

**Diversité des formes d'internationalisation des entreprises et de leurs déterminants : analyse empirique sur trois pays du Moyen-Orient**

**Diversity of Forms of Internationalization and of Their Determinants: An Empirical Analysis on Three Middle East Countries**

**Diversidad de formas de internacionalización de empresas y sus determinantes: análisis empírico sobre tres países de Oriente Medio**

Nadine Levratto, Clarisse Nguedam Ntouko and Maarouf Ramadan

Volume 25, Number 5, 2021

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1085045ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1085045ar>

[See table of contents](#)

**Publisher(s)**

HEC Montréal  
Université Paris Dauphine

**ISSN**

1206-1697 (print)

1918-9222 (digital)

[Explore this journal](#)

**Cite this article**

Levratto, N., Nguedam Ntouko, C. & Ramadan, M. (2021). Diversité des formes d'internationalisation des entreprises et de leurs déterminants : analyse empirique sur trois pays du Moyen-Orient. *Management international / International Management / Gestión Internacional*, 25(5), 188–205. <https://doi.org/10.7202/1085045ar>

**Article abstract**

On the basis of a broad definition of firms' internationalization, this paper provides an empirical analysis of this question using a two-stage model: estimates the determinants of international commitment and the factors explaining the diversity of internationalization. The empirical analysis relies on firms' individual data covering three countries. We show that the probability of being internationalized and the number of modalities of internationalization depends on a combination of factors such as firms' characteristics, access to finance and institutional framework. Heterogeneity tests shows that the determinants of internationalization as well as the number of internationalization depend on firms' size and sectors.

---

# Diversité des formes d'internationalisation des entreprises et de leurs déterminants : analyse empirique sur trois pays du Moyen-Orient

Diversity of Forms of Internationalization and of Their Determinants:  
An Empirical Analysis on Three Middle East Countries

Diversidad de formas de internacionalización de empresas y sus determinantes:  
análisis empírico sobre tres países de Oriente Medio

**Nadine Levratto**

CNRS ; EconomiX  
Université Paris Nanterre

**Clarisse Nguedam Ntoko**

Consultante

**Maarouf Ramadan**

École de gestion - Département Entrepreneuriat  
Université de Sherbrooke

## RÉSUMÉ

À partir d'une approche élargie de l'internationalisation des entreprises, cet article propose d'étudier ce phénomène en utilisant un modèle en deux étapes : estimer les déterminants de l'internationalisation, puis les facteurs expliquant la diversité des formes d'internationalisation. L'analyse empirique repose sur les données d'*Enterprise Surveys* de la Banque Mondiale. Nous montrons que la probabilité qu'une entreprise soit internationalisée et la diversité des formes d'internationalisation dépendent de ses caractéristiques intrinsèques, de l'accès aux financements et du contexte institutionnel. Les tests d'hétérogénéité réalisés montrent que l'engagement à l'international et les formes d'internationalisation adoptées varient selon la taille et le secteur d'activité.

Mots-Clés : Internationalisation des entreprises, Climat des affaires, Moyen-Orient et Afrique du Nord (MENA)

## Abstract

On the basis of a broad definition of firms' internationalization, this paper provides an empirical analysis of this question using a two-stage model: estimates the determinants of international commitment and the factors explaining the diversity of internationalization. The empirical analysis relies on firms' individual data covering three countries. We show that the probability of being internationalized and the number of modalities of internationalization depends on a combination of factors such as firms' characteristics, access to finance and institutional framework. Heterogeneity tests shows that the determinants of internationalization as well as the number of internationalization depend on firms' size and sectors.

Keywords: Firms' internationalization, Institutions, Business climate, Middle East and North Africa (MENA)

## Resumen

Desde un enfoque amplio de la internacionalización de empresas, este artículo propone estudiar este fenómeno utilizando un modelo de dos pasos: estimar los determinantes de la internacionalización, luego los factores que explican la diversidad de formas de internacionalización. El análisis empírico se basa en datos de Enterprise Surveys del Banco Mundial. Mostramos que la probabilidad de que una empresa se internacionalice y la diversidad de formas de internacionalización dependen de sus características intrínsecas, el acceso a la financiación y el contexto institucional. Las pruebas de heterogeneidad realizadas muestran que el compromiso internacional y las formas de internacionalización adoptadas varían según el tamaño y la industria.

Palabras Clave: Internacionalización empresarial, Clima empresarial, Oriente Medio y África del Norte



La question de l'internationalisation des entreprises a fait l'objet d'une importante littérature, souvent réduite à la dimension exportatrice ou à l'implantation à l'étranger (Crozet et Fontagné, 2010). Or, l'internationalisation peut revêtir d'autres formes souvent moins exigeantes en termes de performances antérieures requises pour être mises en œuvre (Defever et Toubal, 2010). Ainsi, une stratégie d'importation de biens intermédiaires notamment favorise la hausse de la productivité *via* trois mécanismes (Gazaniol, 2012) : l'amplification de la concurrence entre producteurs peut faire baisser le prix de ces biens; la diversification des sources permet un meilleur appariement entre les besoins liés aux processus de production et les intrants importés; la possible délocalisation de certains segments de la chaîne de valeur permet d'accroître son efficacité. De plus l'importation permet aux entreprises de gagner en compétences et en expérience au niveau international et, de ce fait, favorise leur accès aux marchés internationaux (Moreno, 2008). L'analyse complète de l'internationalisation des entreprises nécessite donc d'en considérer les différentes dimensions<sup>1</sup> et, surtout, les possibilités de cumul de ces différentes dimensions.

Si les différentes facettes de l'internationalisation des entreprises sont largement étudiées dans les pays de l'OCDE (OCDE, 2002), les recherches traitant des comportements et stratégies en matière internationale de pays en transition ou en développement sont en revanche plus rares. Elles se limitent la plupart du temps à la question de l'exportation (Clerides *et al.*, 1998) et s'appuient généralement sur des enquêtes ou des études de cas<sup>2</sup>. Un important besoin reste à combler pour comprendre si, et dans quelle mesure, les entreprises de ces pays présentent un profil spécifique en matière d'internationalisation et comment le contexte module les facteurs déterminants l'engagement à l'international. Les pays de la région Moyen-Orient et Afrique du Nord (dorénavant notée MENA<sup>3</sup>) n'échappent pas à ce déficit de connaissance. Malgré les travaux d'El-Gohary *et al.* (2013) sur l'Égypte, Khalil *et al.* (2012) sur la Jordanie, Ramadan et Levratto (2011) sur le Liban et Esra Karadeniz et Göçer (2007) sur la Turquie,

1. Les articles réunis dans le numéro thématique que la Revue *Management International* a consacré à l'internationalisation des entreprises en 2005 rendent compte de cette multi-dimensionnalité. Voir également St-Pierre *et al.* (2011)

2. Les différents articles réunis dans le numéro spécial que la Revue *Marchés et Organisation* a consacré aux Dynamiques internationales des entreprises (2117/1, N° 28) sont représentatifs de cette méthode.

3. Middle East and North Africa.

beaucoup reste à faire pour comprendre l'internationalisation des entreprises des pays du Moyen-Orient et en proposer une analyse systématique.

Tel est l'objet de cet article qui propose une analyse empirique de cette question à partir d'un modèle permettant d'abord d'estimer les déterminants de l'engagement à l'international, puis les facteurs expliquant le nombre de modalités d'internationalisation. Notre question de recherche consiste donc à étudier les déterminants des stratégies internationales des entreprises de puis à comprendre les facteurs expliquant le nombre de modalités d'internationalisation. Elle est abordée de manière empirique à l'aide d'un modèle économétrique estimé grâce à données individuelles d'entreprises<sup>4</sup> couvrant trois pays en voie de développement (Jordanie, Liban et Turquie).

Nos résultats montrent qu'en dépit des importantes différences de contexte au regard des pays qui font l'objet de ce type d'analyse micro-économétriques, la probabilité d'internationalisation des entreprises des pays couverts par cet article dépend de caractéristiques individuelles et du contexte dans lequel elles opèrent. Les combinaisons de déterminants sont cependant sensibles à la classe de taille et au secteur d'activité d'appartenance des entreprises comme l'indiquent les tests d'hétérogénéité réalisés. Nous montrons aussi, et ce résultat constitue une autre contribution à la littérature, que les déterminants de l'internationalisation varient selon son intensité et que les contraintes institutionnelles peuvent pousser les entreprises à s'internationaliser. Nos résultats présentent d'abord un intérêt pour les entrepreneurs qu'ils éclairent sur les conditions de mise en place d'une stratégie d'internationalisation. Ils peuvent également être utiles à des décideurs publics cherchant à favoriser l'ouverture à l'international et l'insertion dans des chaînes globales de valeur des entreprises de leur pays ou de leur région.

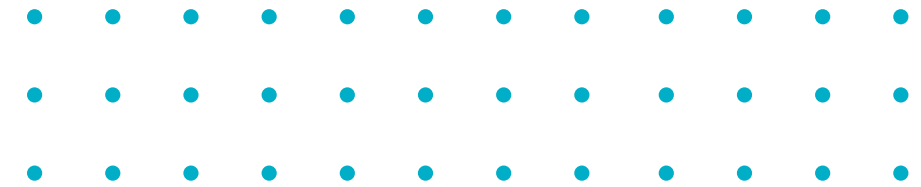
La suite de l'article s'organise de la façon suivante. La section 1 propose une revue de la littérature sur le sujet dont est tiré un ensemble de déterminants de l'internationalisation qui seront ensuite testés. La section 2 présente la base de données mobilisée et définit la stratégie empirique adoptée. La section 3 présente et discute les résultats obtenus et la section 4 conclut.

4. *Enterprise Surveys* de la Banque Mondiale, couvrant trois pays (Jordanie, Liban et Turquie) pour l'année 2013.

## Formes et déterminants de l'internationalisation des entreprises

L'internationalisation des entreprises est un phénomène trop vaste et dynamique pour être expliqué par une seule théorie (Axinn et Matthyssens, 2002). Cette complexité a dans un premier temps conduit à réduire l'internationalisation à la question de l'exportation. Or, ce centrage exclusif sur la pratique de l'exportation est théoriquement erroné (Julien, 2008), car toute activité internationale constitue une manifestation visible de l'internationalisation de la firme (Johanson et Wiedersheim-Paul, 1975). Nous retenons donc une acception élargie de l'internationalisation vue comme un phénomène dans lequel les attitudes ou les orientations spécifiques sont associées à des étapes successives des opérations internationales, à des interconnexions intérieur-extérieur ou encore, comme un mode d'implication croissante dans les relations internationales (Welch et Luostarinen, 1988). La conception de l'internationalisation de l'entreprise ici mobilisée trouve donc sa source dans Calof et Beamish (1995) qui la définissent comme un processus par lequel l'entreprise accroît sa prise de conscience de l'influence directe et indirecte sur l'avenir des transactions internationales et de la nécessité de créer et d'effectuer des transactions avec d'autres pays (*Ibid*, p. 127). En vertu de cette approche englobante, l'internationalisation peut ainsi être technologique et toucher aux systèmes et modes de production, fonctionnelle quand elle modifie les modes de fonctionnement et d'organisation des entreprises et commerciale quand elle concerne les flux de marchandises, soit l'exportation, l'importation, la délocalisation, la sous-traitance, etc.

Cette approche englobante de l'internationalisation vaut également pour des entreprises localisées dans les pays en développement qui présentent des formes variées d'internationalisation. Cette variété est mise en évidence par Kaynak (2000), Kuada (2016), Yoo et Reimann (2017) et Meschi (2005) qui étudie le cas particulier de la survie des coentreprises d'internationalisation formées dans des pays émergents. Elle a été validée par Ramadan et Levratto (2011) dans le cas des entreprises libanaises, si bien que nous sommes conduits à considérer que, même si les produits et services qui fondent l'internationalisation des entreprises des pays moins développés sont spécifiques (Ben Saad, 2017), l'analyse de l'internationalisation des entreprises de la région MENA pourrait également bénéficier de la prise en compte des différentes formes du phénomène d'internationalisation.

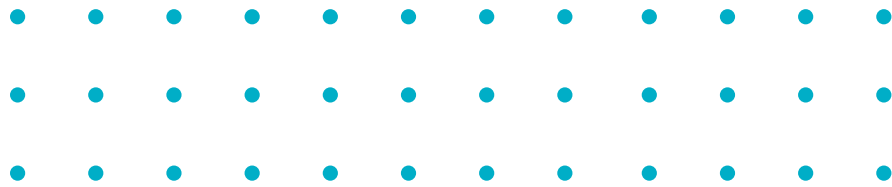


L'identification des facteurs susceptibles d'expliquer la présence à l'international d'une entreprise et la forme qu'elle revêt font l'objet d'une importante littérature qui distingue principalement les caractéristiques propres de l'entreprise et celles de l'environnement dans lequel elle évolue. Si les premières ne distinguent pas particulièrement les entreprises des pays développés de ceux en développement, il en va différemment des secondes.

En effet, les articles concernant la relation entre les caractéristiques internes des entreprises et leur présence à l'international parviennent à des résultats plutôt convergents. Quels que soit l'échantillon, la période d'étude et la méthode d'estimation, ces études montrent que les firmes exportatrices sont plus grandes (Sustar et Sustar, 2005), plus intensives en capital, plus productives, paient des salaires plus élevés (*exporter wage premia*) et emploient des travailleurs plus qualifiés que les entreprises non exportatrices (Wagner, 1995; Schank *et al.*, 2007). L'argument théorique sous-jacent est qu'en présence de coûts fixes liés à l'exportation, la concurrence de marché induit que seules les entreprises les plus expérimentées et bénéficiant d'économies d'échelle trouvent profitable de s'engager dans le commerce international (Melitz, 2003).

L'âge apparaît également comme un facteur favorable, car, plus l'entreprise est âgée, plus elle est susceptible de développer des compétences managériales et entrepreneuriales et d'accumuler des connaissances et de l'expérience de l'environnement aussi bien national qu'international (Clerides *et al.*, 1998). En dépit de l'existence d'entreprises nées globales dont le nombre et la part restent difficiles à estimer (Knight, 2015), des recherches récentes confirment l'importance de l'expérience soulignée par Navarro *et al.* (2010). Ainsi, à partir d'un échantillon d'entreprises localisées dans les pays de la région MENA et d'Europe de l'est, Cie lik et Michatek (2018) montrent que les firmes les plus âgées ont une plus forte probabilité d'exporter. Les résultats de Wagner (2015) vont dans le même sens. À partir d'une analyse empirique sur 29 459 entreprises allemandes du secteur de l'industrie, il montre que les entreprises plus anciennes sont plus souvent exportatrices, exportent davantage de biens différents vers des pays plus variés et exportent vers des marchés plus éloignés que les jeunes entreprises.

La disponibilité de capital humain est aussi souvent considérée comme un facteur intervenant dans l'internationalisation des entreprises, mais son influence est ambiguë. Certains auteurs trouvent un effet positif (Reuber et Fischer, 1997; Qian, 2002; Dhanaraj et Beamish, 2003), tandis que d'autres n'en détectent pas (Ruzzier *et al.*, 2007; Schank *et al.*, 2007). Onkelinx *et al.* (2012) trouvent une



relation en forme de U inversé entre le capital humain — mesuré par le niveau d'éducation et le degré d'internationalisation de l'entreprise, mais pas d'effet significatif du niveau de formation. Enfin, Bloodgood *et al.* (1996) concluent à un effet positif des compétences du personnel sur l'internationalisation des entreprises. Enfin, la disponibilité des financements apparaît comme un élément important de l'internationalisation des entreprises (Buch *et al.*, 2014; Minetti et Zhu, 2011). La littérature sur la structure de financement met en évidence l'importance des sources et de leur diversité. Si la plupart des travaux concernent la complémentarité entre finance directe et indirecte, d'autres ont également mis l'accent sur le rôle des institutions financières non-bancaires<sup>5</sup> comme substitut aux banques (Boyd et Smith, 1998).

Au-delà des caractéristiques individuelles, les variables d'environnement permettent de capter les effets du milieu dans lesquels évolue l'entreprise conformément à la thèse selon laquelle l'internationalisation des activités dépend des dotations factorielles du pays d'origine (Mayer et Ottaviano, 2007). Ces facteurs sont mesurés par la localisation de l'entreprise, la qualité des infrastructures ainsi que la qualité des institutions et de la réglementation du pays d'implantation. Leur influence passe d'abord par le jeu des effets externes d'agglomération qui interviennent notamment pour l'exportation (Kneller et Pisu, 2007; Greenaway et Kneller, 2008), une entreprise bénéficiant de la présence d'autres exportateurs. La qualité des infrastructures intervient également comme le montrent Portugal-Perez et Wilson (2012), Morgan-Thomas et Jones (2009), et Martens (2013) qui rendent compte des entraves à l'internationalisation causées par un déficit d'infrastructures. Aux aspects matériels s'ajoutent les aspects institutionnels comme indiqué par les différentes éditions des rapports *Doing Business* de la Banque Mondiale. Règles, normes et institutions créent en effet des incitations et des capacités d'agir [extérieures au comportement que la règle juridique est censée couvrir]. Au contraire, la corruption réduit la probabilité d'exporter comme l'a démontré Kimuyu (2007), dans une recherche sur les entreprises kényanes. Les réglementations douanières et commerciales ne font en revanche pas l'unanimité Kinda (2010) trouve un effet positif de cette variable sur l'IDE horizontal alors que Khalil *et al.* (2012) rendent compte d'une perception négative des effets de la réglementation sur les affaires de la part des entrepreneurs.

5. Divers apporteurs de fonds entrent dans cette catégorie depuis les organismes de micro-crédit jusqu'aux capitaux-risqueurs en passant par des institutions publiques qui peuvent accorder des aides, des prêts ou des avances non-remboursables en cas d'échec.

## Données et statistiques descriptives

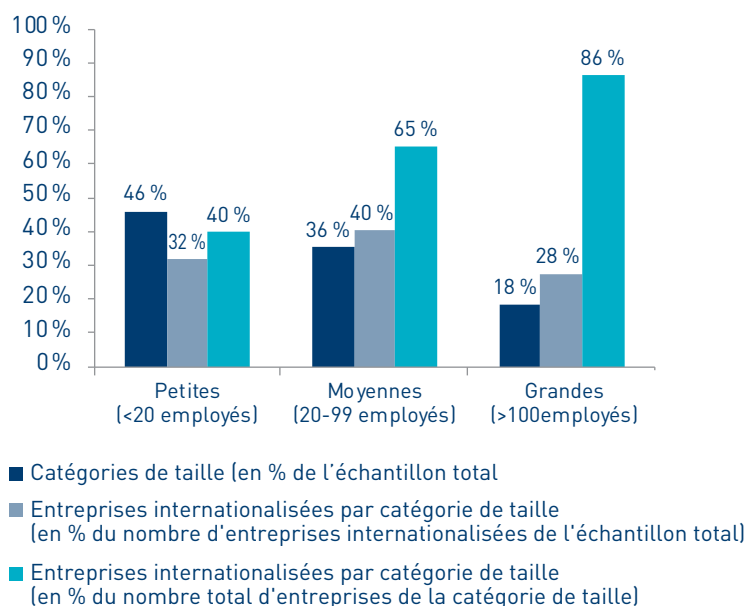
Afin d'identifier les déterminants de l'engagement à l'international des entreprises des pays de la région MENA identifiés par la littérature évoquée dans la section précédente, cette recherche s'appuie sur la base *Enterprise Surveys* de la Banque Mondiale. Elle fournit des indicateurs permettant d'évaluer plusieurs dimensions du climat des affaires notamment la qualité des infrastructures, des institutions et de la réglementation (qui mesure la relation entre le gouvernement et les entreprises), ainsi que l'accès aux financements. Elle procure également des informations sur les caractéristiques propres aux entreprises. A des fins de représentativité et de fiabilité des données, nous retenons les données les plus récentes, collectées à l'occasion de la vague d'enquête de 2013, concernant trois pays de la région (Jordanie, Liban et Turquie).

L'échantillon total utilisé est composé de 2 073 entreprises ayant participé à l'enquête en 2013 dont 498 en Jordanie, 500 au Liban et 1 075 en Turquie. Au total, 57 % des entreprises de l'échantillon sont internationalisées au sens large.

La part des entreprises internationalisées diffère selon la classe de taille. Les grandes entreprises sont davantage internationalisées que les moyennes et, surtout que les petites. (Figure 1), ce qui est conforme à la littérature (Wright *et al.*, 2007). De même, l'ouverture à l'international diffère selon l'activité de l'entreprise. Alors que 66 % des entreprises de l'échantillon total appartiennent à l'industrie, ce secteur rassemble 78 % des entreprises internationalisées. Un écart de même ampleur apparaît pour les services, secteur dans lequel opèrent 34 % des entreprises de notre population, mais qui regroupe 22 % des entreprises internationalisées.

L'examen de l'intensité de l'engagement à l'international met également en évidence des nuances importantes suivant le type d'internationalisation et la combinaison des formes d'internationalisation pratiqués par les entreprises (figure 2) : 22 % des entreprises réalisent des exportations de biens et/ou de services, 18 % importent des biens ou des matières premières et 17 % utilisent une technologie étrangère. Si l'on considère la combinaison de plusieurs formes d'internationalisation, la proportion diminue considérablement. En effet, 32 % des entreprises pratiquent une seule forme d'internationalisation, 20 % combinent deux formes et seulement 5 % sont engagées dans les trois formes d'internationalisation.

**FIGURE 1**  
Répartition des entreprises par catégorie de taille (en %)

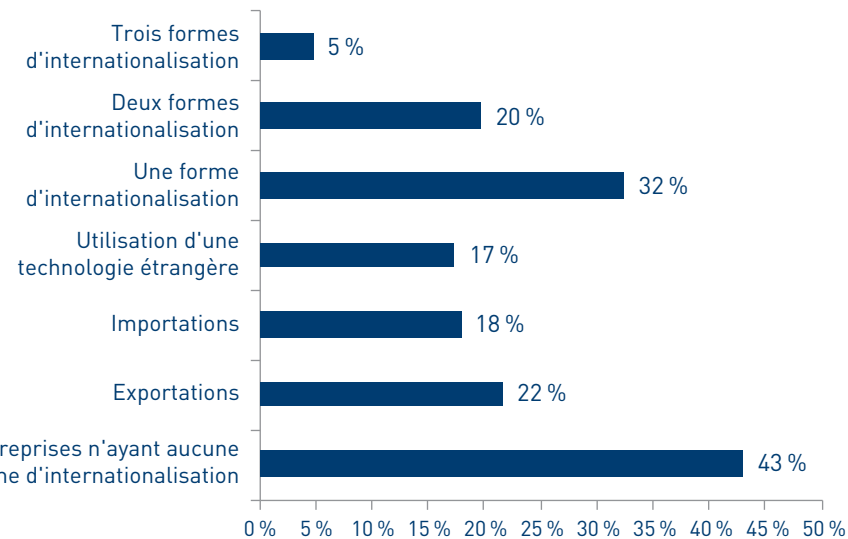


Source : Calculs des auteurs à partir de *Enterprise Surveys* (Banque Mondiale, 2013)  
Note : Il s'agit de la répartition faite par la Banque mondiale dans cette base de données

## Analyse empirique

Afin d'intégrer les différentes intensités d'internationalisation approximées par le nombre de formes d'internationalisation pratiquées, notre analyse met l'accent à la fois sur la probabilité d'occurrence des échanges avec des partenaires étrangers (être ou ne pas être internationalisé) et sur la diversité des relations tissées entre une entreprise et ses partenaires internationaux (1, 2 ou 3 formes d'internationalisation). Ces deux dimensions sont analysées à l'aide d'un modèle empirique en deux étapes.

**FIGURE 2**  
Répartition des entreprises suivant les formes d'internationalisation (en %)



Source : Calculs des auteurs à partir de *Enterprise Surveys* (Banque Mondiale, 2013)

La première étape consiste à estimer la probabilité pour une entreprise d'être internationalisée en fonction de ses caractéristiques propres et des caractéristiques de son lieu d'implantation qui illustrent la manière dont le climat des affaires influence les stratégies et les comportements des entreprises. Afin de prendre en compte le contexte national dans lequel les entreprises opèrent, une variable « pays » est également introduite dans l'équation estimée. La distribution de la variable dépendante présentant des points extrêmes d'une part et la présence des entreprises non internationalisées dans l'échantillon (codées 0) de l'autre nous conduisent à utiliser un modèle Logit qui correspond à ce type de structure des données (Nassimbeni, 2001).



L'équation empirique permettant d'estimer la probabilité pour une entreprise d'être internationalisée s'écrit donc de la manière suivante :

$$I_{ij} = \alpha_0 + \alpha_1 X_1 + \alpha_2 X_2 + \alpha_3 X_3 + \alpha_4 X_4 + \varepsilon \quad (1),$$

avec  $I_{ij}$ , une variable qui prend la valeur 1 si l'entreprise est internationalisée c'est-à-dire si elle pratique au moins l'une des formes d'internationalisation et 0 dans le cas contraire.  $X_1$  est le vecteur des caractéristiques idiosyncrasiques de l'entreprise,  $X_2$  est un vecteur de variables décrivant l'accès aux ressources financières;  $X_3$  et  $X_4$  sont respectivement les vecteurs des variables de qualité des infrastructures et de qualité des institutions.  $\varepsilon$  est le terme d'erreur et  $\alpha_0$ ,  $\alpha_1$ ,  $\alpha_2$ ,  $\alpha_3$  et  $\alpha_4$  sont les paramètres à estimer.

La seconde étape estime la probabilité d'occurrence des combinaisons de formes d'internationalisation. L'estimation des paramètres est obtenue grâce à un modèle logistique multinomial séquentiel (Buis, 2007). Ce modèle repose sur une séquence de modèles Logit standards estimant l'effet des variables explicatives sur la probabilité de passer d'une étape à l'autre (les transitions). Il permet de modéliser le phénomène étudié comme une séquence de situations et d'étudier l'impact des variables explicatives sur l'atteinte du niveau le plus élevé (Tutz, 1991).

Nous utilisons ici un modèle à trois transitions organisées de la façon suivante. Le premier niveau estime la probabilité qu'une entreprise soit ou non internationalisée. Le deuxième niveau concerne la probabilité de présenter deux formes d'internationalisation pour les entreprises qui en présentent au moins une. Enfin, le troisième niveau concerne la probabilité de présenter trois formes d'internationalisation pour les entreprises qui en présentent au moins deux. La figure 3 résume les trois niveaux du modèle Logit séquentiel utilisé dans la suite de l'article.

La probabilité d'occurrence de chacune des formes d'internationalisation est estimée à partir de l'équation suivante :

$$FI = \alpha_0 + \alpha_1 X_1 + \alpha_2 X_2 + \alpha_3 X_3 + \alpha_4 X_4 + \varepsilon \quad (2)$$

Dans laquelle est une variable catégorielle caractérisant la forme d'internationalisation selon cinq modalités (exportation des biens et services, importation des biens et/ou des matières premières, utilisation d'une technologie étrangère, pratique de deux formes d'internationalisations différentes, pratique des trois formes d'internationalisation). Les variables explicatives sont similaires à celle de l'équation 1. Le tableau 1 présente les variables introduites dans les modèles et leur signe attendu compte tenu de la littérature (section 1).

**FIGURE 3**  
**Arbre et transitions du modèle Logit séquentiel**

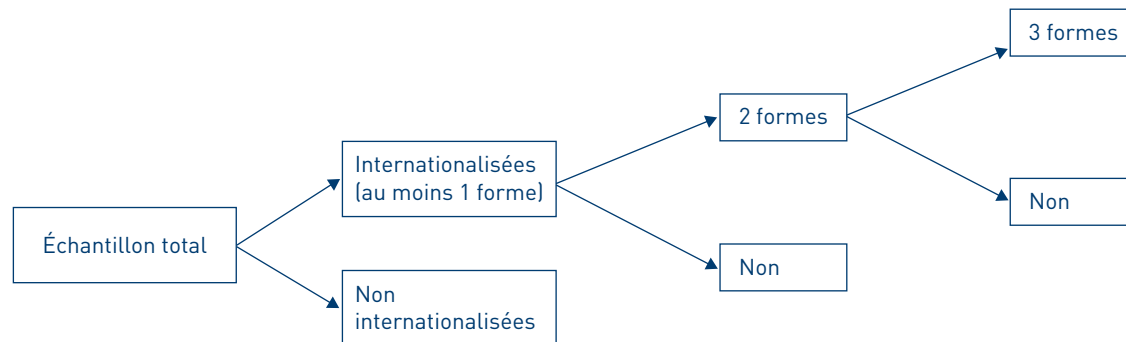


TABLEAU 1

## Définition des variables utilisées et signe attendu

Variables idiosyncrasiques ( $X_1$ )		
Taille	Nombre de salariés permanents déclarés à la fin de l'année fiscale (en logarithme)	+
Age	Nombre d'années écoulées entre la date de création de l'entreprise et la date de l'enquête	+
Capital humain	Variable muette prenant la valeur 1 si l'entreprise a mis en place un programme de formation destiné à ses salariés et 0 sinon	+
Sect	Variable catégorielle indiquant si l'entreprise relève du secteur de l'industrie ou des services	Contrôle
Variables financières ( $X_2$ )		
CredBank	Disponibilité d'une ligne de crédit bancaire, introduite sous forme d'une variable binaire qui prend la valeur 1 si l'entreprise dispose d'une ligne de crédit dans un établissement bancaire et 0 dans le cas contraire	+
Finonbank	Variable continue définie par le pourcentage de financements accordés par une institution financière non bancaire.	+
Variables de qualité des infrastructures ( $X_3$ )		
Agglo	Variable binaire prenant la valeur 1 si l'entreprise est située dans la capitale administrative ou économique et 0 dans le cas contraire	+
Transport	Contraintes en matière de transport (de marchandises et de matières premières) au sein du pays pour ce qui est du coût, de la qualité et de la fiabilité du réseau de transport.	-
Télécom	Contraintes en termes de coût, de fiabilité et de qualité du réseau téléphonique au sein du pays.	-
Variables de qualité des institutions ( $X_4$ )		
InstabPol	Appréciation par l'entreprise des contraintes en matière de prévisibilité du développement politique et de l'orientation du gouvernement.	-
Corrupt	Appréciation par l'entreprise des contraintes relatives à l'absence de transparence dans les décisions du gouvernement, à la propension des responsables du gouvernement à accepter des paiements informels, et à la propension à offrir les contrats publics à ceux qui ont des relations avec les responsables politiques.	-
Regl	Appréciation par l'entreprise des contraintes relatives aux réglementations douanières et commerciales. Elles se réfèrent aux documents et procédures (approbations, signatures, etc.) nécessaires à l'exportation et à l'importation de marchandises.	-

Note : les variables Corruption, Instabilité Politique, Réglementations, Télécommunication et Transport sont mesurées par les perceptions des entreprises sur une échelle allant de 0 (absence d'obstacle) à 4 (obstacle sévère). Cette échelle mesure la gravité des contraintes qu'elles subissent dans chacun de ces domaines.

La nature qualitative des variables qui, pour la plupart, sont des indicateurs de perception soulève un problème d'endogénéité du climat d'investissement. La perception des contraintes globales peut en effet varier selon les entreprises, les secteurs, les régions et les pays. Les entreprises peuvent être influencées par l'appréciation qu'elles portent sur leur propre productivité; les firmes peu efficaces peuvent attribuer leur inefficacité à des facteurs externes alors que les entreprises ayant de bonnes performances à l'international peuvent avoir tendance à sous-estimer les contraintes du climat des affaires. Ces dernières peuvent également essayer de réduire ces contraintes par des négociations auprès des autorités publiques, par exemple pour échapper à certaines réglementations, limiter les inspections ou obtenir des infrastructures plus fiables. Il se pourrait donc que les variables de perception ne soient pas toujours des déterminants exogènes de la performance des entreprises.

Pour résoudre ce problème qui pourrait biaiser les résultats des estimations et, suivant Kinda *et al.* (2011), Augier *et al.* (2012), Chaffai *et al.* (2012), nous utilisons les moyennes conditionnelles au pays, au secteur d'activité, à la ville d'implantation et à la taille des entreprises. L'idée est qu'au sein de chaque

pays, les entreprises ayant les mêmes caractéristiques (en termes de secteur d'activité et de taille) et implantées au sein de la même région devraient logiquement avoir la même vulnérabilité et, par conséquent, présenter les mêmes perceptions des contraintes du climat d'investissement pour leurs activités.

## Résultats : les déterminants de l'engagement à l'international

### Analyse sur l'ensemble de l'échantillon

Nous estimons d'abord la probabilité pour une entreprise d'être internationalisée à travers quatre équations en incrémentant une équation de base avec différentes catégories de variables (caractéristiques idiosyncrasiques des entreprises, variables financières, variables de qualité des infrastructures et variables institutionnelles). Les effets pays et les effets sectoriels sont pris en compte par l'introduction des variables muettes correspondantes. Les résultats des estimations sont présentés dans le tableau 2.



TABLEAU 2

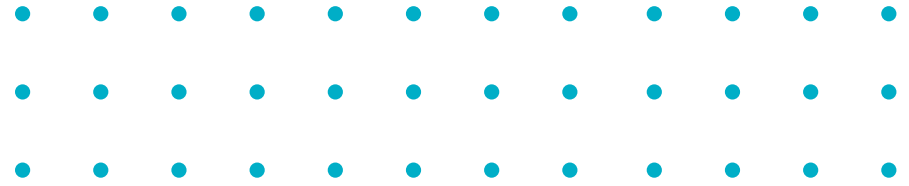
## Estimations Logit de la probabilité d'être internationalisé

	(1)	(2)	(3)	(4)
	Être Internationalisé	Être Internationalisé	Être Internationalisé	Être Internationalisé
Age	0.00132 [1.56]	0.00123 [1.42]	0.00117 [1.35]	0.000943 [1.06]
Taille (Log)	0.134*** [12.06]	0.138*** [11.65]	0.136*** [11.23]	0.124*** [10.25]
Capital Humain <sup>(D)</sup>	0.116*** [3.92]	0.112*** [3.65]	0.109*** [3.54]	0.104*** [3.34]
Agglomération <sup>(D)</sup>	0.106*** [3.65]	0.121*** [4.03]	0.121*** [4.01]	0.108*** [3.45]
Financement non Bancaire		0.00893* [1.86]	0.00875* [1.85]	0.00817* [1.80]
Crédit Bancaire <sup>(D)</sup>		0.0189 [0.72]	0.0180 [0.68]	0.0199 [0.75]
Télécommunication <sup>(M)</sup>			0.0121 [0.39]	-0.0155 [0.47]
Transport <sup>(M)</sup>			0.0235 [0.77]	-0.0352 [1.01]
Corruption <sup>(M)</sup>				0.000432 [0.01]
Instabilité Politique <sup>(M)</sup>				-0.000523 [0.02]
Réglementations <sup>(M)</sup>				0.165*** [4.64]
Nombre d'Obs.	2 073	1 991	1 991	1 987
Pseudo Log de Vraisemblance	-1 183.6	-1 125.9	-1 125.3	-1 110.5
Chi2 de Wald	339.9	333.7	336.7	343.7
Prob > chi2	0.000	0.000	0.000	0.000
Pseudo R2	0.163	0.173	0.173	0.182

Coefficients estimés selon la méthode des maximums de vraisemblance. Effets marginaux. Valeurs absolues des statistiques z robustes entre les crochets.

\*  $p < 0.1$ , \*\*  $p < 0.05$ , \*\*\*  $p < 0.01$ . (D) : Variables muettes codées 1 ou 0. (M) : Moyennes conditionnelles.

Toutes les équations sont estimées avec les variables muettes pays et les variables muettes sectorielles non présentées ici pour des besoins de concision.



Les résultats obtenus montrent que les caractéristiques idiosyncrasiques des entreprises (taille, capital humain) déterminent positivement et significativement leur probabilité d'internationalisation. La probabilité d'internationalisation d'une entreprise est positivement corrélée à sa taille, ce qui va dans le sens de la littérature (Arndt *et al.*, 2012). Il en va de même du capital humain qui présente un coefficient significativement positif, confirmant par là même l'hypothèse que les entreprises internationalisées sont mieux dotées en compétences que celles qui restent sur le marché national (Kyvik *et al.*, 2013). Nos résultats sur le Moyen-Orient rejoignent ainsi ceux de Mejri et Ramadan (2016) sur les entreprises technologiques tunisiennes. Globalement, nos résultats confirment également l'importance du financement dans l'internationalisation des entreprises (St-Pierre *et al.*, 2011) avec des nuances au regard du type de financement considéré. En effet, si la disponibilité d'un financement non bancaire<sup>6</sup> influence positivement la probabilité d'être internationalisé, ce n'est pas le cas du crédit bancaire. Ce résultat pour les dettes bancaires va dans le sens de Greenaway *et al.* (2007) sur micro-données d'entreprises anglaises. La corrélation positive entre la disponibilité de lignes de financement non bancaires et l'internationalisation est conforme à Berman et Héricourt (2010). Ces résultats suggèrent que les entreprises peuvent utiliser les financements non-bancaires comme des ressources en complément, voire en remplacement du crédit bancaire, si les établissements bancaires ne s'engagent pas dans le financement des opérations d'internationalisation.

Nos résultats montrent que les variables de contexte (infrastructures) ne discriminent pas les entreprises internationalisées et non-internationalisées à l'exception de la localisation dans une région ou ville densément peuplée. Celle-ci exerce un effet positif et significatif sur la probabilité qu'une entreprise soit internationalisée. La proximité et les réseaux expliquent ce résultat comme le notent Koenig *et al.* (2010) pour qui « c'est la proximité d'entreprises exportant vers un pays donné qui augmente la probabilité qu'une firme commence à exporter vers ce pays, et non le nombre total d'exportateurs » (p. 87).

6. Le financement non bancaire inclut l'ensemble des possibilités de générer du prêt ou de l'aide sans passer par le circuit bancaire. Exemples d'agents ou acteurs économiques du financement non bancaire : business angels; investisseurs des marchés financiers; fonds d'investissement; l'administration via l'aide ou la subvention publique; les particuliers via le crowdfunding ou financement participatif; la famille ou les amis à travers le love money; etc.

Pour ce qui est des variables institutionnelles, nos résultats montrent que les réglementations douanières et commerciales ont une influence positive et significative sur la probabilité qu'une entreprise soit internationalisée. Ce résultat va dans le sens de la littérature sur ce sujet. Kinda (2010) trouve en effet que les réglementations commerciales et douanières encouragent les IDE horizontaux dans les pays en développement. Cette conclusion est également conforme à la théorie de l'IDE horizontal, selon laquelle les entreprises visant à approvisionner le marché local peuvent avoir une préférence à investir dans les pays disposant d'une protection par des barrières douanières et commerciales qui leur confère des avantages en termes de prix.

Il apparaît en définitive que malgré un contexte difficile et leur situation en dehors des grandes zones de libre-échange, les entreprises des pays ici analysés ne sont pas pénalisées par les obstacles infrastructurels et institutionnels dans leur accès à l'international.

### Analyse par classe de taille

Afin de tester l'influence de l'hétérogénéité observable de la population d'entreprises étudiée sur les résultats obtenus, nous effectuons les estimations par catégorie de taille. Le critère de découpage retenu correspond à celui de la Banque Mondiale, productrice de la base utilisée. Nous distinguons ainsi trois classes de taille : les petites entreprises qui comptent moins de 20 salariés, les moyennes entreprises dont le nombre de salariés est compris entre 20 et 99 et les grandes entreprises qui emploient 100 salariés et plus. Les résultats des estimations par catégorie de taille pour le modèle le plus complet sont présentés dans le tableau 3.

Les résultats obtenus sont cohérents avec les estimations effectuées sur l'ensemble de la population à deux points près : l'effet des variables individuelles et contextuelles est le plus important pour les petites entreprises et aucune variable n'est significative pour les grandes entreprises.

La taille influence positivement la probabilité d'une entreprise d'être internationalisée, mais la valeur de ce coefficient est décroissante. Elle est plus élevée pour la population des petites entreprises et devient non significative pour les grandes. Cela confirme la thèse qu'il y a un seuil au-delà duquel l'engagement à l'international n'est plus sensible à l'augmentation de la taille de l'entreprise. La localisation dans une grande ville exerce un effet positif et significatif sur les petites et moyennes entreprises uniquement, laissant ainsi à penser que ces dernières, peu enclines à s'internationaliser, bénéficient de l'insertion dans un milieu dense composé d'un taux important d'entreprises internationalisées.

TABLEAU 3

### Résultats des estimations Logit par classe de taille (Variable expliquée : être internationalisée ou non)

	Petites entreprises	Moyennes entreprises	Grandes entreprises
Age	0.000916	0.00106	0.000734
	[0.70]	[0.81]	[0.85]
Taille (Log)	0.178***	0.0824**	0.00717
	[4.73]	[2.08]	[0.36]
Capital Humain <sup>(D)</sup>	0.158***	0.0947**	0.00268
	[2.88]	[2.19]	[0.08]
Agglomération <sup>(D)</sup>	0.0884*	0.173***	-0.00823
	[1.96]	[3.59]	[0.25]
Financement non Bancaire	0.00896**	0.0294*	-0.00212
	[2.28]	[1.73]	[0.84]
Crédit Bancaire <sup>(D)</sup>	-0.0243	0.0593	0.0249
	[0.64]	[1.51]	[0.70]
Télécommunication <sup>(M)</sup>	-0.0317	-0.0735	0.0102
	[0.56]	[1.44]	[0.36]
Transport <sup>(M)</sup>	-0.0824	0.0146	-0.0164
	[1.30]	[0.30]	[0.56]
Corruption <sup>(M)</sup>	-0.0482	0.0457	0.00477
	[1.18]	[0.85]	[0.16]
Instabilité Politique <sup>(M)</sup>	0.0516	-0.0472	0.00541
	[1.15]	[0.86]	[0.18]
Réglementations <sup>(M)</sup>	0.215***	0.140***	0.0322
	[3.35]	[2.84]	[0.96]
Nombre d'Obs.	924	703	360
Pseudo Log de Vraisemblance	-559.2	-406.7	-120.4
Chi2 de Wald	91.78	76.69	42.02
Prob > chi2	0.0000	0.0000	0.0001
Pseudo R2	0.0973	0.108	0.148

Coefficients estimés selon la méthode des maximums de vraisemblance. Effets marginaux. Valeurs absolues des statistiques z robustes entre les crochets.

\*  $p < 0.1$ , \*\*  $p < 0.05$ , \*\*\*  $p < 0.01$ . (D) : Variables muettes codées 1 ou 0. (M) : Moyennes conditionnelles.

Toutes les équations sont estimées avec les variables muettes pays et les variables muettes sectorielles non présentées ici pour des besoins de concision.

Le niveau et la significativité des coefficients estimés pour la population des petites et moyennes entreprises prouvent leur sensibilité à la réglementation de leur pays d'origine et confortent l'idée que l'internationalisation est un moyen pour y échapper. Nos résultats confirment la plus forte vulnérabilité des PME aux obstacles tels que les réglementations, le marché et/ou les normes de produit, et l'accès au financement par rapport aux grandes entreprises (Acs *et al.*, 1997; Kuo et Li 2003; Hollenstein 2005; Brunninge *et al.*, 2007). Par ailleurs, l'absence de sensibilité des grandes entreprises aux variables institutionnelle confirme que ces firmes présentent une assez bonne capacité à faire face aux contraintes de l'environnement des affaires et ont plus de pouvoir en matière de négociation avec les autorités publiques. Par ailleurs, elles peuvent mobiliser des moyens nécessaires à l'accès à l'information destinée aux prévisions.

#### Analyse par secteur

L'internationalisation des entreprises du secteur des services est réputée différente de celle des entreprises industrielles (O'Farrell *et al.*, 1998). Les estimations par secteurs d'activité pour les pays de la région MENA confirment ces spécificités et mettent en évidence des facteurs explicatifs de l'internationalisation différents selon le secteur considéré. Les résultats des estimations reportées dans le tableau 4 font apparaître deux écarts principaux avec les résultats généraux. La dotation en capital humain influence la probabilité d'être internationalisé pour les entreprises industrielles uniquement, ce qui tend à confirmer l'idée d'une ouverture internationale des entreprises nécessitant des compétences de la part des salariés et des entrepreneurs. Il est également à noter que si la probabilité d'être internationalisée est positivement corrélée à la disponibilité de financements non bancaires pour les entreprises du secteur des services comme pour l'ensemble de notre population, ce n'est pas le cas pour les entreprises industrielles.

TABLEAU 4

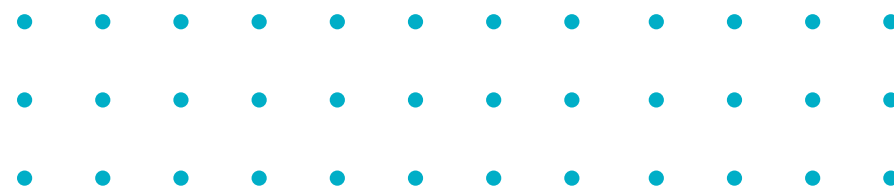
### Résultats des estimations Logit par secteur (Variable expliquée : être internationalisée ou non)

	Industrie	Services
Age	0.000825	0.000882
	[0.89]	[0.63]
Taille (Log)	0.135***	0.0568***
	[10.60]	[3.12]
Capital Humain <sup>(D)</sup>	0.0870***	0.0685
	[2.79]	[1.18]
Agglomération <sup>(D)</sup>	0.0960***	0.101*
	[2.88]	[1.90]
Financement non Bancaire	0.00584	0.0129**
	[1.58]	[2.10]
Crédit Bancaire <sup>(D)</sup>	0.0354	-0.0143
	[1.30]	[0.33]
Télécommunication <sup>(M)</sup>	-0.0218	-0.0353
	[0.70]	[0.49]
Transport <sup>(M)</sup>	-0.0453	0.0112
	[1.30]	[0.18]
Corruption <sup>(M)</sup>	-0.0134	0.00954
	[0.45]	[0.18]
Instabilité Politique <sup>(M)</sup>	0.0357	-0.0773
	[1.15]	[1.37]
Réglementations <sup>(M)</sup>	0.151***	0.180***
	[3.85]	[2.98]
Nombre d'Obs.	1 316	671
Pseudo Log de Vraisemblance	-691.9	-402.3
Chi2 de Wald	179.1	52.42
Prob > chi2	0.0000	0.0000
Pseudo R2	0.165	0.0829

Coefficients estimés selon la méthode des maximums de vraisemblance. Effets marginaux. Valeurs absolues des statistiques z robustes entre les crochets.

\*  $p < 0.1$ , \*\*  $p < 0.05$ , \*\*\*  $p < 0.01$ . (D) : Variables muettes codées 1 ou 0. (M) : Moyennes conditionnelles.

Toutes les équations sont estimées avec les variables muettes pays et les variables muettes sectorielles non présentées ici pour des besoins de concision.



### Estimation de la probabilité de cumul des différentes formes d'internationalisation

Cette section vise à mettre en évidence les déterminants du cumul de différentes formes d'internationalisation recensées pour lesquelles la base de données fournit des proxys. L'estimation a été réalisée à partir d'un modèle Logit séquentiel en trois étapes, comme décrit dans la section 3.1. Le tableau 5 présente les résultats des estimations pour l'ensemble de l'échantillon.

Les résultats obtenus permettent de différencier les déterminants de l'internationalisation selon que les entreprises présentent au moins une, deux ou trois formes d'internationalisation.

La taille joue le rôle positif clef attendu dans l'engagement des entreprises à l'international. Plus elles sont grandes, plus leur probabilité de présenter de multiples formes d'internationalisation est élevée. Cette séquence rappelle le processus progressif d'internationalisation de la firme fondée sur une série de choix incrémentaux de Meier et Meschi (2010). Pour les entreprises de la région MENA, comme pour celles des pays de l'OCDE, la progressivité de l'engagement à l'international suit l'évolution de l'entreprise sur son cycle de vie et, de la même façon, suppose l'intégration progressive au marché international. Cette dernière permet à l'entreprise d'accroître son stock de connaissances et de rentabiliser au mieux ses investissements, ce qui facilite son implication supérieure dans les échanges internationaux. Nos résultats montrent aussi que la variable « capital humain » a un effet positif et significatif dans les trois transitions, confirmant ainsi la validité de l'hypothèse de dotations en connaissances nécessaires à l'engagement à l'international dans des pays qui en sont structurellement moins dotés que ceux de l'OCDE.

Outre ces deux variables qui influencent les trois transitions du modèle, nous mettons en évidence un effet différencié des autres variables individuelles et des variables institutionnelles selon la séquence du modèle considérée. La localisation dans une grande agglomération, donc les effets de réseau, ne jouent que pour la distinction entre les entreprises qui présentent au moins une forme quelconque d'internationalisation et celles qui demeurent sur le marché national. Il en est de même pour le financement non-bancaire qui exerce uniquement un effet positif sur le fait d'être internationalisé et pas sur le nombre de formes



TABLEAU 5

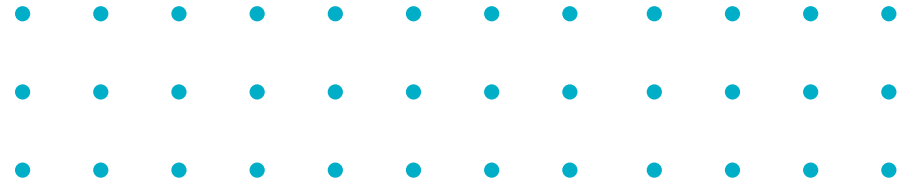
Estimations du nombre de formes d'internationalisation par un modèle Logit séquentiel (Modèle 2)

	Transition 1 : Non internalisées / au moins 1 forme d'internationalisation	Transition 2 : 1 forme / plusieurs formes d'internationalisation	Transition 3 : 2 formes / 3 formes d'internationalisation
Age	0,0007288 [1,05]	0,0001579 [0,22]	-0,00111 [-1,06]
Taille (Log) <sup>(D)</sup>	0,09811*** [11,3]	0,06537*** [6,95]	0,0338*** [3,43]
Capital Humain <sup>(D)</sup>	0,08397*** [3,25]	0,1279*** [4,72]	0,1060*** [3,67]
Agglomération <sup>(D)</sup>	0,08417*** [3,49]	-0,007136 [-0,25]	0,04836 [1,52]
Financement non Bancaire	0,006643** [2,36]	-0,0009703 [-0,53]	-0,01617 [-0,85]
Crédit Bancaire <sup>(D)</sup>	0,0154 [0,74]	0,05276** [2,08]	-0,000737 [-0,03]
Télécommunication <sup>(M)</sup>	-0,0115 [-0,44]	0,01289 [0,45]	0,02947 [1,02]
Transport <sup>(M)</sup>	-0,02789 [-1,02]	0,001356 [0,05]	0,003499 [0,1]
Corruption <sup>(M)</sup>	0,000106 [0,00]	0,04627 [1,64]	-0,01157 [-0,37]
Instabilité Politique <sup>(M)</sup>	-0,001819 [-0,07]	-0,06582 ** [-2,3]	0,01161 [0,35]
Réglementations <sup>(M)</sup>	0,1293*** [4,73]	0,01899 [0,62]	0,00112 [0,03]
Observations	1 987		

Coefficients estimés selon la méthode des maximums de vraisemblance. Effets marginaux. Valeurs absolues des statistiques z robustes entre les crochets.

\*  $p < 0.1$ , \*\*  $p < 0.05$ , \*\*\*  $p < 0.01$ . (D) : Variables muettes codées 1 ou 0. (M) : Moyennes conditionnelles.

Toutes les équations sont estimées avec les variables muettes pays et les variables muettes sectorielles non présentées ici pour des besoins de concision.



d'internationalisations pratiquées. Cette sensibilité supérieure de la première transition à une variable explicative particulière est confirmée pour la variable *Réglementation* qui n'exerce pas d'influence sur l'arbitrage entre les différentes possibilités d'intensité de l'internationalisation. Il apparaît ici que, pour les entreprises de la région MENA comme pour celles d'autres pays (Bellone *et al.*, 2006), le changement qualitatif que représente l'engagement à l'international est plus exigeant en termes de ressources spécifiques à l'entreprise et qu'il est aussi plus sensible au contexte réglementaire national que l'augmentation du nombre des formes d'internationalisation.

Les estimations effectuées montrent que deux variables interviennent pour différencier les entreprises qui pratiquent seulement une forme d'internationalisation de celles qui en pratiquent deux ou trois. La disponibilité des financements bancaires exerce une influence positive sur le fait de présenter deux ou trois formes d'internationalisation plutôt qu'une seule. Une interprétation possible de cette corrélation est que les banques peuvent considérer que la prise de risque majeure intervient lors du changement d'état (être ou ne pas être internationalisé). Une fois que l'entreprise est internationalisée, le fait de présenter une ou plusieurs formes d'internationalisation relève d'un changement de degré d'implication, si bien que les établissements de crédit bancaire seraient plus en mesure d'évaluer ce type de risque.

La variable *Instabilité Politique* exerce un effet négatif et significatif pour les entreprises situées dans la deuxième transition (adoption de deux ou trois formes d'internationalisation vs une seule forme). Ce signe peut s'expliquer par le fait que la compétitivité des entreprises et leur insertion dans les circuits d'échanges internationaux est entravée par l'instabilité politique qui peut provoquer une perte de confiance de la part des clients et fournisseurs (Fernandez et Tamayo, 2017), une hausse des coûts de production (*ibid.*) et une perte de compétences et de capital humain (Collier et Duponchel, 2013).

Il apparaît ainsi que les entreprises qui s'engagent à l'international, quel que soit le nombre de formes d'internationalisation mises en œuvre, sont suffisamment solides pour ne pas être gênées par les contraintes d'infrastructure et institutionnelles qu'elles peuvent rencontrer dans leur pays d'origine. Ces entreprises ont ainsi développé des particularités propres en interne ou du fait de leur localisation dans des milieux denses et riches en opportunités de réseau

(Narooz et Child, 2017) qui leur permettent soit de compenser les difficultés qu'elles peuvent rencontrer du fait des caractéristiques de leur pays d'origine, soit les pousser à aller chercher hors de leur pays d'origine les intrants et les marchés dont elles ont besoin.

## Conclusion

Relativement peu de travaux portent sur l'internationalisation des entreprises au Moyen-Orient notamment dans les trois pays ciblés dans notre étude, à savoir, le Liban, la Jordanie et la Turquie. L'objectif de cet article était de combler ce vide de la littérature et de contribuer à une meilleure compréhension de ce phénomène en considérant un contexte institutionnel et économique particulier. Pour ce faire, nous avons d'abord passé en revue les principales théories explicatives des déterminants de l'internationalisation des entreprises, ce qui nous a permis de guider notre analyse et d'adopter une méthodologie originale afin de produire des résultats robustes permettant d'éclairer les stratégies des entreprises et décideurs publics.

De manière générale, l'étude économétrique réalisée confirme l'influence positive de la taille des entreprises, du capital humain, des effets d'agglomération, de la disponibilité de financements non bancaires et de la réglementation sur la probabilité d'être internationalisé. Notre recherche, et c'est l'une de ses principales originalités, évalue l'importance relative de ces variables selon l'intensité de l'engagement à l'international des entreprises. En approfondissant l'analyse par classe de taille d'entreprise, nous avons rendu compte de leur hétérogénéité en matière d'internationalisation, ce qui est également une contribution à la littérature. En effet, si les résultats du modèle général sont confirmés pour les petites entreprises, les variables de contexte perdent leur significativité pour les moyennes, tandis que les plus grandes se révèlent insensibles à toute contrainte. La même diversité apparaît lorsqu'on distingue les secteurs. Alors que l'internationalisation dans les services se révèle particulièrement influencée par la disponibilité de financements non-bancaires, l'internationalisation des entreprises opérant dans l'industrie est fortement liée à la disponibilité du capital humain.

La nouveauté de la recherche provient enfin de la modélisation des déterminants à l'international selon le nombre de formes d'internationalisation



pratiquées par les entreprises. Elle a permis de souligner la diversité des combinaisons de variables selon l'intensité de l'engagement à l'international. La combinaison de variables explicatives du premier pas à l'international se révèle ainsi différente de celles qui expliquent une internationalisation de plus en plus marquée. Il est cependant à noter que l'instabilité politique est un facteur bloquant d'une internationalisation multi-facettes des entreprises.

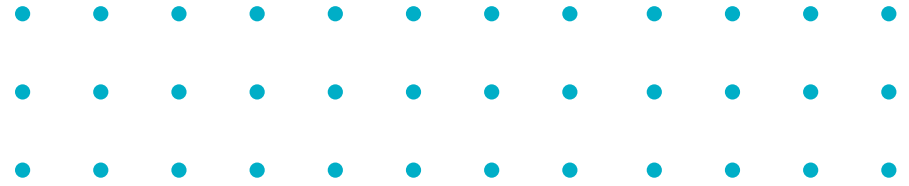
En combinant des éléments individuels et contextuels, ces résultats apportent un éclairage nouveau par rapport aux travaux antérieurs sur l'internationalisation des entreprises de pays en transition ou voie de développement. La mobilisation d'un large échantillon d'entreprises implantées dans trois pays du Moyen-Orient nous permet également de mieux comprendre l'ouverture et les déterminants de l'internationalisation des entreprises de cette région. Les résultats obtenus soulignent aussi la variété des conditions permissives de l'internationalisation et la complexité des combinaisons qui débouchent sur l'entrée et le degré de pénétration dans les circuits d'échange international.

Les résultats obtenus dans cet article peuvent présenter un intérêt pour les décideurs politiques intéressés par l'amélioration de l'ouverture à l'international des entreprises du pays ou de la région dont ils ont la charge. La diversité des déterminants de l'internationalisation que nous avons soulignée met en évidence le besoin de politiques publiques jouant simultanément sur plusieurs volets et qui combinent des aspects institutionnels, des dispositifs financiers et un système de formation avec des possibilités d'adaptation en fonction des caractéristiques des entreprises. La mise en évidence de déterminants multiples de l'internationalisation et de combinaisons de facteurs spécifiques selon le nombre de formes d'internationalisation nous conduit aussi à mettre l'accent sur les risques de mise en œuvre de politiques indifférenciées d'internationalisation des entreprises. À l'instar des politiques adaptées aux jeunes entreprises, il conviendrait de mettre en place des combinaisons de mesures en faveur de l'internationalisation adaptées au profil des entreprises, à la forme d'internationalisation visée et au contexte économique et institutionnel dans lequel les entreprises opèrent. Cette vision permettrait d'agir sur l'entreprise internationalisée ou en voie de l'être comme un facteur structurant de sa stratégie et, ainsi, contribuer à la cohérence entre pilotage interne et externe de la firme.

La principale limite de l'analyse tient à la nature de l'échantillon utilisé qui ne porte que sur une seule vague d'enquête. Les contraintes liées à la source ne permettent pas d'envisager de solution à cette difficulté. Un élargissement du nombre de pays couverts par l'analyse pourrait constituer une issue, au prix, cependant, d'une hétérogénéité relative à l'année de collecte des données. De même, les données disponibles ne nous ont pas permis de procéder à la distinction habituelle entre l'engagement à l'international et l'intensité de la participation de l'entreprise aux flux d'échanges internationaux (part du chiffre d'affaires à l'exportation, part des technologies achetées à l'étranger, etc.) comme le proposent les recherches qui reposent sur des données décrivant les achats et les ventes des entreprises en fonction de leur origine.

## Bibliographie

- ACS, Zoltan J.; MORCK Randall; SHAVER, Mayles J.; YEUNG, Bernard (1997). « The Internationalization of Small and Medium-Sized Enterprises : A Policy Perspective », *Small Business Economics*, Vol. 9, N° 1, p. 7-20.  
Google Scholar <https://doi.org/10.1023/A:1007991428526>
- ARNDT, Christian; BUCH, Claudia; MATTES, Anselm (2012). « Disentangling barriers to internationalization », *Canadian Journal of Economics*, Vol. 45, N° 1, p. 41-63.  
Google Scholar <http://dx.doi.org/10.1111/j.1540-5982.2011.01686.x>
- AUGIER, Patricia; DOVIS, Marion; GASIOREK, Mochaël (2012). « The Business Environment and Moroccan Firm Productivity », *Economics of Transition*, Vol. 20, N° 2, p. 369-399.  
Google Scholar <https://doi.org/10.1111/j.1468-0351.2012.00432.x>
- AXINN, Catherine N.; MATTHYSSENS, Paul (2002). « Limits of internationalization theories in an unlimited world », *International Marketing Review*, Vol. 19, N° 5, p. 436-449.  
Google Scholar <http://dx.doi.org/10.1108/02651330210445275>
- BELLONE, Flora; MUSSO, Patrick; NESTA, Lionel; QUÉRÉ, Michel (2006). « Caractéristiques et performances des firmes exportatrices françaises », *Revue de l'OFCE*, Vol. 3, N° 98, p. 183-212.  
Google Scholar <http://dx.doi.org/10.3917/reof.098.0183>
- BEN SAAD, Myriam (2017). « Processus de complexification des systèmes productifs : de nouvelles dynamiques et trajectoires de développement pour les MENA ». Thèse en économie et finances. Université de Toulon (NNT : 2017TOUL2004).  
Google Scholar

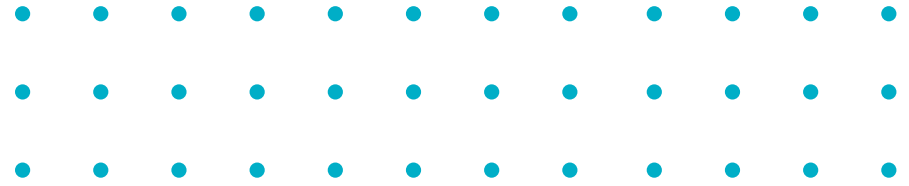


- BERMAN, Nicolas; HÉRICOURT, Jérôme (2010). « Financial Factors and the Margins of Trade : Evidence from Cross-Country Firm-Level Data », *Journal of Development Economics*, Vol. 93, N° 2, p. 206-217.  
Google Scholar <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2009.11.006>
- BLOODGOOD, James M.; SAPIENZA, Harry J; ALMEIDA, James G. (1996). « The Internationalization of New High-Potential U.S. Ventures : Antecedents and Outcomes », *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 20, N° 4, p. 61-76.  
Google Scholar <http://dx.doi.org/10.1177/104225879602000405>
- BOYD, John H.; SMITH, Bruce D. (1998). « The Evolution of Debt and Equity Markets in Economic Development », *Economic Theory*, Vol. 12, N° 3, p. 519-560.  
Google Scholar <https://doi.org/10.1007/s001990050234>
- BRUNNINGE, Olof; NORDQVIST, Mattias; WIKLUND, Johan (2007). « Corporate governance and strategic change in SMEs : The effects of ownership, board structure and top management teams », *Small Business Economics*, Vol. 29, p. 295-308.  
Google Scholar <https://doi.org/10.1007/s11187-006-9021-2>
- BUCH, Claudia M.; KESTERNICH, Iris; LIPPONER, Alexander; SCHNITZER, Monica (2014). « Financial constraints and foreign direct investment : firm-level evidence », *Review of World Economics*, Vol. 150, N° 2, p. 393-420.  
Google Scholar <http://dx.doi.org/10.1007/s10290-013-0184-z>
- BUIS, Maarten L. (2007). « SEQLOGIT : Stata module to fit a sequential logit model ». Adresse URL : <http://ideas.repec.org/c/boc/bocode/s456843.html>,  
Google Scholar
- CALOF, Jonathan L.; BEAMISH, Paul W. (1995). « Adapting to foreign markets : Explaining internationalization », *International Business Review*, Vol. 4, N° 2, p. 115-131.  
Google Scholar [http://dx.doi.org/10.1016/0969-5931\(95\)00001-g](http://dx.doi.org/10.1016/0969-5931(95)00001-g)
- CHAFFAI, Mchaffai; KINDA, Tidiane; PLANE, Patrick. (2012). « Textile Manufacturing in Eight Developing Countries : Does Business Environment Matter for Firm Technical Efficiency ? », *Journal of Development Studies*, Vol. 48, N° 10, p. 1470-1488.  
Google Scholar <https://doi.org/10.1080/00220388.2012.671471>
- CIEŚLIK, Andrzej; MICHAŁEK, Jan J. (2018). « Firm-level determinants of direct and indirect exports : empirical evidence for CEE and MENA countries », *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, p.31-1, 982-996 [téléchargeable : <https://doi.org/10.1080/1331677X.2018.1436452>]  
Google Scholar <https://doi.org/10.1080/1331677X.2018.1436452>
- CLERIDES, Sofronis K.; LACH, Saul; TYBOUT, James R. (1998). « Is Learning by Exporting Important ? Micro-Dynamic Evidence from Colombia, Mexico, and Morocco », *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 113, N° 3, p. 903-947.  
Google Scholar <https://doi.org/10.1162/003355398555784>
- COLLIER, Paul; DUPONCHEL, Marguerite (2013). « The Economic Legacy of Civil War : Firm-level Evidence from Sierra Leone », *Journal of Conflict Resolution*, Vol. 57, N° 1, p. 65-88.  
Google Scholar <http://dx.doi.org/10.1177/0022002712464847>
- CROZET, Matthieu; FONTAGNÉ, Lionel (2010). « L'internationalisation des entreprises : une analyse microéconomique de la mondialisation », *Economie et Statistique*, N° 435-436, p. 3-12,  
Google Scholar <http://dx.doi.org/10.3406/estat.2010.9574>
- DEFEVER, Fabrice; TOUBAL, Farid (2010). « Importations de biens intermédiaires et choix organisationnel des firmes multinationales françaises », *Economie et Statistiques*, N° 435-436, p. 169-184.,  
Google Scholar <http://dx.doi.org/10.3406/estat.2010.9583>
- DHANARAJ, Charles; BEAMISH, Paul W. (2003). « A resource-based approach to the study of export performance », *Journal of Small Business Management*, Vol. 41, N° 3, p. 242-261.  
Google Scholar <https://doi.org/10.1111/1540-627X.00080>
- EL-GOHARY, Hatem; EDWARDS, David; EID, Riyad; HUANG, Juanling (2013). « Choice of export entry mode by developing economies SMEs : An empirical investigation of Egyptian SMEs », *Journal of Economic and Administrative Sciences*, Vol. 29, N° 2, p. 113-133.  
Google Scholar <http://dx.doi.org/10.1108/jeas-09-2013-0030>
- ESRA, Karadeniz E; Göçer, Kenan (2007). « Internationalization of small firms : A case study of Turkish small- and medium-sized enterprises », *European Business Review*, Vol. 19, N° 5, p. 387-403.,  
Google Scholar <http://dx.doi.org/10.1108/09555340710818978>
- FERNANDEZ, Martin A.; Tamayo, César E. (2017). « From institutions to financial development and growth : what are the links ? », *Journal of Economic Surveys*, Vol. 31, N° 1, p. 17-57.  
Google Scholar <https://doi.org/10.1111/joes.12132>
- REUBER, Rebecca A.; FISCHER, Eileen (1997). « The Influence of the Management Team's International Experience on the Internationalization Behaviors of SMEs », *Journal of International Business Studies*, Vol. 28, N° 4, p. 807-825.  
Google Scholar <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490120>
- GAZANIOL, Alexandre (2012). « Internationalisation, performances des entreprises et emploi », *Presses des MINES*, Paris, 60 p.  
Google Scholar
- GREENAWAY, David; Kneller, Richard (2008). « Exporting, Productivity and Agglomeration », *European Economic Review*, Vol. 52, N° 5, p. 919-939  
Google Scholar <https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2007.07.001>
- GREENAWAY, David; GUARIGLIA, Alexandre; KNELLER, Richard (2007). « Financial factors and exporting decisions », *Journal of International Economics*, Vol. 73, N° 2, p. 377-395.  
Google Scholar <http://dx.doi.org/10.1016/j.jinteco.2007.04.002>





- HOLLENSTEIN, Heinz (2005). « Determinants of International Activities : Are SMEs Different ? », *Small Business Economics*, Vol. 24, N° 5, p. 431-450.  
Google Scholar <https://doi.org/10.1007/s11187-005-6455-x>
- JOHANSON, Jan; WIEDERSHEIM-PAUL, Finn (1975). « The internationalization of the firm — four Swedish cases », *Journal of Management Studies*, Vol. 12, N° 3, p. 305-323.  
Google Scholar <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.1975.tb00514.x>
- KAYNAK, Erdener (2000). « *Internationalization of Companies from Developing Countries* », New York : Routledge.  
Google Scholar <http://dx.doi.org/10.4324/9781315865324>
- KHALIL, Al Hyari; AL-WESHAH, Ghazi; ALNSOUR, Muhammed (2012). « Barriers to internationalization in SMEs : evidence from Jordan », *Marketing Intelligence & Planning*, Vol. 30, N° 2, p. 188-211.  
Google Scholar <https://doi.org/10.1108/02634501211211975>
- KIMUYU, Peter (2007). « Corruption, firm growth and export propensity in Kenya », *International Journal of Social Economics*, Vol. 34, N° 3, p. 197-217.  
Google Scholar <http://dx.doi.org/10.1108/03068290710726748>
- KINDA, Tidiane (2010). « Investment Climate and FDI in Developing Countries : Firm-Level Evidence », *World Development*, Vol. 38, N° 4, p. 498-513.  
Google Scholar <http://dx.doi.org/10.1016/j.worlddev.2009.12.001>
- KINDA, Tidiane; PLANE, Patrick; VÉGANZONÈS-VAROUKAKIS, Marie A. (2011). « Firm Productivity and Investment Climate in Developing Countries : How Does Middle East and North Africa Manufacturing Perform ? », *The Developing Economies*, Vol. 49, N° 4, p. 429-462.  
Google Scholar <https://doi.org/10.1111/j.1746-1049.2011.00146.x>
- KNELLER, Richard; PISU, Mauro (2007). « Industrial Linkages and Export Spillovers from FDI », *The World Economy*, Vol. 30, N° 1, p. 105-134.  
Google Scholar <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-9701.2007.00874.x>
- KNIGHT, Gary (2015). « Born Global Firms : Evolution of a Contemporary Phenomenon », *Entrepreneurship in International Marketing*, Vol. 25, p. 3-19.  
Google Scholar <http://dx.doi.org/10.1108/s1474-797920140000025001>
- KOENIG, Pamina; Mayneris, Florian; Poncet, Sandra (2010). « Économies d'agglomération à l'exportation et difficulté d'accès aux marchés », *Économie et statistique*, Vol. 435, N° 1, p. 85-103.  
Google Scholar <http://dx.doi.org/10.3406/estat.2010.9579>
- KUADA, John E. (2016). « Internationalisation of Firms in Developing Countries : An Integrated Conceptual Framework ». In Kuada J. (Ed.) *Perspectives on international business. Theories and practice*, Londres, Adonis & Abbey Publishers Ltd, p. 71-98.  
Google Scholar
- Kuo, Hsien C; Li, Yang (2003). « A Dynamic Decision Model of SMEs' FDI », *Small Business Economic*, Vol. 20, p. 219-231.  
Google Scholar <https://doi.org/10.1023/A:1022819206036>
- KYVIK, Oyvind; SARIS, Willem; BONET, EDUARD; Felício Augusto J. (2013). « The internationalization of small firms : The relationship between the global mindset and firms' internationalization behavior », *Journal of International Entrepreneurship*, Vol. 11, N° 2, p. 172 -195,  
Google Scholar <http://dx.doi.org/10.1007/s10843-013-0105-1>
- MARTENS, Bertin (2013). « *What does economic research tell us about cross-border e-commerce in the EU Digital Single Market* », JRC-IPTS Working Paper on the Digital Economy, N° 2013-04.  
Google Scholar <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2265305>
- MAYER, Thierry; OTTAVIANO, Gianmarco I. (2007). « *The Happy Few : The internationalization of European firms. New facts based on firm-level evidence* ». Bruegel Blueprint Series.  
Google Scholar
- MEIER, Olivier; MESCHI, Pierre X. (2010). « 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 », *Management international*, Vol. 15, N° 1, p. 11-18.  
Google Scholar <http://dx.doi.org/10.7202/045621ar>
- MEJRI, Issam; RAMADAN, Maarouf (2016). « Capital social, connaissances et identification d'opportunités entrepreneuriales dans un processus d'internationalisation : cas de la Tunisie », *Marché et organisations*, N° 26), p. 189-218.  
Google Scholar <http://dx.doi.org/10.3917/maorg.026.0189>
- MELITZ, Marc J. (2003). « The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity », *Econometrica*, Vol. 71, p. 1695-1725.  
Google Scholar <http://dx.doi.org/10.1111/1468-0262.00467>
- MESCHI, Pierre X. (2005). « La survie des coentreprises d'internationalisation dans les pays émergents : quel est l'impact du risque pays ? », *Management International*, Vol. 9, N° 2, p. 37-50.  
Google Scholar
- MINETTI, Raoul; ZHU, Susan C. (2011). « Credit constraints and firm export : Microeconomic evidence from Italy », *Journal of International Economics*, Vol. 83, N° 2, p. 109-125.  
Google Scholar <http://dx.doi.org/10.1016/j.jinteco.2010.12.004>
- MORENO, Ana M. (2008). « L'internationalisation de l'entreprise familiale : une analyse exploratoire », *Management International*, Vol. 12, N° 3, p. 77-85.  
Google Scholar



- MORGAN, Thomas, A; JONES, Marian V. (2009). « Post-entry Internationalization Dynamics », *International Small Business Journal*, Vol. 27, N° 1, p. 71-97.  
Google Scholar <http://dx.doi.org/10.1177/0266242608098347>
- NAROOZ, Rose; CHILD, John (2017). « Networking responses to different levels of institutional void : A comparison of internationalizing SMEs in Egypt and the UK », *International Business Review*, Vol. 26, N° 4, p. 683-696.  
Google Scholar <http://dx.doi.org/10.1016/j.ibusrev.2016.12.008>
- NAVARRO, Antonio; ACEDO, Francisco J.; ROBSON, Matthew J.; RUZO, Emilio; LOZADO, Fernando (2010). « Antecedents and Consequences of Firms' Export Commitment : An Empirical Study », *Journal of International Marketing*, Vol 18, N° 3, p. 41-61  
Google Scholar <https://doi.org/10.1509/jimk.18.3.41>
- NASSIMBENI, Guido (2001). « Technology, innovation capacity, and the export attitude of small manufacturing firms : a logit / tobit model », *Research Policy*, Vol.30, N°2, p. 245-262.  
Google Scholar [http://dx.doi.org/10.1016/s0048-7333\(99\)00114-6](http://dx.doi.org/10.1016/s0048-7333(99)00114-6)
- O'FARRELL, Patrick N.; WOOD, Peter A.; ZHENG, Jurong (1998). « Internationalisation by Business Service SMEs : An Inter-industry Analysis », *International Small Business Journal*, Vol. 16, N° 2, p. 13-33.  
Google Scholar <http://dx.doi.org/10.1177/0266242698162001>
- OCDE (2002). « Economic Outlook », *Head of Publications Service*, Paris.  
Google Scholar
- Onkelinx, Jonas; MANOLOVA, Tatiana S.; EDELMAN, Linda F. (2012). « The Role of Employee Human Capital in the Accelerated Internationalization of SMEs : Empirical Evidence from Belgium », *Frontiers of Entrepreneurship Research*, p. 619  
Google Scholar
- PORTUGAL, Perez A.; WILSON, JOHN S. (2012). « Export Performance and Trade Facilitation Reform : Hard and Soft Infrastructure », *World development*, Vol. 40, N° 7, p. 1295-1307.  
Google Scholar <http://dx.doi.org/10.1016/j.worlddev.2011.12.002>
- QIAN, Gongming (2002). « Multinationality, product-diversification, and profitability of emerging US small and medium- sized enterprises », *Journal of Business Venturing*, Vol. 17, p. 611-633.  
Google Scholar [http://dx.doi.org/10.1016/s0883-9026\(01\)00080-5](http://dx.doi.org/10.1016/s0883-9026(01)00080-5)
- RAMADAN, Maarouf; LEVRATTO, Nadine (2011). « Conceptualisation de l'internationalisation des PME : une application au cas du Liban », *Revue internationale PME*, Vol. 24, N° 1, p. 71-106.  
Google Scholar <https://doi.org/10.7202/1012552ar>
- RUZZIER, Mitja; ANTONCIC, Bostjan; HISRICH, Robert D.; KONECNIK, Maja (2007). « Human Capital and SME Internationalization : A Structural Equation Modeling Study », *Canadian Journal of Administrative Sciences*, Vol. 24, p. 15-29.  
Google Scholar <https://doi.org/10.1002/cjas.3>
- SCHANK, Thorsten; SCHNABEL, Claus; WAGNER, Joachim (2007). « Do exporters really pay higher wages ? First evidence from German linked employer-employee data », *Journal of International Economics*, Vol. 72, N° 1, p. 52-74.  
Google Scholar <http://dx.doi.org/10.1016/j.jinteco.2006.08.004>
- ST-PIERRE, José; RAYMOND, Louis; LAURIN, Frédéric; UWIZEYEMUNGU, Sylvestre (2011). « Mondialisation et internationalisation des PME : Le comportement des PME manufacturières québécoises », *Institut de recherche sur les PME*, décembre.  
Google Scholar
- SUSTAR, Boris; SUSTAR, Rozana (2005). « Size matters : the effect of European Union membership on firms in Slovenia », *Marketing Intelligence & Planning*, Vol. 23, N° 4/5, p. 505-514.  
Google Scholar <http://dx.doi.org/10.1108/02634500510612663>
- TUTZ, Gerhard (1991). « Sequential models in categorical regression », *Computational Statistics & Data Analysis*, Vol. 11, N° 3, p. 275-295.  
Google Scholar [http://dx.doi.org/10.1016/0167-9473\(91\)90086-h](http://dx.doi.org/10.1016/0167-9473(91)90086-h)
- WAGNER, Joachim (1995). « Exports firm size and firm dynamics », *Small Business Economics*, Vol. 7, N° 1, p. 29-39.  
Google Scholar <http://dx.doi.org/10.1007/bf01074314>
- WAGNER, Joachim (2015). « A Note on Firm Age and the Margins of Exports : First Evidence from Germany », *The International Trade Journal*, Vol. 29, N° 2, p. 93-102,  
Google Scholar <http://dx.doi.org/10.1080/08853908.2014.984796>
- WELCH, Lwelch S.; LUOSTARINEN, Reijo (1988). « Internationalization : Evolution of a Concept », *Journal of General Management*, Vol. 14, N° 2, p. 34-55.  
Google Scholar <http://dx.doi.org/10.1177/030630708801400203>
- WRIGHT, Mike; WESTHEAD, Paul; UCBASARAN, D. (2007). « Internationalization of Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs) and International Entrepreneurship : A Critique and Policy Implications », *Regional Studies*, Vol. 41, N° 7, p. 1013-1029.  
Google Scholar <https://doi.org/10.1080/00343400601120288>
- Yoo, Dasun; REIMANN, Felix (2017). « Internationalization of Developing Country Firms into Developed Countries : The Role of Host Country Knowledge-Based Assets and IPR Protection in FDI Location Choice », *Journal of International Management*, Vol. 23, N° 3, p. 242-25,  
Google Scholar <http://dx.doi.org/10.1016/j.intman.2017.04.001>



## ANNEXE 1 Statistiques descriptives

### Échantillon total : modèle global

Variables	Nombre d'observations	Moyenne	Écart-type	Min	Max
Être internationalisé ou pas	1 987	0,57	0,50	0	1
Âge	1 987	19,63	15,89	0	156
Taille (Log)	1 987	3,22	1,36	0	8,56
Capital Humain	1 987	0,25	0,44	0	1
Agglomération	1 987	0,67	0,47	0	1
Financement non bancaire	1 987	0,88	6,06	0	100
Crédit bancaire	1 987	0,42	0,49	0	1
Télécommunication	1 987	0,55	0,50	0	4
Transport	1 987	0,75	0,50	0	4
Corruption	1 987	1,44	1,04	0	4
Instabilité politique	1 987	1,70	1,19	0	4
Réglementations commerciales et douanières	1 987	0,71	0,55	0	4

Les statistiques descriptives des sous-populations (firmes internationalisées, non-internationalisées, présentant 1, 2 ou 3 formes d'internationalisation) sont disponibles sur demande auprès des auteurs.