

**Vème Conférence Internationale de Management Stratégique
Lille - 13, 14 et 15 mai 1996**

LES STRATEGIES D'EXPORTATION DES PME FRANCAISES
Une analyse sur les biens intermédiaires et les biens d'équipement

Régis COEURDEROY
033 (1) 42.92.41.38

BANQUE DE FRANCE
45-1367 SMADF
F.75049 Paris Cedex 01
FRANCE
FAX 033 (1) 42.92.26.22

Recherche aboutie

Avril 1996

LES STRATEGIES D'EXPORTATION DES PME FRANCAISES

Une analyse sur les biens intermédiaires et les biens d'équipement

1. Introduction

L'analyse des stratégies d'exportation est un thème ancien et déjà largement exploré (JOFFRE 1986). Néanmoins, celles-ci ont connu un significatif regain d'intérêt (BRICOUT 1991 ; BONACCORSI 1992). Ce dernier est la contrepartie "naturelle" du mouvement d'ouverture des marchés nationaux engagés par les pouvoirs publics depuis les années quatre-vingts, que ce soit au niveau des accords multilatéraux (GATT, OMC) ou au niveau des accords régionaux (Union Européenne, ALENA) (JULIEN, LEO, PHILIPPE 1995). Cette évolution rapide s'est traduite par la mise en place de fortes incitations à l'exportation, en particulier pour les PME.

De nouveaux thèmes sont ainsi apparus dans les problématiques d'exportation. Schématiquement, on peut considérer que la question de l'exportation a été longtemps intégrée dans la logique du cycle de vie des produits (VERNON 1966). L'entreprise se préoccupe d'abord de son marché national puis, lorsque celui-ci arrive à saturation, elle se tourne vers les marchés étrangers.

Or ce schéma traditionnel est de plus en plus remis en cause : la concurrence est souvent internationale dès l'origine (du fait de l'interpénétration des marchés), en sorte que la question de l'exportation ne se pose plus particulièrement en phase de maturité. Elle est susceptible de se poser dès l'émergence du marché. En ce sens, l'exportation peut devenir une contrainte dans le plan de développement de l'entreprise avant même que d'être un choix. C'est pourquoi il est devenu non seulement légitime, mais plus encore nécessaire, de réévaluer la viabilité des stratégies exportatrices (LEO, MONNOYER et PHILIPPE 1990).

De nombreuses études ont basé leur approche de l'exportation sur la question de la taille de l'entreprise (BONNARCOSI 1992). Il existerait ainsi un seuil en termes de ressources financières et humaines qu'il serait bon de pouvoir dépasser avant de s'aventurer hors des frontières nationales. Il s'agit ici du principe selon lequel la taille de l'entreprise est dépendante de celle de son marché. Cependant les études ne concluent pas toutes dans le même sens (CALOF 1994). Il semble en particulier important de distinguer deux aspects : la décision d'exportation, pour laquelle il semble effectivement important de disposer de ressources suffisantes ; et l'intensité de l'exportation, qui semble atteindre des rendements décroissants à partir d'une certaine taille (JOFFRE 1986 ; BRICOUT 1991).

Pour déterminer le comportement à l'export, d'autres facteurs doivent donc venir enrichir cette approche. Ce serait en effet une erreur que de considérer une PME comme une grande entreprise en miniature (JOFFRE 1986 ; CULPAN 1989). Il apparaît d'abord qu'il existe de profondes disparités sectorielles (MALIVERNEY 1991 ; JULIEN, LEO, PHILIPPE 1995). Les secteurs qui exportent avec succès sont plutôt ceux qui possèdent un fort apport en valeur ajoutée basé sur la R&D et l'innovation (SAVOYE 1991 ; ENGELBRECHT 1992).

Outre les caractéristiques de production, il semble tout aussi important de s'assurer de la préparation de l'entreprise. KALIKA (1986) a clairement montré l'effet structurant de

l'exportation sur l'organisation interne des PME (effet qui disparaît dans le cas des grandes entreprises). La maîtrise d'un marché plus large et plus complexe comme le besoin de traiter un volume croissant d'informations contraignent les PME à formaliser plus nettement leurs procédures organisationnelles. WALTERS (1993) constate ainsi que l'instauration d'une planification améliore sensiblement la performance des entreprises exportatrices.

En s'appuyant sur ces recherches, le présent travail s'efforce donc de tester la relation entre le comportement exportateur et la performance de la firme. Cette recherche s'articule à partir des deux interrogations suivantes :

1) quels sont les facteurs qui permettent d'expliquer la décision d'exportation ? Y a-t-il des caractéristiques propres aux firmes exportatrices ?

2) quels sont les différents types d'exportateurs ? Y a-t-il des groupes distincts ? Et ont-ils des performances identiques ou différentes ?

Dans un premier temps, la population étudiée est présentée. La méthodologie utilisée dans le cadre de cette étude est ensuite décrite. Enfin, les principaux résultats sont exposés.

2. Présentation de l'échantillon

- La base de données qualitatives de la Banque de France

Depuis 1993, la Banque de France a développé une nouvelle base de données (Système Elargi de Support à l'Analyse Multicritère d'Entreprise - S.e.s.a.m.e.) destinée à enrichir sa connaissance des entreprises françaises. Cette base de données recueille une information qualitative sur le comportement stratégique des PME de l'industrie manufacturière. L'échantillon regroupe près de 4000 entreprises enquêtées sur deux années dont les effectifs sont compris entre 35 et 2000 salariés (sur la base des comptes sociaux de l'année précédant l'enquête). La base de données est structurée selon la nomenclature officielle définie par l'INSEE (NAP 1973 et NAF 1993). Plus de 150 questions sont posées directement au chef d'entreprise par un enquêteur de la Banque de France (tableau 1). Cette information vient compléter l'information financière recueillie par d'autres bases de données internes.

Tableau 1
Principaux thèmes parcourus dans la base S.e.s.a.m.e./Banque de France

→ Démarche stratégique
↑ Turbulence de l'environnement
↓ Analyse structurelle de l'environnement (clients, fournisseurs, produits de substitution, rivalité sectorielle, nouveaux entrants)
↖ Stratégie concurrentielle par "produits"
↗ Interrelations entre les activités
↙ Caractérisation du mode de production
↘ Structure de l'entreprise

- L'échantillon sélectionné

Les entreprises étudiées correspondent à l'enquête 1995. Elles appartiennent pour l'essentiel aux secteurs des biens d'équipement et des biens intermédiaires (tableau 2). Sans être absentes, les grandes entreprises (plus de 500 employés) sont très minoritaires dans l'échantillon (5%).

Tableau 2. Répartition des entreprises de l'échantillon

Secteur	Biens intermédiaires	Biens d'équipement	Autres	Total
PME (<500 employés)	981	495	57	1533
GE	51	35	2	88
Total	1032	530	59	1621
Pourcentage	64 %	33 %	3 %	100 %

3. Méthodologie

L'étude s'est effectuée selon les phases suivantes.

- Phase préliminaire

L'analyse de la littérature sur les exportations permet de sélectionner un ensemble de variables susceptibles d'agir sur le comportement des exportateurs. Les variables testées appartiennent aux thèmes suivants :

Hypothèses (assumptions)

Ouverture des marchés

Plus l'entreprise se situe dans un secteur ouvert, plus elle a tendance à exporter (spécialisation internationale).

Taille de l'entreprise
l'entreprise
ressources pour

L'accroissement de la taille de
facilite la mobilisation des
l'exportation.

Formalisation interne
marchés,
nécessite une
l'entreprise

Du fait de la complexification des
le développement à l'export
formalisation interne de
(information).

Comportement concurrentiel favorise le

Un positionnement différencié développement à l'export.

Economies d'échelle

Les économies d'échelle permettent d'accroître la taille géographique marché.

du

Cette phase préliminaire s'effectue par analyse de variance à un facteur (anova à un facteur). Quatre groupes d'exportateurs sont constitués (0-5 % ; 5-20 % ; 20-35 % ; plus de 35 %).

Cette première étape permet de dégager une trentaine de variables pertinentes. Ensuite, une analyse en composantes principales (avec rotation Varimax) permet de dégager les facteurs sous-jacents et d'éliminer les variables qui apportent peu d'informations ou s'avèrent peu robustes.

Cette phase préliminaire permet d'entrer dans les deux phases d'analyse à proprement parler.

- Deuxième phase : analyse de la décision d'exportation

La décision d'exportation peut se comprendre comme une variable dichotomique (exporter ou ne pas exporter). Cependant, elle est d'abord donnée en continu (taux d'exportation en pourcentage). La dichotomisation d'une variable continue pose alors le problème du seuil. Ici, le seuil retenu est de 10 %.

Les tests réalisés sur d'autres seuils (entre 5 et 15 %) ont permis de conclure en faveur de ce seuil de 10 %. Celui-ci peut se comprendre comme la fin d'une activité purement marginale. Cette interprétation est renforcée par le fait que le taux d'exportation correspond à une moyenne sur trois ans, ce qui réduit les effets conjoncturels.

- Troisième phase : identification des groupes d'exportateurs

Sur ce seuil de 10 %, il est possible d'approfondir l'analyse du comportement des entreprises exportatrices. Une analyse typologique (analyse en nuées dynamiques) permet d'isoler différentes familles d'exportateurs. Une comparaison des résultats de ces groupes permet d'évaluer leurs performances respectives (tableau 3).

Tableau 3 : Méthodologie

	Recherche	Technique
Première phase Elaboration de facteurs discriminants	Variables discriminantes	Anova à un facteur
	Dimensions latentes	Analyse en composantes principales
Deuxième phase Analyse de la décision d'exportation	Décision d'exportation	Régression logistique

Troisième phase Typologie et comparaison des performances	Types d'exportateurs	Analyse en nuées dynamiques
	Comparaison des performances	Anova à un facteur

4. Résultats

- Identification des facteurs structurants de l'exportation

L'analyse en composantes principales a permis de dégager 8 facteurs sur un ensemble de 21 variables. Plus de 62 % de l'information est ainsi restituée (tableaux 4 à 6)¹.

Les 8 facteurs qui ressortent sont les suivants :

(1) Effet taille. Le premier facteur résume les variables liées à la croissance de la taille de l'entreprise. Du fait de la nature des entreprises, la taille se mesure tout autant par le chiffre d'affaires que la valeur ajoutée. Elle se traduit également par une structure capitalistique plus intensive.

(2) Ouverture à la concurrence internationale Le facteur (2) résume l'ouverture sectorielle à la concurrence internationale. Il rassemble les informations sur l'intensité de la concurrence. Il apparaît que le développement de la concurrence étrangère et l'appréciation globale de la turbulence concurrentielle sont étroitement corrélés.

(3) Ressources managériales. Le troisième facteur peut se traduire comme un indicateur de qualification des ressources humaines et de mobilisation des moyens dans l'entreprise. Il rassemble le taux d'encadrement de la firme, le salaire moyen et les dépenses consacrées à la R&D.

(4) Horizon stratégique de moyen terme. Le facteur (4) réunit les variables qui indiquent l'horizon temporel que privilégient les dirigeants.

(5) Standardisation de l'offre. Le facteur (5) indique le degré de standardisation de l'offre. Celui-ci s'exprime à travers le mode de production, mais également le type de distribution. Il concerne donc le process plutôt que le produit lui-même.

(6) Formalisation interne de l'entreprise. Le sixième facteur marque le niveau de formalisation de l'organisation à travers deux variables : l'utilisation de business plans chiffrés et l'implantation de méthodes de contrôle de gestion.

(7) La compétitivité hors prix. Le septième facteur indique la tendance de l'entreprise à développer une stratégie de différenciation.

(8) Maîtrise des coûts logistiques. Le dernier facteur retenu résume la capacité de l'entreprise à limiter les coûts logistiques, ce qui s'exprime par sa capacité à assumer des délais élevés de rotation des stocks ainsi que par le niveau faible des coûts de transport.

¹ Le libellé et la signification des variables sont présentés en annexe.

Tableau 4 : Données descriptives

	Moyenne	Ecart-type
AVSALARY	13751.885	2659.074
BUSPLAN	3.966	1.41067
CAPINT	311.753	228.124
CONCTUR	2.096	0.813
CONTROL	3.863	1.433
COSTENT	2.500	1.526
DIFF_CUS	4.066	1.036
DIFF_EFF	4.282	0.888
DISTR	22.384	34.583
FOLLOW	2.671	1.418
INV	2.892	1.420
INVENT	61.095	37.794
LGTERM	4.180	1.149
LTMKTSH	0.335	1.060
MANAG	10.212	8.525
STANDN	17.899	5.627
TEMP	2.716	1.586
TRANSPOR	2.227	1.439
TURNOVER	120945.172	152080.990
VA	45715.239	55196.569
R_D	2.800	3.177

Nombre d'observations = 1356

Tableau 5 : Matrice des corrélations

	AVSALARY	BUSPLAN	CAPINT	CONCTUR	CONTROL	COSTENT	DIFF_CUS
AVSALARY	1.00000						
BUSPLAN	.02041	1.00000					
CAPINT	.32510	.10813	1.00000				
CONCTUR	-.02962	.03396	-.00589	1.00000			
CONTROL	.10959	.34214	.12752	-.00249	1.00000		
COSTENT	-.10678	.01817	-.09086	.29083	-.02945	1.00000	
DIFF_CUS	.05415	.05150	-.05951	-.03688	.00461	-.02008	1.00000
DIFF_EFF	.03387	.04476	-.01996	.02899	-.00159	-.03090	.31550
DISTRI	-.04596	.01762	.07241	-.02878	-.03914	.02947	-.05959
FOLLOW	-.00213	.04606	-.00038	.28688	.03022	.48205	-.03637
INV	.02669	.07699	.07089	.22948	.08518	.17935	-.02622
INVENT	.09283	.03618	.02504	-.00149	.07035	.05215	.02993

	AVSALARY	BUSPLAN	CAPINT	CONCTUR	CONTROL	COSTENT	DIFF_CUS
LGTERM	.01113	.16670	.07295	.00320	.14391	-.05158	.10326
LTMKTSH	.03083	.01699	.09620	.00912	.04954	.01101	.04417
MANAG	.51372	.07325	.06663	.00061	.11822	-.09168	.07022
STANDN	.02124	.00329	.12549	-.01861	.02025	-.00231	-.09273
TEMP	-.05230	-.13750	-.13342	-.00216	-.19119	.03999	-.05407
TRANSPOR	-.09842	-.00565	.15069	.05004	.03362	-.06756	-.14216
TURNOVER	.28278	.15243	.42052	-.01318	.25041	-.07656	-.07059
VA	.26649	.13248	.35670	-.02769	.23026	-.07072	-.04535
R_D	.21856	.01249	-.02567	.03531	.02497	.02042	.11337

	DIFF_EFF	DISTRI	FOLLOW	INV	INVENT	LGTERM	LTMKTSH
DIFF_EFF	1.00000						
DISTRI	.00463	1.00000					
FOLLOW	.00158	-.09427	1.00000				
INV	.01535	.00181	.26334	1.00000			
INVENT	.02581	.14143	.01921	.08893	1.00000		
LGTERM	.11117	-.01669	.01059	.03994	.03078	1.00000	
LTMKTSH	.03329	.00780	.06147	.02204	.03654	.20869	1.00000
MANAG	.05864	.01011	.00180	.04710	.13138	.02357	.00174
STANDN	-.01101	.34034	-.07605	.05653	.13230	-.00758	.05152
TEMP	-.10660	-.00552	-.01706	-.07739	-.05089	-.33850	-.24608
TRANSPOR	-.09235	.05045	-.00720	.03218	-.14729	-.07833	-.01274
TURNOVER	.01804	.04729	.03096	.03625	.08478	.09803	.06772
VA	.03792	.04842	.02261	.02510	.09371	.10055	.08991
R_D	.09239	-.04128	.10207	.10235	.17336	.07189	.06955

	MANAG	STANDN	TEMP	TRANSPOR	TURNOVER	VA	R_D
MANAG	1.00000						
STANDN	.06562	1.00000					
TEMP	-.04400	-.03517	1.00000				
TRANSPOR	-.13051	.12125	.01041	1.00000			
TURNOVER	.12710	.13986	-.20696	.05455	1.00000		
VA	.11941	.13029	-.22158	.01109	.93571	1.00000	
R_D	.38591	.00871	-.09113	-.20390	.06169	.09765	1.00000

Tableau 6 : Matrice factorielle (VARIMAX)

	FAC1_1	FAC2_1	FAC3_1	FAC4_1	FAC5_1
TURNOVER	.94697	-.00891	.07231	.06931	.05241
VA	.93724	-.02017	.06075	.09061	.04537
CAPINT	.52738	.00795	.22092	.12143	.11990
FOLLOW	.07695	.76919	-.00789	.03380	-.15712
COSTENT	-.01907	.72450	-.18759	-.07084	.01996
CONCTUR	-.03507	.65758	.02809	-.01501	-.01078
INV	-.05027	.56168	.17316	.08388	.13326
MANAG	.01104	-.02434	.83729	-.03061	.05040
AVSALARY	.30310	-.05120	.76016	-.03111	-.06300
R_D	-.02330	.12756	.58589	.14422	-.00041
LTMKTSH	.03652	.05438	.03771	.72603	.03647
TEMP	-.16434	-.00455	-.01631	-.69584	-.01882
LGTERM	.00423	-.03597	-.01736	.67704	-.03982
DISTR	.01839	-.03990	-.08351	-.03022	.78339
STANDN	.09569	-.00363	.05643	.04079	.76668
BUSPLAN	.04965	.05816	-.01501	.05479	.01901
CONTROL	.17068	.00561	.08377	.11074	-.03803
DIFF_EFF	.04798	.03684	.01789	.06434	.05104
DIFF_CUS	-.07584	-.05086	.07247	.05147	-.09109
TRANSPOR	.02830	.05438	-.12127	-.03345	.16264
INVENT	.06432	.05560	.15397	.02851	.40223
	FAC6_1	FAC7_1	FAC8_1		
TURNOVER	.13188	-.01987	.01785		
VA	.10247	.00446	.08333		
CAPINT	.04169	-.03913	-.39447		
FOLLOW	-.02009	-.05093	.10304		
COSTENT	-.05333	-.04087	.24510		
CONCTUR	.00245	.06184	-.15566		
INV	.16776	-.00627	-.13425		
MANAG	.10833	.03422	.08756		
AVSALARY	-.01001	.02128	-.07446		
R_D	-.04477	.07884	.36575		
LTMKTSH	-.18563	-.05888	-.01316		
TEMP	-.17479	-.07045	-.00106		
LGTERM	.22583	.12897	.05947		
DISTR	-.01396	.02079	.03666		
STANDN	-.02327	-.05240	-.10513		
BUSPLAN	.80154	.07757	.00460		
CONTROL	.75305	-.07119	-.00574		
DIFF_EFF	-.01456	.82962	.00030		
DIFF_CUS	.03020	.76060	.10294		
TRANSPOR	.03993	-.12406	-.74285		
INVENT	.10260	-.04545	.54056		

- Les déterminants de la décision d'exportation

Dans l'analyse de la décision d'exportation, les huit facteurs isolés apparaissent hautement significatifs (tableau 7). Seul le facteur (6) n'est pas significatif au seuil de 5 % sur l'échantillon entier (n = 1356). En revanche, tous les facteurs sont significatifs au seuil de un pour mille sur l'échantillon nettoyé des valeurs extrêmes (n = 1256). Entre les deux, le taux de bon classement passe de 68 % à 75 %.

Sur ces premiers résultats, quelques remarques s'imposent :

- le rôle déterminant de l'effet taille dans la décision d'exportation ;
- l'importance de la maîtrise des coûts logistiques ;
- également, le poids des ressources managériales.

Ces éléments sont confirmés lorsque l'on distingue les biens intermédiaires et les biens d'équipement. On peut noter cependant que l'effet taille et les ressources managériales jouent un rôle déterminant dans le cas des biens d'équipement.

Enfin, l'introduction d'interactions dans le modèle montre un certain nombre d'effets supplémentaires dans la décision d'exportation :

- lorsque le développement des ressources managériales s'intègre dans un cadre formalisé (interaction entre les facteurs (3) et (6)) ;
- lorsque la standardisation de l'offre s'accompagne d'une maîtrise des coûts logistiques (interaction entre les facteurs (5) et (8)) ;
- lorsque la taille et les ressources managériales sont cumulées (interaction entre les facteurs (1) et (3)).

En revanche, la standardisation de l'offre réduit les chances d'exportation lorsqu'elle interagit avec la taille de l'entreprise (interaction entre les facteurs (1) et (5)).

Tableau 7 : Paramètres estimés du modèle Logistique (X2_CL10)

Variables	Modèles				
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Constante	0.320 (26.499)***	1.072 (108.987)***	0.350 (29.963)***	0.923 (55.318)***	1.465 (33.605)***
FAC1_1	0.710 (68.876)***	2.443 (154.053)***	0.797 (80.226)***	2.324 (105.887)***	3.019 (41.589)***
FAC2_1	0.254 (17.530)***	0.413 (31.688)***	0.235 (14.511)***	0.414 (21.368)***	0.397 (7.649)**
FAC3_1	0.402 (34.761)***	0.791 (70.701)***	0.509 (43.619)***	0.680 (31.320)***	1.059 (29.942)***
FAC4_1	0.145 (5.821)*	0.329 (19.821)***	0.159 (6.757)**	0.361 (16.840)***	0.299 (29.942)***
FAC5_1	0.195 (10.665)**	0.375 (26.945)***	0.172 (7.690)***	0.312 (13.303)***	0.664 (18.193)***
FAC6_1	0.108 (3.289)	0.239 (11.074)***	0.123 (4.200)*	0.172 (4.058)*	0.405 (7.544)**
FAC7_1	0.218 (12.902)***	0.278 (14.498)***	0.209 (11.502)***	0.200 (5.540)*	0.340 (31.019)***
FAC8_1	0.562 (76.338)***	1.054 (138.243)***	0.560 (70.572)***	0.981 (80.437)***	1.081 (33.605)***
FAC3_1*FAC6_1			0.193 (9.575)**		
FAC5_1*FAC8_1			0.217 (10.591)**		
FAC1_1*FAC3_1			0.221 (6.197)*		
FAC1_1*FAC5_1			-0.167 (4.135)*		
Nombre	1356	1256	1356	798	412
Log-likelihood	1609.611	1157.197	1579.009	789.020	308.984
Chi-square	253.577***	552.645***	284.179***	315.433***	213.636***
classement correct	67.85%	74.92%	68.51%	72.56%	81.55%

*Statistiquement significative au seuil de 5%

**Statistiquement significative au seuil de 1%

***Statistiquement significative au seuil de 10%

Modèles

- 1) Echantillon complet
- 2) Echantillon "nettoyé" des valeurs extrêmes
- 3) Echantillon complet avec interactions
- 4) Echantillon "biens intermédiaires"
- 5) Echantillon "biens d'équipement professionnels".

- La typologie des groupes d'exportateurs

Sur les 753 entreprises classées exportatrices, l'analyse typologique permet de dégager cinq types d'exportateurs à partir des huit facteurs identifiés (tableau 8). Les cinq types sont les suivants :

Caractéristiques principales

Groupe 1 (82 individus)

Les grandes entreprises

Taille élevée de l'entreprise (660 employés en moyenne).

Groupe 2 (87 individus)

Les "consommateurs de ressources" ressources

Niveau élevé de managériales.

Groupe 3 (211 individus)

Les "entrepreneurs"

Peu de ressources managériales ; forte standardisation de l'offre ; petite taille et moindre formalisation interne.

Groupe 4 (195 individus)

Les "compétiteurs-prix"

Compétitivité-prix ; stratégie des dirigeants axée sur le court terme.

Groupe 5 (178 individus)

Les "différenciés"

Forte différenciation des produits

;

Coûts logistiques élevés.

Tableau 8 : Positionnement des groupes sur les facteurs

Cluster	FAC1_1	FAC2_1	FAC3_1	FAC4_1
1	2.7944	-.1002	-.0077	.0692
2	-.2507	.0180	2.2771	-.0856
3	-.2661	.1374	-.3583	.1904
4	-.0499	.1976	-.2399	-.5368
5	.0973	.0593	.1644	.5970
Cluster	FAC5_1	FAC6_1	FAC7_1	FAC8_1
1	.1984	.2702	.1632	.4348
2	.0407	.0696	.2747	.6148
4	-.5934	.1075	-.4755	.2180
5	-.4018	.1982	.4373	-.6401

- L'évaluation des performances

Parmi ces cinq groupes, le groupe 1 possède le taux le plus élevé d'exportation (39 % en moyenne). A l'inverse, les groupes 3 et 4 affichent des taux d'exportation plus faibles (33 % et 31 %).

L'analyse des cinq groupes est réalisée à partir de deux indicateurs : le taux de marge brut d'exploitation ; la rentabilité brute du capital d'exploitation (tableau 9). Ces deux indicateurs sont considérés sous deux angles : la performance à proprement parler (moyenne sur trois ans - 1992 à 1994) et le risque (variabilité, mesurée par l'écart-type sur 1992-1994). En outre, l'évaluation est complétée par un positionnement relatif vis à vis des résultats des non exportateurs. Cette évaluation relative peut être ici interprétée comme le coût d'opportunité attaché à l'exportation : si les résultats sont supérieurs à ceux des non exportateurs, alors on peut globalement considérer que l'activité d'exportation révèle un solde net positif (et vice versa).

Tableau 5 : Comparaison de moyenne sur les groupes

Variables	Groupe non-exportateur	Groupe (1)	Groupe (2)	Groupe (3)	Groupe (4)	Groupe (5)	F stat
Taux d'exportation		39.325	37.971	33.125	31.322	36.256	3.529**
Taux de marge brute d'exploitation (moyenne)	7.407	9.175	7.096	8.112	6.440	9.959	6.623** *
Taux de marge brute d'exploitation (écart-type)	3.235	2.642	3.993	3.075	3.536	3.209	2.251*
Rentabilité brute du capital d'exploitation (moyenne)	14.229	14.284	14.396	13.111	11.369	15.769	3.084**
Rentabilité brute du capital d'exploitation (écart-type)	7.251	4.453	8.879	5.898	7.772	6.937	4.320** *

*Statistiquement significative au seuil de 5%

**Statistiquement significative au seuil de 1%

***Statistiquement significative au seuil de 10%

La comparaison des résultats des groupes permet d'effectuer les positionnements suivants :

PROFITABILITE

PERFORMANCE

		-	+
RISQUE	-	compétiteurs-prix consommateurs de ressources	
	+		grandes entreprises entrepreneurs différenciés

RBCE

PERFORMANCE

		-	+
RISQUE	-	compétiteurs-prix	consommateurs de ressources
	+	entrepreneurs	grandes entreprises différenciés

La synthèse permet d'effectuer un classement en terme d'évaluation globale des performances :

PERFORMANCE GLOBALE		GROUPE
"Bons"		grandes entreprises différenciés
"Mauvais"		compétiteurs-prix
"Dilemmes"	"positif"	entrepreneurs
	"négatif"	consommateurs de ressources

5. Premiers résultats et limites

A ce stade, ce travail permet de tirer quelques premières conclusions :

- à la différence d'autres travaux, les résultats montrent ici un lien étroit entre la taille de l'entreprise et son comportement exportateur. Non seulement, le critère de taille joue un rôle décisif dans la décision d'exportation, mais aussi il fait des grandes entreprises une population à part dans l'échantillon étudié des exportateurs ;

- pour les PME à proprement parler, la décision d'exportation implique en partie un changement de nature que traduisent les facteurs qui ont été isolés ;

- enfin, parmi les PME exportatrices, certaines stratégies gagnantes paraissent émerger : les "différenciés" apparaissent nettement comme les plus profitables ; mais le groupe des "entrepreneurs" obtient également des résultats d'exploitation élevés. Enfin, les consommateurs de ressources, qui affichent des résultats ambigus, semblent placés dans une phase de transition : la question est de savoir si elles réussiront à capitaliser un avantage concurrentiel qui leur permettront de rejoindre les différenciés, ou si elles vont "glisser" vers les compétiteurs-prix. Sachant que ce groupe comprend une majorité d'entreprises de biens d'équipement, l'enjeu apparaît crucial pour l'avenir de ce secteur.

Ces résultats forment une première approche des performances des stratégies exportatrices. Ils s'efforcent d'aider à distinguer les exportateurs compétitifs (qui développent un avantage concurrentiel) de ceux qui agissent plus par contrainte externe. Ils doivent cependant être nuancés par les limites même de l'approche. D'une part, d'autres indicateurs de performance comme la part de marché ne sont pas pris en compte, ce qui donne une vision purement financière de la "réussite" (ou de l'échec) d'une stratégie exportatrice. D'autre part, l'analyse sous-estime par construction les stratégies d'investissement qui peuvent impliquer de mauvais résultats à l'instant présent.

Tableau 10 : Répartition par secteurs des groupes d'exportateur

	Biens intermédiaires	Biens d'équipement professionnels	Autres	Total
Groupe (1)	50	30	2	82
Groupe (2)	20	63	4	87
Groupe (3)	108	87	16	211
Groupe (4)	118	72	5	195
Groupe (5)	138	34	6	178
Total	434	286	33	753

Bibliographie

- BONACCORSI A (1992) "On the relationship between firm size and export intensity". *Journal of International Business Studies*, n°23(4), p.605-636.
- BRICOUT J-L (1991) "Exporter : une question de taille". *Economie et Statistique*, n°244, p.25-33.
- CALOF J F (1994) "The relationship between firm size and export behavior revisited". *Journal of International Business Studies*, p.367-387.
- CULPAN R (1989) "Export Behavior of Firms: Relevance of Firm Size". *Journal of Business Research*, n°18, p.207-218.
- ENGELBRECHT H-J (1992) "Australia's Industrial R&D Expenditure and Foreign Trade". *Applied Economics*, n°24, p.545-556.
- JOFFRE P (1986) "Le rôle de la taille ne doit pas être surestimé". *Revue Française de Gestion*, janvier-Février, p.68-76.
- JULIEN P-A, LEO P-Y et PHILIPPE J (Ed.) (1995) *P.M.E. et grands marchés*. L'Harmattan.
- KALIKA M (1986) "La structuration par l'internationalisation". *Revue Française de Gestion*, janvier-Février, p.77-84.
- LEO P-Y, MONNOYER M et PHILIPPE J (Ed.) (1990) *P.M.E., Stratégies internationales*. Economica.
- MALIVERNEY J (1991) "Les entreprises exportatrices : une concentration accrue". *Economie et Statistique*, n°244, p.15-24.
- SAVOYE B (1994) "Handicaps et atouts des petites entreprises industrielles exportatrices". *Economie et Statistique*, n°271-272, p.105-114.
- VERNON R (1966) *International Investment and International Trade in the Product Cycle*. *Quarterly Journal of Economics*. n°80, p.190-207.
- WALTERS P (1993) "Patterns of Formal Planning and Performance in U.S. Exporting Firms". *Management International Review*, n°1, p.43-63.

ANNEXE

Variables: Signification et mesure

Variables	Signification	Mesure
AVSALARY	Masse salariale/employés	quantitative (92-94)
BUSPLAN	Utilisation de "business plans" chiffrés	échelle (1-5)
CAPINT	Intensité capitalistique	quantitative (92-94)
CONCTUR	Turbulence concurrentielle (mesurée par l'importance des entrées/sorties de concurrents et par les opérations de fusions&acquisitions)	échelle (1-5)
CONTROL	Utilisation du contrôle de gestion	
COSTENT	Entrée de concurrents à bas coûts	
DIFF_CUS	Impact de la différenciation sur les clients	échelle (1-5)
DIFF_EFF	Efforts de différenciation	échelle (1-5)
DISTRI	% ventes réalisés auprès d'intermédiaires	échelle (1-5)
FOLLOW	Entrée de concurrents suivant leurs clients	échelle (1-5)
INV	Impact des coûts fixes sur l'entrée à l'étranger	%
INVENT	Délai de rotation des stocks	échelle (1-5)
LGTERM	Vision de long terme	échelle (1-5)
LTMKTSH	Préférence vers le gain de part de marché à long terme	quantitative (92-94)
MANAG	Part des cadres dans l'effectif	échelle (1-5)
STANDN	standardisation des processus de production	échelle (1-5)
TEMP	Prise de décision à court terme	
TRANSPOR	Coûts de transport	%
TURNOVER	CAHT	échelle (4-40)
VA	Valeur ajoutée	échelle (1-5)
R_D	Dépenses de R&D	échelle (1-5)
EMPLOYEES	Nombre d'employés	quantitative (92-94)
TXEXP	Taux d'exportation	quantitative (92-94)
		%
		quantitative (92-94)
		%