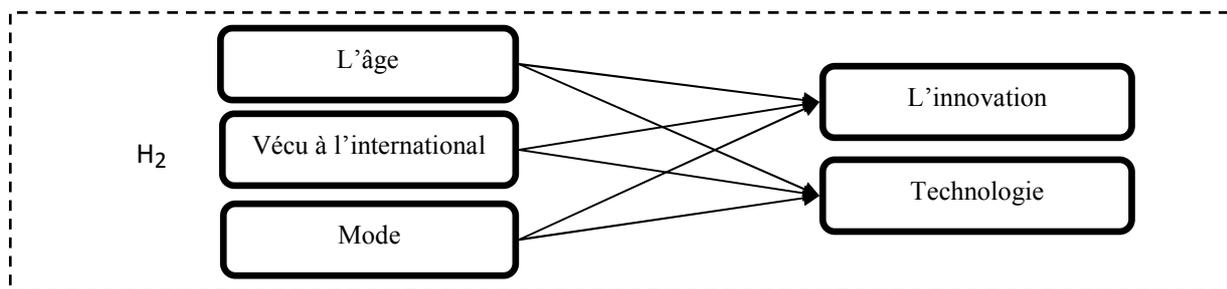


Source : adapté d' Oviatt et McDougall

Il est important de cerner les deux concepts qui sont l'innovation et la technologie par d'autres facteurs hybrides qui peuvent impacter ces facteurs, pour cela nous avons adopté trois facteurs qui sont l'âge de la PME, le mode d'internationalisation de la PME et enfin le vécu à l'international du dirigeant de la PME internationalisée.

H_2 : l'âge, le vécu à l'international et le mode d'internationalisation impactent les facteurs d'internationalisations selon l'approche Oviatt et McDougall

Figure N° 3: Les hypothèse de la recherche



Source : élaboré par les auteurs

2.2. Les instruments de mesure de la recherche :

Le path analysis est utilisé pour décrire les dépendances dirigées parmi un ensemble de variables. Une raison principale pour laquelle les modèles d'équations structurelles sont largement utilisés dans de nombreux domaines scientifiques est qu'ils fournissent un mécanisme pour prendre explicitement en compte l'erreur de mesure dans

les variables observées (dépendantes et indépendantes) dans un modèle donné. En revanche, l'analyse de régression traditionnelle ignore effectivement l'erreur de mesure potentielle dans les variables explicatives (prédictives, indépendantes). En conséquence, les résultats de la régression peuvent être erronés et entraîner éventuellement des conclusions substantielles trompeuses

Il s'agit de modèles équivalents à toute forme d'analyse de régression multiple, d'analyse factorielle, d'analyse de corrélation canonique, d'analyse discriminante, ainsi que de familles plus générales de modèles dans l'analyse multivariée des analyses de variance et de covariance, en plus d'être considéré comme une forme de régression multiple axée sur la causalité, le path analysis peut être considéré comme un cas particulier de modélisation des équations structurelles (SEM) - une méthode dans laquelle seuls des indicateurs uniques sont utilisés pour chacune des variables du modèle causal . C'est-à-dire, l'analyse de chemin est SEM avec un modèle structurel, mais aucun modèle de mesure. Les autres termes utilisés pour désigner l'analyse des chemins sont la modélisation causale, l'analyse des structures de covariance et les modèles de variables latentes.

Dans la modélisation d'équation structurelle, il est essentiel que le chercheur doive résoudre le problème d'identification avant l'estimation des paramètres, cette identification permet d'attribuer une seule solution pour chacun des paramètres à estimer (Schumacker et Lomax 2010)¹⁰. Un modèle conduit à exprimer la matrice de variance/covariance des variables manifestes Σ en fonction d'un ensemble de paramètres θ . Ce modèle est identifié si $\Sigma(\theta) = \Sigma(\theta')$ implique $\theta = \theta'$. En pratique, l'identification d'un modèle suppose la satisfaction de deux conditions à savoir la condition d'ordre (condition nécessaire) et la condition de rang (Najjar et Najjar, 2007)¹¹. La condition de rang exige une détermination algébrique de savoir si chaque paramètre dans le modèle peut être estimée à partir de la matrice de covariance S. Malheureusement, la preuve de cette condition de rang est souvent problématique dans la pratique, en particulier pour la recherche appliquée. Cependant, il y a certaines procédures que le chercheur appliqué peut utiliser. Pour une discussion plus détaillée sur la condition de rang, nous nous référons à Bollen (1989)¹² ou Jöreskog et Sörbom (1988)¹³.

La condition d'ordre dépend impérativement du degré de liberté *ddl* et se rapporte à la correspondance entre les paramètres à estimer et le nombre de variances/covariances des variables observées (Hoyle, 2012)¹⁴. En s'inspirant des travaux de Schumacker et Lomax (2010), le degré de liberté s'exprime de la manière suivante :

$$ddl = (P (P + 1) / 2) - N$$

Avec :

P : le nombre d'indicateurs de mesure du modèle.

N : le nombre de coefficients à estimer du modèle.

ddl : le degré de liberté.

La condition d'ordre est vérifiée lorsque le modèle est sur identifié, c'est-à-dire lorsque le degré de liberté est supérieur à zéro ($ddl > 0$), cependant si le $ddl < 0$, à ce niveau le modèle est sous-identifié (ou non identifié) si un ou plusieurs paramètres peuvent ne pas être déterminé de façon unique parce qu'il n'y a pas assez d'informations dans la matrice S, une troisième situation peut être incluse lorsque le $ddl = 0$, dans cette situation ce modèle peut être juste identifié si des contraintes supplémentaires sont imposées, qui est, les degrés de liberté égal à 0 ou supérieur à 0 (valeur positive).

Dans les méthodes d'équations structurelles, permet d'ajuster un modèle dans un contexte précis.

Il est important alors, d'évaluer la qualité de l'ajustement du modèle aux données. Cette analyse se fait grâce à plusieurs indices classés en trois catégories : indices absolus, indices incrémentaux et indices de parcimonie. Le tableau suivant récapitule les valeurs clés de certains indices les plus utilisés.

Tableau N° 1 : les indices d'ajustement

indices absolus		indices incrémentaux		indices de parcimonie	
indice	Seuil	Indice	Seuil	indice	Seuil
Khi deux	Pas de seuil	NFI	>0.9	CMIN	< 5
GFI	>0.9	TLI	>0.9	AIC	Le plus faible
AGFI	>0.9	CFI	>0.9		possible
SRMR	<0.08			ECVI	Pas de seuil
RMSE	<0.08				

Source : adapté de Roussel et al 2002

D'après ce tableau nous distinguons trois types d'indices d'ajustements du modèle, les indices de mesure absolus, qui permettent d'évaluer dans quelle mesure le modèle théorique posé a priori reproduit correctement les données collectées (Roussel et al, 2002)¹⁵. Les indices absolus les plus courants sont le khi-deux, il est à signaler que le test du chi-deux de l'ajustement du modèle peut conduire à des conclusions erronées concernant les résultats d'analyse. Le critère du modèle d'ajustement chi-deux est sensible à la taille de l'échantillon, en effet si la taille de l'échantillon augmente (généralement supérieures à 200), la statistique de chi-deux a tendance à indiquer une probabilité significative.

En revanche, si la taille de l'échantillon diminue (généralement inférieur à 100), la statistique chi-deux indique les niveaux de probabilité non significatifs. La statistique du chi-deux est donc affectée par la taille de l'échantillon (Schumacher et Lomax, 2010). Le GFI et AGFI sont des indices qui mesurent la part relative de la variance covariance expliquée par le modèle GFI, ajusté par le nombre de variables par rapport au nombre de degré de liberté AGFI (Roussel et al, 2002). Le SRMR, version standardisée du RMR, est interprétable même si la matrice de données de départ est la matrice de variances covariances. Le RMSEA l'un des indices absolus les plus pertinents, il est indépendant de la taille de l'échantillon et représente la différence moyenne par degré de liberté attendue dans la population totale et non de l'échantillon.

Les indices incrémentaux mesurent l'amélioration de l'ajustement en comparant le modèle testé à un modèle plus restrictif, parmi ces indices, nous trouvons le NFI qui représente la proportion de la covariance totale entre variable expliquée par le modèle

testé lorsque le modèle nul est pris comme référence. Le TLI compare le manque d'ajustement du modèle à tester à celui du modèle de base. Le CFI mesure la diminution relative du manque d'ajustement. Les indices de mesure de parcimonie permettent de surestimer un modèle donné et détectent si le mauvais degré d'ajustement d'un modèle ne provient pas de l'opposé d'une sous-estimation (Roussel et al, 2002). Les indices de parcimonie les plus courants sont le CMIN, qui est un indice qui permet de déceler les modèles sur-ajustés et sous-ajustés, Le test AIC est utilisé pour comparer les modèles avec des nombres différents de variables latentes (Akaike, 1987). Le ECVI teste la cohérence de la performance du modèle lors du déplacement d'un échantillon à d'autres échantillons de sorte que ces échantillons appartiennent à la même communauté que les estimations des paramètres du modèle peuvent être reproduites.

2.3. Les résultats de la recherche

Après avoir introduit la base de données déjà collectée, nous avons obtenu les résultats suivants :

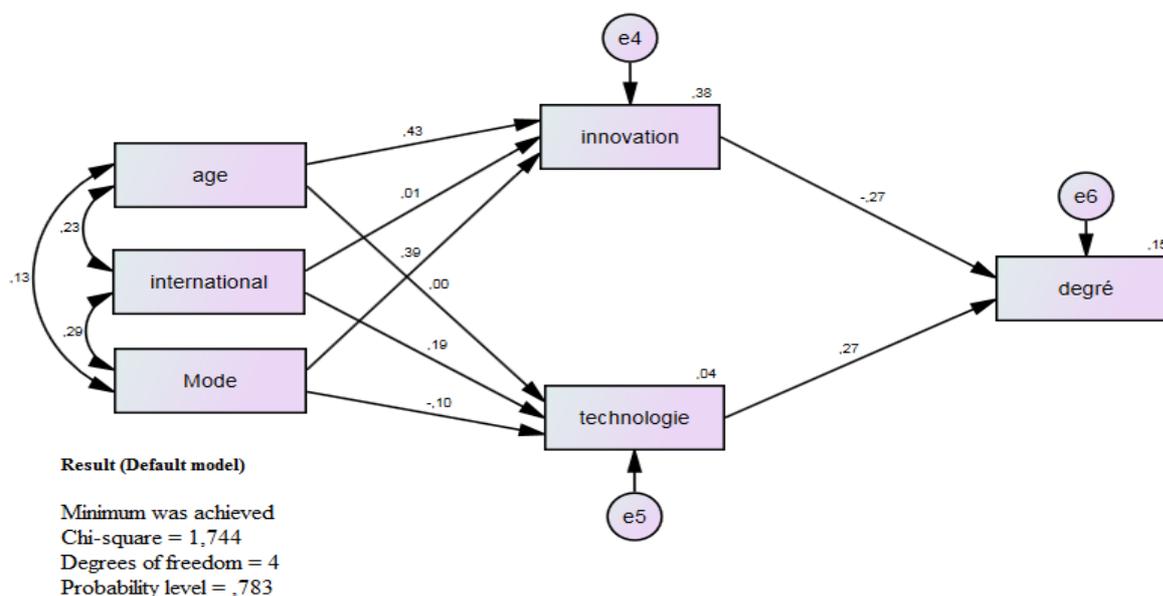
$$\text{Khi deux (CMIN)} = 1,744$$

$$\text{Ddl} = (P(P + 1) / 2) - N = 4$$

$$\text{Probabilité} = 0,783$$

Comme nous pouvons le constater, la condition d'ordre est vérifiée car le modèle est sur-identifié, c'est-à-dire lorsque le degré de liberté est supérieur à zéro ($4 > 0$). Concernant le critère du modèle d'ajustement chi-deux, comme nous avons déjà souligné que le Khi deux est très sensible à la taille de l'échantillon, en effet si la taille de l'échantillon augmente (généralement supérieures à 200) la valeur du khi deux est plus importante, ce qui n'est pas le cas dans notre étude.

Figure N° 4 : le modèle de la recherche



Source : Etabli à partir de l'exploitation des données de l'enquête en utilisant le logiciel
 AMOS

Tableau N° 2 : Indicateurs d'ajustement du modèle de mesure

indices absolus		indices incrémentaux		indices de parcimonie	
CMIN	1, 744	NFI	0,951	CMIN/DF	0,436
GFI	0,986	TLI	1	AIC	35,477
AGFI	0,928	CFI	1	ECVI	0,871
SRMR	0,0731				
RMSEA	0,000				

Source : Etabli à partir de l'exploitation des données de l'enquête en utilisant le logiciel
 AMOS

A travers les résultats du tableau N°2 nous remarquons que certains indices sont proches des normes d'un bon ajustement, en effet pour un CMIN = 1, 744, DDL=4 et P= 0.783, le GFI et l'AGFI (0.986, 0.928) ces résultats se rapprochent de la norme (0.9), le SRMR (0.0731) est aussi proche de la norme d'un bon ajustement. Cependant le RMSEA avec un coefficient de 0.000. Concernant les indices incrémentaux soit le NFI,

TLI et le CFI (0.951, 1 et 1) ces valeurs ont quasiment atteint le seuil de 0.9 à l'exception le NFI ce qui signifie que les critères incrémentaux soutiennent pas l'acceptation du modèle théorique proposé.

Pour les indices de parcimonie nous remarquons que le CMIN/ddl, est acceptable avec une valeur inférieure à 5 (0.436), concernant le AIC et le ECVI leurs valeurs sont moins élevés ce qui signifie que les indices de parcimonie accepte la validation du modèle conceptuel de notre recherche.

Conclusion :

Oviatt et McDougall ont fondés leur théorie à partir d'un nombre d'observation limité de la situation particulière des PME qui internationalisent leurs activités après peu de temps de leur création. Cette théorie s'intéresse avant tout à la sélection de modes d'entrée susceptibles de minimiser les coûts de transaction, tout en recherchant une exploitation optimale des avantages existants, mais elle ignore la question principale, qui est comment et à quel moment la PME peu s'internationaliser.

La typologie des internationaux new ventures tient compte de la diversité des marchés, ainsi que de l'étendue des activités de la chaîne de valeur coordonnées à l'international. Cette typologie est difficile à utiliser dans un cadre empirique, notamment en raison de la subjectivité des notions ' peu de pays ' ou ' beaucoup de pays ' dans le contexte algérien. Pour cela nous avons élaboré un modèle fondé sur la théorie d' **Oviatt et McDougall** dans le contexte algérien.

Après avoir adopté les facteurs d'influence qui peuvent impacter le degré d'internationalisation des PME, nous avons soumis ces facteurs a l'analyse par les équations structurelles, nous avons constaté que les indices d'ajustements révèlent une validation de ce modèle dans le contexte algérien, cependant une anomalie peut remettre en cause ce travail, il s'agit du nombre d'échantillon qui est de 42 observations, qui peut influencer négativement ce travail.

Bibliographie :

- Bacq S et Coeurderoy R, La théorie de l'entreprise à internationalisation rapide et précoce, à l'épreuve des faits : Évaluation de l'apport des travaux empiriques à ce champ de recherche, Revue internationale PME, Volume 23, numéro 1, 2010.
- Bollen K. A, Structural equations with latent variables, New York, Wiley, 1989
- Cabrol M et Nlemvo F, Le rôle de l'expérience de l'entrepreneur dans le niveau d'internationalisation des jeunes entreprises, revue Management & Avenir, 10 (20), 2011.
- Hoyle R H, Handbook of structural equation modeling, New York, Guilford Press, 2013
- Johanson J and Vahlne J E, The Mechanism of Internationalisation , International Marketing Review, Vol. 7, 1990.
- Jöreskog, K. G, and Sörbom D, (1974–2012), LISREL for Windows [Computer software]. Lincolnwood, IL: Scientific Software International.
- Knight G and Cavusgil, T S, Innovation, organizational capabilities and the bornglobal firm. Journal of International Business Studies 35 (2), 2004.
- Meier O et Meschi P X, Approche Intégrée ou Partielle de l'Internationalisation des Firmes : Les Modèles Uppsala (1977 et 2009) face à l'Approche "International New Ventures" et aux Théories de la Firme, revue Management international, vol. 15, N° 1, 2010.
- Najjar H and Najjar C, La méthode des équations structurelles : Principes fondamentaux et applications en marketing, Int.Conference on Business, Economics, Marketing & Management Research 3,2013
- Oviatt B and McDougall P, Toward a theory of international new ventures, Journal of International Business Studies, vol 36, 2005.
- Oviatt B and McDougall P, Toward a theory of international new ventures, Journal of International Business Studies, vol. 25, N°1, 1994.
- Oviatt B and McDougall, P, Defining international entrepreneurship and modeling the speed of internationalization », Entrepreneurship: Theory & Practice, vol. 29, N°5, 2005.

- Roussel P, Durrieu F, Campoy E et El Akremi, A, Méthodes d'équations structurelles: recherche et applications en gestion, Economica, 2002.
- Schumacker, R E, & Lomax R G, A beginner's guide to structural equation modeling (3rd ed.), New York, Routledge. 2010.
- Servantie V , Les entreprises à internationalisation rapide et précoce : revue de littérature, Revue de l'Entrepreneuriat ,Vol. 6, 2007.

¹ Servantie V , Les entreprises à internationalisation rapide et précoce : revue de littérature, Revue de l'Entrepreneuriat ,Vol. 6, 2007 page 01.

² Bacq S et Coeurderoy R, La théorie de l'entreprise à internationalisation rapide et précoce, à l'épreuve des faits : Évaluation de l'apport des travaux empiriques à ce champ de recherche, Revue internationale PME, Volume 23, numéro 1, 2010, page 93.

³ Oviatt B and McDougall P, Toward a theory of international new ventures, Journal of International Business Studies, vol. 25, N°1, 1994, page 45-64.

⁴ Meier O et Meschi P X, Approche Intégrée ou Partielle de l'Internationalisation des Firmes : Les Modèles Uppsala (1977 et 2009) face à l'Approche "International New Ventures" et aux Théories de la Firme, revue Management international, vol. 15, N° 1, 2010, page 16.

⁵ Oviatt B and McDougall, P, Defining international entrepreneurship and modeling the speed of internationalization », Entrepreneurship: Theory & Practice, vol. 29, N°5,2005 page 537-553.

⁶ Knight G and Cavusgil, T S, Innovation, organizational capabilities and the bornglobal firm. Journal of International Business Studies35 (2), 2004, page 124–141

⁷ Johanson J and Vahlne J E, The Mechanism of Internationalisation , International Marketing Review, Vol. 7, 1990.

* C'est une [théorie](#) expliquant comment un ensemble de décisions passées peut influencer sur les décisions futures. Ce principe est repris dans différents domaines des [sciences sociales](#), de l'[économie](#) à l'étude des [technologies](#) en passant par l'[institutionnalisme historique en relations internationales](#). C'est ce qu'on appelle classiquement le poids de l'habitude.

⁸ Cabrol M et Nlemvo F, Le rôle de l'expérience de l'entrepreneur dans le niveau d'internationalisation des jeunes entreprises, revue Management & Avenir, 10 (20), 2011, page 41-42.

⁹ Oviatt B and McDougall P, Toward a theory of international new ventures, Journal of International Business Studies, vol 36, 2005, page 29-41.

¹⁰ Schumacker, R E, & Lomax R G, A beginner's guide to structural equation modeling (3rd ed.), New York, Routledge. 2010

¹¹ Najjar H and Najjar C, La méthode des équations structurelles : Principes fondamentaux et applications en marketing, Int.Conference on Business, Economics, Marketing & Management Research, 3,2013

¹² Bollen K. A, Structural equations with latent variables, New York,Wiley, 1989

¹³ Jöreskog, K. G, and Sörbom D, (1974–2012), LISREL for Windows [Computer software]. Lincolnwood, IL: Scientific Software International.

¹⁴ Hoyle R H, Handbook of structural equation modeling, New York, Guilford Press, 2013

¹⁵ Roussel P, Durrieu F, Campoy E et El Akremi, A, Méthodes d'équations structurelles: recherche et applications en gestion, Economica, 2002.