



Canadian SME Exporters Les PME exportatrices canadiennes

by Barbara Orser, Martine Spence,
Allan Riding & Christine Carrington

*In partnership with the Government of Canada
En partenariat avec le Gouvernement du Canada*



École de gestion

TELFER

School of Management

University of Ottawa
Université d'Ottawa



Industry
Canada

Industrie
Canada

Canada

On peut obtenir cette publication sur supports accessibles, sur demande. Communiquer avec la :

Section des services du multimédia
Direction générale des communications et du marketing
Industrie Canada
Bureau 264D, tour Ouest
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Tél. : (613) 948-1554
Télec. : (613) 947-7155
Courriel : production.multimedia@ic.gc.ca

Cette publication est également offerte par voie électronique en version HTML sur le Web à l'adresse suivante :
www.ic.gc.ca/epic/site/sme_fdi-prf_pme.nsf/fr/h_02115f.html.

Autorisation de reproduction

À moins d'indication contraire, l'information contenue dans cette publication peut être reproduite, en tout ou en partie et par quelque moyen que ce soit, sans frais et sans autre permission d'Industrie Canada, pourvu qu'une diligence raisonnable soit exercée afin d'assurer l'exactitude de l'information reproduite, qu'Industrie Canada soit mentionné comme organisme source et que la reproduction ne soit présentée ni comme une version officielle ni comme une copie ayant été faite en collaboration avec Industrie Canada ou avec son consentement.

Pour obtenir l'autorisation de reproduire l'information contenue dans cette publication à des fins commerciales, faire parvenir un courriel à copyright.droitdauteur@tpsgc.gc.ca.

N.B. Dans cette publication, la forme masculine désigne tant les femmes que les hommes.

N° de catalogue Iu188-92/2008F-PDF
ISBN 978-0-662-07974-3
60419

Also available in English under the title *Canadian SME Exporters*

LES PMES EXPORTATRICES CANADIENNES

Barbara Orser, M.B.A., Ph.D.
Chaire Deloitte en gestion des entreprises de croissance
École de gestion Telfer, Université d'Ottawa
55, avenue Laurier Est
Ottawa, Canada K1N 6N5
Téléphone : (613) 562-5800 poste 4570
Courriel : orser@management.uottawa.ca

Martine Spence, M.B.A., Ph.D.
Professeure agrégée
École de gestion Telfer, Université d'Ottawa
55, avenue Laurier Est
Ottawa, Canada K1N 6N5
Téléphone : (613) 562-5800 poste 4954
Courriel : spence@management.uottawa.ca

Allan Riding, M. Eng., M.B.A., Ph.D.
École de gestion, Université d'Ottawa
Chaire Deloitte en gestion des entreprises de croissance
École de gestion Telfer, Université d'Ottawa
55, avenue Laurier Est
Ottawa, Canada, K1N 6N5
Téléphone : (613) 562-5800 Ext. 4700
Courriel : riding@management.uottawa.ca

Christine A. Carrington, M.B.A.
(Anciennement) Direction générale de la politique de la petite entreprise
Industrie Canada
235, rue Queen, Ottawa, Canada ON K1A 0H5

Remerciements

Le présent rapport est le fruit d'une collaboration entre l'École de gestion Telfer de l'Université d'Ottawa et la Direction générale de la politique de la petite entreprise d'Industrie Canada (DGPPE). L'équipe de recherche tient à remercier John Connell (directeur général, DGPPE), Peter Webber et Brad Belanger (tous deux anciennement avec la DGPPE) et l'analyste contractuelle Miwako Nitani, pour leurs contributions importantes. Toute omission ou erreur demeure la responsabilité des auteurs du rapport. Si vous avez des commentaires ou des questions, veuillez communiquer directement avec Barbara Orser (École de gestion Telfer) ou John Connell (Direction générale de la politique de la petite entreprise à Industrie Canada).

LES PME EXPORTATRICES CANADIENNES

SOMMAIRE

Tant le milieu d'affaires canadien que les responsables d'élaboration de politiques et les organismes sans but lucratif se disent préoccupés de la qualité et de la portée des données sur les entreprises commerciales dans les secteurs des services et sur les petites et moyennes entreprises (PME) qui s'adonnent à l'exportation (Conference Board du Canada, 2006). Le présent rapport constitue la première analyse intersectorielle qui se penche de façon exhaustive sur les PME exportatrices canadiennes et les nouvelles entreprises internationales (NEI), c.-à-d. les entreprises qui affichent d'importants revenus d'exportation durant les trois premières années d'existence. Notre travail repose sur les données d'une enquête menée à grande échelle pour contester plusieurs croyances largement répandues quant au processus d'internationalisation des PME canadiennes, particulièrement dans le secteur des services.

Afin d'expliquer pourquoi certaines entreprises exportent alors que la vaste majorité ne le font pas, la recherche tient compte de cinq théories économiques et de gestion. Cette information est utile pour deux raisons. Du point de vue de la recherche, la théorie aide à établir le contexte dans lequel on doit examiner de façon empirique la propension à l'exportation chez les PME canadiennes. Du point de vue de l'élaboration des politiques, cette information peut alimenter une discussion sur les hypothèses intégrées aux politiques et programmes canadiens d'encouragement à l'exportation.

Voici quelques points saillants parmi les constatations empiriques découlant de ce travail :

- En 2004, 8 p. 100 des PME canadiennes ont exporté des produits ou des services.
- Il y a nettement plus d'entreprises qui exportent dans les secteurs des services professionnels et « autres » que dans le secteur manufacturier.
 - Il est vrai que, de tous les secteurs, l'exportation est relativement plus dominante chez les entreprises manufacturières (31 p. 100 des entreprises manufacturières exportent). Par le fait même, une proportion considérable des politiques sur l'exportation sont destinées au secteur manufacturier. Toutefois, les entreprises manufacturières représentent moins de 5 p. 100 (environ 64 000) des 1,3 million de PME canadiennes, selon la définition donnée dans le présent rapport. Les PME dans les secteurs des services professionnels et « autres » représentent plus de 530 000 entreprises. Ainsi, il y a plus de 40 000 entreprises de services qui exportent comparativement à environ 21 000 exportateurs dans le secteur manufacturier.
 - Parmi les entreprises exportatrices, 21,4 p. 100 exploitent leurs activités dans les secteurs du commerce de gros et de détail. Les entreprises du savoir, qui font amplement l'objet des politiques et des programmes, comprennent 15,1 p. 100 des entreprises exportatrices.
- Les exportateurs établis (c.-à-d., les entreprises qui exportent et qui ont commencé leurs activités avant 2001) et les nouvelles entreprises internationales (les entreprises qui

exportent et qui ont commencé leurs activités en 2001 ou plus tard) tirent, en moyenne, 33 p. 100 de leur chiffre d'affaires des exportations.

- Une proportion élevée d'exportateurs tirent une partie relativement petite de leur revenu des exportations : 44 p. 100 des entreprises exportatrices déclarent des ventes d'exportation de moins de 10 p. 100 de leur revenu total; pour 52,3 p. 100 des PME exportatrices canadiennes, les ventes d'exportation représentent moins de 25 p. 100 du revenu total; 15 p. 100 des exportateurs affichent des revenus d'exportation qui varient entre 25 et 49 p. 100 du total des revenus.
 - Le tiers des entreprises sont considérées « à forte intensité d'exportation » (c.-à-d., des entreprises ayant des ventes d'exportation qui comptent pour plus de 50 p. 100 de leur revenu total).

Les propriétaires d'entreprises exportatrices diffèrent beaucoup des propriétaires d'entreprises non exportatrices au chapitre de trois attributs importants : les intentions de croissance, le fait d'être un homme ou une femme et le statut de résidence canadienne.

- Les propriétaires d'entreprises exportatrices sont beaucoup plus susceptibles d'avoir l'intention de faire croître leurs entreprises que les propriétaires d'entreprises non exportatrices. Lorsqu'on contrôle la taille et le secteur des entreprises, on peut constater que les entreprises dont les propriétaires ont exprimé des intentions de croissance sont deux fois plus susceptibles de figurer parmi les entreprises exportatrices que les entreprises dont les propriétaires n'ont pas d'intention de croissance.
- Il y a un lien considérable entre le sexe des propriétaires et la propension à l'exportation. Lorsqu'on contrôle les facteurs explicatifs systémiques potentiels, on se rend compte que les entreprises appartenant majoritairement à des femmes sont toujours moins susceptibles d'exporter que les entreprises appartenant majoritairement à des hommes. En d'autres mots, les grandes différences hommes/femmes dans la propension à l'exportation ne sont pas entièrement attribuables à des différences systémiques dans les attributs des propriétaires et des entreprises.
 - Parmi les exportateurs établis, les différences hommes/femmes sont particulièrement frappantes : les entreprises appartenant majoritairement à des femmes sont deux fois moins susceptibles d'exporter que les entreprises où les hommes forment la majorité des propriétaires.
- Parmi les exportateurs établis, les immigrants qui résident au Canada depuis moins de cinq ans sont disproportionnellement plus susceptibles d'être les principaux propriétaires d'entreprises exportatrices.

En ce qui concerne les attributs sur le plan des entreprises, les entreprises qui déclarent un investissement dans la R-D sont deux fois plus susceptibles d'exporter que les entreprises qui n'investissent pas dans la R-D. Les entreprises exportatrices sont également beaucoup plus susceptibles de faire une demande de financement externe et de prêts commerciaux.

Parmi les (quelque) 287 100 PME qui ont commencé leurs activités en 2001 ou plus tard, environ 21 300 déclarent exporter. Par conséquent, plus de 7 p. 100 des nouvelles entreprises canadiennes sont des « nouvelles entreprises internationales » (NEI). Les NEI exploitent des activités dans tous les secteurs industriels, une observation qui laisse entendre des erreurs d'échantillonnage

possibles dans les études antérieures où l'accent était placé presque exclusivement sur les industries manufacturières, de la technologie et du savoir.

- Bien que les nouvelles entreprises internationales soient nettement plus petites que les exportateurs établis, leur taille, mesurée en fonction du nombre d'employés, ne les empêche pas d'exporter. La présente étude révèle que les nouvelles entreprises internationales atteignent des niveaux d'intensité d'exportation comparables à ceux des exportateurs établis et ce, malgré une main-d'œuvre plus petite et plus jeune, des propriétaires moins chevronnés et la présence de moins d'éléments d'actif.
- Il n'y a pas de différence considérable sur le plan de l'âge entre les propriétaires de nouvelles entreprises internationales et ceux de nouvelles entreprises nationales.
- Les propriétaires de nouvelles entreprises internationales sont disproportionnellement plus susceptibles d'être de nouveaux résidents (ou immigrants) canadiens; environ 10 p. 100 des propriétaires de NEI étaient de nouveaux Canadiens comparativement à moins de 5 p. 100 des propriétaires dont l'entreprise n'exportait pas.

Les études antérieures avaient étayé un lien entre la propension à l'exportation et la taille de l'entreprise : autrement dit, la probabilité d'exporter augmenterait considérablement dès qu'une entreprise dépasse un seuil minimal de plus de 40 employés (Julien *et al.*, 1997). La présente étude confirme ce lien pour les entreprises manufacturières, mais montre que cet argument ne s'applique pas aux entreprises dans les secteurs des services. De plus, il n'est pas clair que les entreprises exportent parce qu'elles sont plus grandes ou qu'elles sont plus grandes parce qu'elles exportent. Selon la théorie économique classique, la main-d'œuvre est un intrant dans le processus de production et tous les autres facteurs de production (capital, gestion, technologie) peuvent remplacer la main-d'œuvre : autrement dit, l'extrait dépend de la combinaison de la main-d'œuvre et du capital déployés par l'entreprise, le tout modéré par la capacité en matière de technologie et de gestion de l'entreprise. Les résultats empiriques laissent entendre que la fonction de production diffère considérablement entre les entreprises qui exportent et celles qui n'exportent pas et entre les entreprises qui produisent des biens et celles qui offrent des services.

- Parmi les entreprises qui produisent des biens et celles qui offrent des services, les intrants en matière de main-d'œuvre et de capital sont reliés aux revenus d'une manière statistiquement importante. Parmi les entreprises de services, le rôle de l'expérience en gestion est également un facteur important de la production; cette expérience en gestion est un facteur de production particulièrement pertinent pour les exportateurs de services. Les principales différences entre les exportateurs de services et les non-exportateurs de services résident donc dans le rôle de l'expérience en gestion.
- Chez les entreprises qui exportent, peu importe s'il s'agit de produits ou de services, on se fie légèrement moins à la main-d'œuvre et davantage au capital que chez les non exportateurs.

L'équipe de recherche a voulu examiner ces constatations dans le contexte des programmes actuels d'encouragement à l'exportation. Toutefois, après avoir examiné la documentation, nous avons été surpris de découvrir qu'il existait peu de descriptions détaillées de telles initiatives. Par conséquent, nous n'avons pas pu fournir des commentaires sur la façon dont ces constatations sont prises en considération dans les programmes et les pratiques. Une des principales recommandations de la présente étude est la nécessité de réévaluer les initiatives de commerce international à la lumière

de ces constatations. Afin d'encourager une telle recherche et de stimuler la discussion entre les chercheurs, les principaux décideurs et les délégués commerciaux, nous présentons à la fin du rapport une série de questions à se poser sur les politiques et les programmes.

LES PME EXPORTATRICES CANADIENNES

TABLE DES MATIÈRES

SOMMAIRE.....	IV
1 INTRODUCTION.....	1
2 LA RECHERCHE ANTÉRIEURE : INTERNATIONALISATION DES PME	5
2.1 MOTIFS ET OBSTACLES.....	5
2.2 THÉORIE DES ÉTAPES	5
2.3 THÉORIE DE L'ÉCHANGE DES RESSOURCES.....	7
2.4 THÉORIE DES RÉSEAUX	8
2.5 THÉORIE FÉMINISTE	9
2.6 FONCTIONS DE PRODUCTION, SEUILS ET CAPACITÉ D'EXPORTER.....	12
2.7 RÉSUMÉ DES PROPOSITIONS DE L'ÉTUDE.....	13
3 MÉTHODOLOGIE DE RECHERCHE.....	17
4 RÉSULTATS EMPIRIQUES.....	19
4.1 RÉSULTATS DESCRIPTIFS.....	19
4.2 ATTRIBUTS DES PROPRIÉTAIRES ET DES ENTREPRISES	19
4.2.1 <i>Comparaison des exportateurs et des nouvelles entreprises nationales</i>	19
4.3 MODÉLISATION MULTIVARIÉE DE LA PROPENSION À L'EXPORTATION	21
4.3.1 <i>Sexe des propriétaires et propension à l'exportation</i>	23
4.3.2 <i>Nouvelles entreprises internationales</i>	23
4.4 EXAMEN DES SEUILS DE TAILLE	34
4.4.1 <i>Seuils de taille définis selon le nombre d'employés</i>	34
4.4.2 <i>Estimation des seuils et fonction de production</i>	35
4.5 RÉSUMÉ DES PROPOSITIONS DE L'ÉTUDE.....	38
5 DISCUSSION DES RÉSULTATS	43
5.1 RÉSUMÉ	43
5.2 QUESTIONS POUR LES CHERCHEURS, LES RESPONSABLES D'ÉLABORATION DE POLITIQUES COMMERCIALES ET LES AGENTS DE FORMATION SUR L'EXPORTATION	45
5.3 LIMITES ET IMPLICATIONS POUR LA RECHERCHE FUTURE	46
6 RÉFÉRENCES.....	47

LES PMES EXPORTATRICES CANADIENNES

1 INTRODUCTION

« Il est de plus en plus difficile, voire presque impossible, pour les petites entreprises indépendantes de prendre de l'expansion en cherchant refuge dans les marchés [nationaux] traditionnellement protégés. »

Hamid Etemad (2004)

Le Canada est un pays axé sur l'exportation. Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) (2006) indique que les exportations représentent plus de 40 p. 100 du produit intérieur brut du Canada. Le commerce international est également un des domaines qui affichent la plus forte croissance dans l'économie canadienne. Les petites et moyennes entreprises (PME) jouent un rôle fondamental dans le rendement des exportations du Canada, étant donné que ces entreprises constituent la majorité des organisations qui vendent des produits et services à l'étranger (Halabisky et Parsley, 2005). À ce titre, la croissance des exportations des PME et leur rendement commercial contribuent directement au bien-être économique du Canada (Henriques et Sadorsky, 1996; Lefebvre et Lefebvre, 2000; Awokuse, 2003; Baldwin et Gu, 2003).

La présente étude empirique a pour objet d'étayer les profils des PME canadiennes qui exportent. On s'attend à ce que le présent rapport serve à alimenter les discussions de politiques fédérales sur l'internationalisation des entreprises canadiennes et les stratégies de mondialisation. On prévoit également que ce travail serve de référence pour les délégués commerciaux, les spécialistes, les établissements de prêts, les responsables de formation des PME et les autres parties intéressées qui cherchent à aider les propriétaires d'entreprises axés sur la croissance à s'étendre sur le marché international.

Le bien-fondé du présent rapport repose sur quatre éléments. Premièrement, comme de nombreux pays de l'OCDE, la politique canadienne sur l'exportation et le commerce est fondée sur l'hypothèse selon laquelle le processus d'internationalisation suit une série d'étapes. Ainsi, les jeunes entreprises commencent par une petite taille et exploitent leurs activités à l'échelle locale. Ensuite, elles s'étendent à l'échelle régionale et nationale au point qu'elles finissent par être bien implantées pour pouvoir exploiter à l'échelle internationale. Baptisée « la théorie des étapes », cette perspective est reflétée dans les critères d'admissibilité des programmes (par exemple, la taille de l'entreprise, son nombre d'années d'existence) et forme la base des programmes d'encouragement à l'exportation destinés principalement aux entreprises manufacturières et à celles qui produisent des biens (les producteurs axés sur la technologie).¹ Cependant, un nombre de plus en plus important de preuves empiriques laissent entendre que certaines entreprises exportent dès le début, particulièrement les entreprises à forte intensité de services et de savoir. Si cette observation est vraie, la théorie des étapes et, par le fait même, l'hypothèse sur laquelle repose la politique commerciale pourraient ne pas

¹ Par exemple, voir l'examen des politiques et programmes interfrontaliers de Clendenning et associés (2006).

refléter adéquatement le processus d'internationalisation. Ainsi, notre travail cherche à fournir aux lecteurs une meilleure compréhension des processus par lesquels les PME canadiennes décident de s'adonner à l'exportation.

Deuxièmement, la théorie des étapes suppose un seuil de taille minimale en-dessous duquel il est peu probable qu'une entreprise s'engage dans le commerce étranger. Les études canadiennes préalables ont porté sur la propension à l'exportation en observant la probabilité d'exportation en fonction de la taille de l'entreprise (par exemple, revenu total, nombre d'employés). Cette approche comporte au moins deux lacunes de taille. Elle risque de confondre la cause et l'effet (p.ex., l'entreprise exporte-t-elle parce qu'elle est plus grande ou l'entreprise est-elle plus grande parce qu'elle exporte?). L'approche est aussi en rupture avec la théorie économique largement reconnue selon laquelle les entreprises augmentent le niveau d'extrant (pour s'engager à l'exportation) en remplaçant la main-d'œuvre par du capital, au moyen de l'innovation et de la technologie, et en misant sur l'expérience en gestion. Le présent rapport étend la discussion sur le(s) seuil(s) de taille en comparant les estimations de la fonction de production selon des catégories d'entreprises particulières. Notre travail fournit aux lecteurs des renseignements sur l'importance relative de la dépendance des exportateurs et des non-exportateurs par rapport à la main d'œuvre, au capital et à l'expérience. On espère que cette information éclairera davantage la discussion sur le retard du Canada au chapitre de la productivité (voir *Réaliser le potentiel des sciences et de la technologie au profit du Canada*, 2007).

Troisièmement, le présent rapport est la première étude intersectorielle au Canada qui dresse de façon exhaustive un profil comparatif des entreprises exportatrices et non exportatrices ainsi que les attributs et l'incidence des nouvelles entreprises internationales. Notre travail tire sa notoriété dans les données d'échantillon utilisées, un travail qui repose sur un échantillon exhaustif de PME de grande échelle (plus de 12 000 cas) et soigneusement stratifié. À ce jour, les études en la matière reposaient sur des échantillons non représentatifs de registres et de programmes gouvernementaux canadiens,² des répertoires commerciaux et industriels,³ des listes de membres d'organisations⁴ et/ou des secteurs spécifiques – en se limitant la plupart du temps à l'industrie manufacturière ou à l'industrie axée sur la technologie. De nombreux chercheurs canadiens ont noté qu'il est difficile de généraliser à partir de telles constatations.⁵ Par conséquent, l'absence d'études intersectorielles a particulièrement réduit la compréhension des autres secteurs comme les entreprises de services et les jeunes entreprises (Conférence Board du Canada, 2006).

² Quelques exemples de documents fréquemment cités : Kirpalani et MacIntosh, 1980; Beamish et Munro, 1986, 1986b; Calof, 1993; DFAIT, 2006; Orser *et al.* 2004.

³ Voir Beamish *et al.*, 1986a et b; Reuber et Fischer, 1997, 1998; Baldwin et Gu, 2003; et Bagghi-Sen, 1998.

⁴ Les limites de ces échantillons sont mises en évidence dans les estimations de l'activité d'exportation brute canadienne. Par exemple, la FCEI (1998) évalue que 24 p. 100 des PME vendent des produits ou services aux marchés étrangers, une estimation qui comprend les ventes liées au tourisme. Thompson Lightstone (1998) déclare que 15 p. 100 des PME ont participé à une activité d'exportation (ne comprend pas le tourisme). Plus récemment, Industrie Canada a déclaré qu'environ 2 p. 100 des petites entreprises (entreprises ayant 1 à 99 employés) et 12 p. 100 des moyennes entreprises (100 à 500 employés) exportent (Halabisky *et al.*, 2005).

⁵ Par exemple : Lefebvre et Lefebvre (2000) ont noté que les études sur l'exportation ont tendance à placer l'accent sur les entreprises manufacturières, de la haute technologie et du savoir. Reuber et Fischer (1998) ont signalé que les études sur les nouvelles entreprises internationales (NEI) ont presque exclusivement échantillonné des entreprises fondées sur la technologie. Gemunden (1991), cité par Dhanaraj et Beamish (2003: 242), déclare que plus de 700 variables sont associées à la propension à l'exportation, d'où la difficulté pour les responsables d'élaboration de politiques et les spécialistes de comprendre le processus d'internationalisation.

Enfin, à cause de la pléthore d'explications possibles et du manque de rigueur théorique, il n'est pas surprenant de voir qu'il existe peu de convergence dans la documentation sur les attributs des PME axées sur l'exportation. Dhanaraj et Beamish (2003) sont parmi les nombreux chercheurs qui ont fait appel à une recherche théorique et parcimonieuse, une recherche qui examine les relations entre les ressources de gestion, organisationnelles, entrepreneuriales et technologiques (voir également Lefebvre et Lefebvre, 2000; Andersson et Wictor, 2003; Zahra, 2005). En conséquence, notre recherche vise à produire, à partir des théories et des travaux préalables, un modèle de déterminants appuyé par des données empiriques sur la propension à l'exportation.

Pour atteindre ces objectifs, le rapport est organisé comme suit. Afin de mettre en contexte les constatations de l'étude, la prochaine section du rapport présente un bref résumé des forces du marché qui stimulent l'exportation, les obstacles au commerce international et quatre théories associées au processus d'internationalisation des PME (théorie des étapes, théorie de l'échange des ressources, théorie des réseaux et théorie féministe). Les constatations canadiennes et internationales associées à chacune de ces théories sont également mises en évidence. En guise de lien entre les quatre perspectives théoriques, un modèle conceptuel de la capacité d'exportation est également présenté. Notre travail offre une assise pour les discussions sur les seuils de la capacité d'exporter. La discussion théorique vise à fournir aux lecteurs une explication des raisons pour lesquelles certaines entreprises exportent alors que d'autres ne le font pas, et comment les attributs des propriétaires et des entreprises peuvent déterminer la propension à l'exportation. Un résumé des propositions à l'étude se trouve à la fin de la section.

La section 3 du rapport décrit la méthodologie de recherche utilisée dans le rapport. La section 4 présente ensuite les résultats empiriques de l'étude. Les répercussions de ces résultats sont expliquées à la section 5, en mettant l'accent sur les impacts éventuels sur la politique publique. Une liste de questions est également fournie pour stimuler la discussion future sur les résultats de l'étude et pour guider la recherche future. Pour conclure, le rapport contient un mot de la fin sur les limites de l'étude.

Avant d'aller plus loin, il est utile de définir plusieurs termes clés que nous utiliserons tout au long du rapport.

Encadré 1 : Définitions et terminologie

Petites et moyennes entreprises (PME) : entreprises ayant moins de 500 employés et un revenu annuel de moins de 50 millions de dollars. Les PME à l'étude excluent les organismes sans but lucratif, les organismes gouvernementaux, les écoles, les hôpitaux, les filiales, les coopératives et les entreprises de financement et de crédit-bail.

Propension à l'exportation : proportion d'entreprises dont les propriétaires déclarent avoir vendu ou exporté leurs produits ou services à l'extérieur du Canada.

Intensité d'exportation : degré auquel les entreprises internationalisent leurs exploitations; l'intensité est mesurée selon le ratio du revenu d'exportation au total des ventes.

Nouvelles entreprises internationales (NEI) : entreprises créées en 2001 ou après et qui génèrent 25 p. 100 ou plus de leurs ventes des marchés étrangers.⁶

Nouvelles entreprises nationales (NEN) : entreprises créées en 2001 ou après, mais qui n'exportent pas ou qui exportent moins de 25 p. 100 de leurs ventes.

Exportateurs établis (EE) : entreprises créées avant 2001 et qui réalisent certaines ventes de leurs exportations. Nous avons exclu de l'analyse les entreprises ayant déclaré des exportations de moins de 25 p. 100 des leurs revenus, car nous ne pouvions pas attester qu'il s'agissait d'exportateurs fréquents ou réguliers.

⁶ Il existe plusieurs définitions de nouvelles entreprises internationales (NEI) (Knight et Cavusgil, 1996; Oviatt et McDougall, 1994). Pour les besoins de notre recherche, une NEI est définie comme une entreprise qui a atteint un volume de ventes à l'étranger d'au moins 25 p. 100 durant les trois premières années d'existence et qui cherche à tirer un avantage concurrentiel important de l'utilisation des ressources et des ventes des extrants dans plusieurs pays (Andersson et Wictor, 2003: 254).

2 LA RECHERCHE ANTÉRIEURE : INTERNATIONALISATION DES PME

2.1 MOTIFS ET OBSTACLES

Les études canadiennes et internationales ont étayé les facteurs organisationnels et les facteurs du marché qui encouragent l'exportation et ceux qui la limitent. Parmi les stimuli internes au sein d'une organisation, mentionnons la capacité excédentaire, le désir d'étendre les ventes saisonnières, les ressources et produits organisationnels uniques, les coûts accrus de la recherche et du développement, les possibilités de profiter d'un avantage technologique, le besoin de diversifier les risques et le manque de ressources, incluant les pénuries de financement national. Parmi les stimuli propres au marché, on compte la réduction du cycle de vie d'un produit ou d'une technologie, la pression accrue du marché en raison de la présence de multinationales, les petits marchés locaux et/ou les marchés nationaux saturés ou à la baisse et le fait de tirer parti des mesures d'encouragement à l'exportation (Litvak, 1990; Lindqvist, 1990, 1997; McDougall et Oviatt, 1991; Coviello et Munro, 1995; Lindqvist, 1997; Madsen et Servais, 1997; Miesenbock 1988; Baggchi-Sen, 1999; Etemad, 2004; McNaughton et Bell, 2000; Rasmussen, Madsen et Evangelista, 2001; Pope, 2002; Administration de la petite entreprise, 2004). Les experts allèguent également que l'intention de croissance du propriétaire se trouve au cœur même de ces dynamiques internes et externes et que les ambitions de croissance de l'équipe de gestion façonnent les stratégies d'une entreprise (Morris *et al.*, 2006; Davidsson, 1989; et Wiklund *et al.*, 2003). Par exemple, Heinonen *et al.* (2004) et De Clercq (2005) notent qu'un propriétaire ou des gestionnaires qui aspirent à prendre de l'expansion sont relativement plus susceptibles d'établir une présence importante sur la scène internationale.

Bien sûr, l'exportation n'est pas sans obstacles ou défis multiples. Les obstacles internes reflètent souvent un manque de ressources humaines et financières ainsi qu'une connaissance insuffisante et des compétences inadéquates en gestion. Les obstacles commerciaux sont attribuables aux difficultés à trouver des partenaires locaux et à obtenir des renseignements sur les marchés étrangers, à la demande limitée, aux procédures bureaucratiques et aux règlements, aux coûts d'exploitation à l'étranger, au besoin d'adopter des produits et des services et aux risques associés au taux de change, aux lois et aux politiques externes. En réponse, le gouvernement fédéral offre divers services de soutien aux PME. La mesure dans laquelle ces services règlent les obstacles sur le plan du marché et de l'entreprise n'est pas claire, car nous avons trouvé peu de documentation dans notre examen en ce qui concerne les programmes de soutien aux PME canadiennes.

Pour comprendre le processus d'exportation, plusieurs théories ont été avancées afin d'expliquer la façon dont ces facteurs parmi tant d'autres mènent à l'exportation. Nous allons passer en revue chacune d'elles.

2.2 THÉORIE DES ÉTAPES

Johanson et Vahlne (1990) sont parmi les premiers auteurs de la théorie des étapes : l'internationalisation reflète une acquisition graduelle, une intégration et une utilisation des connaissances sur les marchés étrangers. À mesure qu'une entreprise prend de l'expansion, elle accumule des ressources, crée des économies d'échelle et produit une capacité excédentaire ou

« stagnante ». Ces ressources permettent aux gestionnaires de déployer plus d'efforts vers l'exportation, comparativement aux entreprises plus jeunes et de plus petite taille (Bonaccorsi, 1992). L'argument complémentaire de la théorie des étapes veut que les petites entreprises ont des lacunes au niveau de l'efficacité, des économies d'échelle et de l'expérience en gestion requises pour survivre sur le marché international (Bates, 1989; Cromie, 1990; Kallenberg et Leicht, 1991). On allègue que les entreprises suivent une trajectoire dans laquelle la pénétration de nouveaux territoires géographiques ne se produit que bien après la conception, la commercialisation et la croissance (Reynolds, Storey et Westhead (1994); Kazanjian et Drazin, 1990: 145). Lefebvre et Lefebvre (2000) décrivent cette trajectoire d'exportation comme un continuum : des non-exportateurs intéressés par l'exportation, on passe aux exportateurs actifs dans d'autres régions canadiennes jusqu'aux exportateurs actifs sur les marchés nord-américains seulement (États-Unis) et, en fin de compte, aux exportateurs actifs sur les marchés ailleurs qu'en Amérique du Nord. À ce titre, il s'ensuit que les entreprises exportatrices sont caractérisées comme étant plus âgées, plus grandes et à plus forte intensité de ressources comparativement aux entreprises nationales.

La théorie des étapes comprend le concept de l'« apprentissage entrepreneurial ». L'apprentissage organisationnel se produit avec le temps, à mesure que les propriétaires et les gestionnaires développent le capital intellectuel utilisé dans l'élaboration de stratégies d'internationalisation et l'attribution de ressources (Johanson et Vahlne, 2003; Slater et Narver, 1995). Moorman et Miner (1998) décrivent un tel apprentissage comme la « mémoire organisationnelle ». Par conséquent, la théorie des étapes laisse entendre que les gestionnaires plus âgés sont plus susceptibles d'apporter à l'entreprise l'expérience additionnelle et la vision requise pour exporter. Ainsi, on devrait s'attendre à ce que les propriétaires d'entreprises exportatrices soient plus âgés et qu'ils aient plus d'expérience que les propriétaires d'entreprises non exportatrices.

La théorie parle aussi d'un seuil, un point à partir duquel l'entreprise a acquis les ressources nécessaires pour se lancer dans l'exportation. Or, les constatations empiriques ne sont pas concluantes en ce qui a trait à l'influence de la taille de l'entreprise, au nombre d'années d'existence et au seuil de capacité pour la propension à l'exportation (Hirsch et Bijaoui, 1985). À partir d'un échantillon d'entreprises israéliennes, Hirsch *et al.*, (2003:77) indiquent que peu importe l'industrie, la productivité, la main-d'œuvre et l'intensité du capital ou les caractéristiques du produit, la taille minimale requise pour s'engager dans l'exportation est de 20 employés. Les chercheurs canadiens, Lefebvre et Lefebvre (2000) et Julien, Joyal et Deshaies (1993) ont également examiné la propension à l'exportation dans le secteur manufacturier. Les deux ont conclu qu'il y avait une relation positive entre la propension à l'exportation et la taille d'une entreprise. Par exemple, Julien et associés (1993) déclarent une taille limite d'environ 40 employés chez les fabricants; au-delà de ce seuil, la taille semble perdre de son importance. Réciproquement, Calof (1993: 67) utilise également des données canadiennes, mais déclare une corrélation inverse entre la taille de l'entreprise et son degré d'internationalisation : « ... les grandes entreprises semblent afficher des ventes internationales de plus faible intensité que les petites et moyennes entreprises. » [TRADUCTION] Kirpalani et MacIntosh (1980:83), pour leur part, révèlent que l'âge est associé au rendement de l'exportation, mais encore une fois l'association est négative.

Une des raisons qui expliquent le manque de soutien empirique est que la théorie des étapes de l'internationalisation a été formulée dans les années 1980, à une époque où les obstacles commerciaux et opérationnels avaient probablement limité la participation des petites entreprises aux marchés internationaux. Comme l'indique Etemad (2004), l'homogénéisation des marchés, la nature internationale du capital humain et la rapidité, l'efficience et le coût réduit des communications et

des transports agissent maintenant comme catalyseurs qui permettent de plus en plus aux entreprises, même les plus petites, d'exporter. On peut donc déduire que les forces du changement ont permis aux entreprises entrepreneuriales d'exploiter des débouchés sur les marchés internationaux qui étaient auparavant presque exclusivement exploités par les grandes entreprises.

L'argument susmentionné est confirmé surtout par l'existence de nouvelles entreprises internationales (NEI), c'est-à-dire des entreprises qui exportent dès le début, ce qui conteste directement le modèle des étapes de l'internationalisation (Oviatt et McDougall, 1994; Harveston et al., 2001; Zahra, 2005). On trouvera une discussion plus détaillée sur les NEI à la section sur la théorie des réseaux.

Par conséquent, dans la mesure où la théorie des étapes est une explication théorique fiable du processus d'internationalisation, nous nous attendons à ce que les propriétaires d'entreprise plus âgés et plus chevronnés soient plus susceptibles d'exporter comparativement à leurs homologues nationaux.

2.3 THÉORIE DE L'ÉCHANGE DES RESSOURCES

Une explication de rechange à la théorie des étapes est connue sous le nom de théorie de l'échange des ressources. Zacharakis (1997) allègue que l'exportation repose sur « l'efficacité des transactions », c'est-à-dire que les organismes s'engagent dans des relations transactionnelles internationales parce qu'elles ne peuvent pas générer toutes les ressources nécessaires à l'interne. Selon cette théorie, l'expansion internationale est fondée sur l'accumulation d'actifs tangibles et financiers au niveau de l'entreprise ainsi que des ressources intellectuelles, notamment des attributs humains comme l'aspiration à la croissance, l'expérience et les connaissances en matière de gestion, les réseaux et la maîtrise de langues étrangères (Oviatt et McDougall, 1995; Eriksson *et al.*, 1997; Reuber et Fischer, 1997; Dhanaraj et Beamish, 2003). Pour exporter, les PME cherchent à améliorer leur base de ressources et à atténuer les coûts des transactions, par exemple en établissant des partenariats sur des marchés étrangers afin de contrer le risque du marché (Pfeffer et Salancik, 1978 tel que cité par Westhead *et al.*, 1994).

Cette théorie diffère de la théorie des étapes, en ce sens qu'elle ne présume pas que l'acquisition des ressources organisationnelles se fait de manière linéaire. La théorie aide également à expliquer les différences dans la propension à l'exportation associées à l'expérience et aux compétences des propriétaires en matière de gestion ou d'entrepreneuriat (Dhanaraj et Beamish, 2003). Par exemple, les exportateurs axés sur la croissance sont caractérisés par des capacités innovatrices accrues dans leur équipe de direction (par exemple, capacité d'entreprendre des activités de R-D, intensité des connaissances et savoir-faire unique) ainsi que par plus de ressources organisationnelles (par exemple, technologie, employés, revenus) comparativement à leurs homologues nationaux (Lefebvre & Lefebvre, 2000; Erlich *et al.*, 2001; Delmar *et al.*, 2003). La technologie et l'innovation peuvent également figurer parmi les ressources organisationnelles propices au commerce étranger.

La théorie de l'échange des ressources est appuyée par des études empiriques qui révèlent que l'internationalisation des PME est particulièrement courante chez les entreprises à forte intensité de technologies et de capacités intellectuelles (entreprises du savoir) ainsi que chez les entreprises manufacturières (Beamish et Munro, 1986b; Cavusgil, 1984; Baldwin, 1994; Beamish et Munro, 1986b; Seringhaus, 1993; Therrien et Doloreux, 2007). Ces observations peuvent s'expliquer par le

fait que les entreprises à forte intensité de savoir sont moins contraintes par la distance ou les frontières nationales et, par conséquent, peuvent mieux profiter des débouchés internationaux. En comparaison, les entreprises qui ne sont pas fondées sur le savoir, ou les entreprises traditionnelles, risquent de dépendre davantage d'actifs fixes, statiques et, par conséquent, moins mobiles (Yli-Renko *et al.*, 2002). De Clercq (2005), Yli-Renko *et al.* (2002) et Nummela *et al.* (2005) figurent parmi ceux qui reconnaissent que le savoir constitue une ressource centrale pour la croissance internationale. Par exemple, les fabricants ayant un capital technique et intellectuel particulier dépendent de l'exportation et semblent se fier considérablement aux marchés étrangers (Cavusgil, 1984; Beamish et Munro, 1986b; Seringhaus, 1993; Baldwin, 1994). Beamish et Munro (1986a et b) déclarent également que les produits canadiens « à haute technologie » sont positivement associés à l'intensité des exportations. Dans le même ordre d'idées, à partir d'un échantillon d'entreprises de services canadiennes, Therrien et Doloreux (2007: 18) concluent qu'il y a une corrélation positive entre l'exportation et les ventes accrues attribuables à l'innovation des services et que «... les exportateurs semblent être mieux placés pour commercialiser des produits [services] innovateurs. » [TRADUCTION]

Cependant, encore une fois, la relation entre les ressources et la propension à l'exportation est complexe, en ce sens que d'autres études indiquent que la nature de la technologie ou de l'innovation, la maturation de l'industrie et les normes relatives aux produits influent également sur la propension à l'exportation (Kirpalani et MacIntosh, 1980; Beamish, Craig et McLellan, 1993; Therrien et Doloreux, 2007).

Pour expliquer davantage la nature et l'importance des ressources organisationnelles, la théorie des réseaux offre une autre optique sur les attributs des entreprises axées sur l'exportation.

2.4 THÉORIE DES RÉSEAUX

La théorie des réseaux est un troisième paradigme théorique de l'internationalisation, qui est souvent cité dans les explications des nouvelles entreprises internationales. Cette perspective souligne le rôle et l'impact des ressources externes sur l'entreprise et les interdépendances entre les joueurs de réseau. Dana *et al.*, (2004) spéculent que, dans un contexte international, les réseaux peuvent-être liés à l'accès des acteurs à des ressources stratégiques. Des relations directes permettent une mainmise sur les ressources par l'accession à la propriété ou au savoir, alors que les relations indirectes offrent un accès à des ressources par la collaboration. Les réseaux servent à accélérer l'internationalisation en offrant des relations synergiques entre les partenaires à diverses étapes dans la chaîne de valeur (Dana *et al.*, 2004; Jones, 1999). Dans la mesure où la théorie des réseaux s'applique, les connaissances du propriétaire ou de l'équipe de direction peuvent se trouver à l'extérieur de l'organisation; ainsi, l'acquisition supplémentaire de connaissances et de ressources ne serait plus une condition préalable aux exportations. À ce titre, le recours à des stratégies plus hybrides d'exportation permet de contrebalancer le manque d'expertise interne en matière d'exportation. Les compétences en affaires dérivées des réseaux ou du capital social peuvent servir de substituts aux actifs traditionnels financiers et de main-d'œuvre.

Ce bien-fondé sert à expliquer l'existence des nouvelles entreprises internationales (NEI), des entreprises qui, par définition, mettent au défi les principes de la théorie des étapes (Knight et Cavusgil, 1996). Les chercheurs allèguent également que les réseaux constituent une condition préalable pour la croissance internationale, car ils facilitent l'acquisition de connaissances pratiques

sur les marchés étrangers (Coviello et Munro, 1995, 1997; Crick et Jones, 2000; Lindqvist, 1997). De plus, Hallén (1992) soutient que les réseaux personnels et commerciaux agissent comme infrastructures de communication par le truchement desquelles on partage des intérêts communs.

Un examen de la documentation laisse entendre que les NEI fonctionnent de façon disproportionnelle dans des secteurs à forte intensité de technologie et de connaissance, secteurs où l'innovation et le réseautage sont cruciaux. McDougall (1989: 390—391) était parmi les premiers à suggérer que les NEI pouvaient se concentrer dans des industries particulières : elle a recensé les caractéristiques structurelles des industries dans lesquelles les NEI se livraient concurrence. Ces industries sont caractérisées par une interdépendance des marchés; ainsi, « une mesure stratégique dans un pays influera de façon simultanée sur d'autres endroits » [TRADUCTION] (Roth et Morrison, 1990). De plus, certaines industries peuvent être « mondiales », où les PME doivent s'adapter au contexte des marchés externes axés sur l'exportation (Cvar, 1984; Hamel et Prahalad 1985; Bartlett 1985; Roth et Morrison, 1990). À la lumière de ce qui précède, nous nous attendons à ce que les propriétaires des NEI soient axés sur la croissance et exploitent des activités principalement dans le secteur manufacturier et les secteurs à forte intensité de savoir, avec des investissements supérieurs à la moyenne dans la R-D comparativement aux nouvelles entreprises nationales. La théorie des réseaux prévoit aussi des implications pour les entrepreneurs immigrants. Amatucci et Young (1998) ont observé que même si les entrepreneurs immigrants font face à des défis d'ordre national (par exemple, reconnaissance de nom limitée ou inexistante, méconnaissance culturelle et barrière linguistique), ils peuvent fournir à l'entreprise des ressources comme des compétences en langues étrangères, des réseaux et une expérience de travail internationale — des atouts associés à la propension à l'exportation (Reuber et Fischer, 1997). Oviatt et McDougall (1994), Madsen et Servais (1997) et Crick *et al.*, (2001) soutiennent également que les immigrants propriétaires d'entreprise comptent sur des réseaux internationaux pour faciliter l'exportation durant la phase de lancement de leur entreprise.

Bien que les trois théories susmentionnées (étapes, échange des ressources et réseaux) expliquent partiellement comment les attributs des propriétaires et des ressources organisationnelles influent sur l'exportation, elles n'abordent pas la récente constatation empirique selon laquelle la plupart des entreprises appartenant à des femmes sont nettement moins susceptibles d'exporter que les entreprises appartenant à des hommes (Industrie Canada, 2006b). En conséquence, il est utile de considérer comment les théories féministes peuvent expliquer la propension à l'exportation.

2.5 THÉORIE FÉMINISTE

Comme on l'a mentionné précédemment, la composition hommes/femmes de l'équipe des propriétaires semble être liée à la propension à l'exportation.^{7,8} Ce résultat a été trop rapidement

⁷ L'Association des banquiers canadiens estime qu'en 1997 et en 1998, environ 10 p. 100 des exportateurs étaient des entreprises appartenant exclusivement à des femmes. En se reportant aux données de 2001, Carrington (2006) déclare que 7 p. 100 des entreprises canadiennes appartenant majoritairement à des femmes exportent des produits et des services, comparativement à 13 p. 100 des entreprises appartenant majoritairement à des hommes. La National Foundation of Women Business Owners, une fondation située à Washington, (1995: 2) déclare qu'en 1992, 13 p. 100 des entreprises américaines appartenant à des femmes « étaient actives sur le marché mondial, soit en important soit en exportant des produits et des services » et (1998, NAWBO) qu'en 1998, 8 p. 100 des femmes propriétaires d'entreprise participaient au commerce international.

écarté par les chercheurs et les responsables d'élaboration de politiques comme étant le fruit des différences hommes/femmes dans des facteurs systémiques tels que la taille de l'entreprise et le secteur (par exemple, comparativement aux entreprises appartenant à des hommes, celles appartenant à des femmes ont tendance à être plus petites, plus jeunes et à se concentrer dans des secteurs où l'exportation est moins fréquente). Toutefois, il n'est pas clair dans quelle mesure les différences hommes/femmes dans la propension à l'exportation découlent de facteurs systémiques (par exemple, la tendance pour les entreprises appartenant à des femmes d'être dans les secteurs de services et de détail) ou si les entreprises appartenant à des femmes font face à des obstacles au-delà des facteurs systémiques. Il ne semble y avoir aucune recherche ayant comparé la propension à l'exportation entre le sexe des propriétaires tout en tenant compte des facteurs systémiques. Comme les femmes détiennent une part de propriété dans 47 p. 100 des PME canadiennes, le fait de ne pas tenir compte de l'influence des sexes dans la propension à l'exportation constitue un parti pris dans le discours théorique et empirique sur le processus d'internationalisation des PME. De plus, dans le cas où les entreprises appartenant à des femmes sont toujours moins susceptibles d'exporter après avoir tenu compte des facteurs systémiques, il se peut que les possibilités de prospérité économique soient perdues.

Pour mieux comprendre le lien entre le sexe des propriétaires et le rendement des entreprises, nous nous reportons au travail d'Ahl (2006: 596-7) qui décrit deux grandes écoles de théorie féministe qui sont potentiellement pertinentes pour comprendre la propension à l'exportation : le féminisme libéral (où les hommes et les femmes sont considérés « essentiellement similaires ») et le féminisme social (où les hommes et les femmes sont considérés « essentiellement différents »). Ces perspectives sont reflétées dans les commentaires conflictuels faits par des femmes propriétaires d'entreprises canadiennes : certaines allèguent que le fait d'être une femme influe sur leur capacité d'exportation, alors que d'autres disent que ce facteur n'a aucune influence. Dans le même ordre d'idées, on note différentes perceptions sur le besoin d'élaborer des politiques et des programmes pour les PME en fonction des sexes (Orser, *et al.*, 2004). D'après le féminisme libéral, les propriétaires et les entreprises qui démontrent des intentions (motifs), des compétences en gestion et des ressources équivalentes, affichent un rendement comparable et devraient être tout aussi

□

⁸ Une grande partie des éléments de preuve indiquent que les intrants n'expliquent pas complètement les différences hommes/femmes dans le rendement des entreprises. Fischer (1992: 8) déclare des différences entre les hommes et les femmes en ce qui concerne l'âge, l'expérience et le niveau de scolarité; après avoir contrôlé les éléments du capital de gestion, «... aucune des variables à l'étude n'explique le [rendement défini comme] le nombre accru d'employés, des ventes plus élevées et plus de ventes par employé, caractéristiques des entreprises appartenant à des hommes. » [TRADUCTION]. La recherche subséquente de Fischer, Reuber et Dyke, (1993: 152) a révélé : « Les régressions effectuées pour examiner les prévisions d'une gamme d'indicateurs de rendement d'entreprise laissent entendre que le manque d'expérience des femmes dans les formes similaires de travail et le démarrage d'entreprise peut aider à expliquer la petite taille, une croissance plus lente des revenus et moins de ventes par employé dans leurs entreprises. » [TRADUCTION] Dans le même ordre d'idées, Orser (1997) a utilisé une régression logistique et une estimation composite du capital de gestion pour les entreprises à « forte » et à « lente » croissance. Les résultats indiquent, une fois de plus, que les entreprises à faible croissance étaient des entreprises comparativement jeunes, dont les propriétaires étaient des femmes, avaient moins de diversité au chapitre de l'expérience en gestion et ne cherchaient pas à réaliser une expansion. Réciproquement, le fait d'être un homme, d'avoir une diversité au chapitre de l'expérience en gestion, d'avoir l'intention de croître était associé aux entreprises à forte croissance. Papadaki et Chami (2002), quant à eux, déclarent aucun effet inexplicé des sexes sur la croissance des entreprises, après avoir contrôlé les facteurs liés à l'entreprise (par exemple, l'âge, le taux de croissance, le secteur, le niveau d'innovation, les stratégies de croissances régionales, l'emplacement) et les facteurs liés aux propriétaires (par exemple, motif de croissance et réseaux). De plus, Papadaki et Chami (2002: 43) signalent que : «...Le rendement plus faible des entreprises appartenant à des femmes était lié à l'accès aux réseaux ou à l'activité économique sur les marchés géographiques desservis. » [TRADUCTION]

susceptibles d'exporter. Les différences non expliquées entre les sexes peuvent être attribuables aux explications présentées dans la théorie du féminisme social, à savoir que l'expérience des hommes et des femmes propriétaires d'entreprise est essentiellement différente. Ces différences peuvent être mises en évidence dans le processus d'internationalisation de l'entreprise.

Seulement deux études évaluées par les pairs semblent avoir examiné les obstacles à l'exportation du point de vue des sexes. Les deux études ont fait une distinction entre les obstacles liés à l'exportation et les obstacles généraux ou opérationnels à la croissance. Dans un échantillon de 165 femmes exportatrices et de 89 femmes qui envisagent d'exporter, Orser, Riding et Townsend (2004) indiquent que 60 p. 100 d'entre elles ont mentionné que le fait d'être une femme avait joué un rôle dans les pratiques de gestion de leurs entreprises.⁹ Les principaux problèmes étaient les différences culturelles et les différences en matière d'expérience, y compris le point de vue que les femmes propriétaires d'entreprise ne sont pas prises au sérieux; une perception de manque de respect de la part des hommes propriétaires d'entreprise (étrangers); les hommes d'affaires qui refusent explicitement de faire affaires avec des femmes; les fanfaronnades, les gestes physiques et le chauvinisme; les clients qui vérifient la décision de la femme propriétaire d'entreprise par l'entremise d'un homme membre du personnel; la présomption que l'entreprise appartient à des hommes; les différences au chapitre de l'expérience en gestion et la façon de mener des affaires; des réseaux professionnels différents ou plus limités. Parmi les autres problèmes, on compte la discrimination perçue des établissements de prêts à l'égard des femmes; les différences au chapitre de l'expérience en gestion et de la façon de mener des affaires; et les réseaux professionnels limités. L'analyse indique que les différences hommes/femmes dans la gestion de l'exportation étaient généralisées dans les variables liées au secteur, à l'état de préparation à l'exportation et dans toutes les autres variables descriptives, y compris la taille et l'âge de l'entreprise, le statut d'exportation (entreprises de démarrage par rapport aux exportateurs émergents), le statut civil du propriétaire et la présence de personnes à charge.

Toutefois, ce ne sont pas toutes les femmes exportatrices qui ont mentionné des obstacles au commerce international du point de vue des sexes. Par exemple, dans un échantillon de sept femmes exportatrices « primées », aucune d'entre elles n'a indiqué que le fait d'être une femme leur avait causé des difficultés supplémentaires dans le commerce international ou dans le maintien d'une conciliation travail/vie familiale (Reavley, Litchy et McClelland, 2005). Orser *et al.*, (2004) ont également noté que 24 p. 100 des femmes exportatrices et des femmes qui envisagent d'exporter n'avaient cité aucune difficulté liée aux sexes et un autre 14 p. 100 des femmes propriétaires d'entreprise avaient indiqué que le fait d'être une femme était un avantage. Les différences hommes/femmes étaient également perçues comme étant secondaires aux défis opérationnels et financiers. Enfin, il importe de ne pas oublier que les perceptions influent sur la prise de décisions. Par exemple, si une femme propriétaire d'entreprise perçoit qu'elle rencontrera des obstacles à l'exportation à cause de son sexe, elle sera moins encline à viser une expansion internationale. Si une femme propriétaire d'entreprise perçoit que son entreprise est jugée « moins crédible » qu'une entreprise appartenant à un homme, elle risque de ne pas faire une soumission internationale (Agence de promotion économique du Canada atlantique, 2003).

Cette discussion sert à illustrer que les différences hommes/femmes sont intimement liées aux attributs des entreprises et des propriétaires, ainsi qu'aux facteurs associés à la croissance des

⁹ On peut télécharger le rapport original (par Orser, Fischer, Hooper, Reuber et Riding, 1999) sur le site Web du MAECI au : <http://www.dfait-maeci.gc.ca/businesswomen/beyondborders-fr.asp>.

entreprises. Ces observations posent deux questions connexes : les différences hommes/femmes dans la propension à l'exportation sont-elles associées aux attributs au niveau des propriétaires et des entreprises? et les femmes propriétaires d'entreprise connaissent-elles des obstacles uniques au commerce international à cause des différences hommes/femmes? La compréhension de l'influence relative de chaque élément est essentielle à l'élaboration de programmes et de politiques d'encouragement à l'exportation. Par exemple, si les différences hommes/femmes sont principalement associées aux attributs de l'entreprise et des propriétaires, il serait mieux de concentrer les stratégies correctives sur le développement d'entreprise (c.-à-d., aider les entreprises appartenant à des femmes à « être prêtes à l'exportation »). Si toutefois, les différences hommes/femmes ne sont pas expliquées par les attributs des entreprises et des propriétaires, les interventions devraient viser à cerner les embûches sur les marchés (externes), comme la discrimination basée sur les sexes et d'autres obstacles au commerce international. Enfin, des études théoriques et empiriques documentent l'association entre l'orientation à l'exportation chez les propriétaires, l'expérience en gestion, le sexe, l'appartenance à des minorités visibles et le statut de résidence, d'une part, et la possibilité d'exporter, d'autre part.

Pour relier ces explications théoriques de la propension à l'exportation, nous portons maintenant notre attention sur les concepts du seuil d'exportation.

2.6 FONCTIONS DE PRODUCTION, SEUILS ET CAPACITÉ D'EXPORTER

Les études empiriques qui portent sur la théorie des étapes de l'internationalisation présupposent la présence de seuils de taille : l'exportation est relativement peu probable au-dessous d'un seuil et relativement plus probable au-dessus d'un seuil (Julien, *et al.*, 1993; Hirsch and Bijaoui, 1985; Mittelstaedt *et al.*, 2003). Ce qui est implicite dans ce genre d'études est l'orientation de la causalité : l'exportation est une conséquence de la grande taille. Toutefois, on ignore si les entreprises exportent parce qu'elles sont plus grandes ou si les entreprises sont plus grandes parce qu'elles exportent. La notion du seuil dans la théorie des étapes semble privilégier la première hypothèse, alors que les théories économiques traditionnelles de la production la sous-entendent. Dans les sections précédentes, nous avons vu que la propension à l'exportation semble être liée à une variété de facteurs et que la taille de l'entreprise figure parmi ces facteurs, mais on ignore si l'exportation est une conséquence de la taille ou si la taille est le résultat de l'exportation. De plus, le concept du seuil lié à la taille — surtout si la taille est mesurée en fonction du stock de main-d'œuvre de l'entreprise — fait fi de la possibilité que les entreprises puissent remplacer la main-d'œuvre par d'autres ressources organisationnelles comme le capital et la technologie (et vice versa) et que la technologie et l'expérience en gestion peuvent également jouer un rôle. Par conséquent, on peut alléguer qu'une gamme de combinaisons d'intrants permet à l'entreprise d'atteindre des niveaux d'extrants et d'acquérir les ressources nécessaires pour le commerce international. Ces idées sont soutenues traditionnellement dans la théorie de la production.

La théorie de la production stipule que l'extrant (dans notre contexte, la capacité nécessaire à l'exportation) dépend de la combinaison d'une main-d'œuvre et d'un capital déployés par l'entreprise, le tout modéré par la capacité de l'entreprise en matière de technologie et de gestion. La production (propension à l'exportation) dépend à la fois du capital et de la main-d'œuvre (et, peut-être, d'autres ressources) et ces intrants sont déployés dans le cadre d'un processus technologique particulier. À ce titre, il est raisonnable d'examiner le concept d'un seuil de taille de façon à tenir

compte des rôles potentiellement complémentaires du capital, de la technologie/de l'innovation et des compétences en gestion.

Diverses formes de fonctions de production ont été avancées en économie, et la forme fonctionnelle et les valeurs des paramètres varient d'une entreprise à l'autre et d'un secteur à l'autre.¹⁰ Une forme répandue de la fonction de production est le modèle Cobb-Douglas :

$$Y = AL^\alpha K^\beta \quad (1)$$

Où :¹¹

Y = extrant; L = intrant de main-d'œuvre; K = intrant de capital; A, α et β = variables constantes déterminés par la technologie.

Pour une entreprise donnée, la fonction Cobb-Douglas peut être évaluée comme une relation linéaire en utilisant des logarithmes des deux côtés du modèle, comme suit :¹²

$$\ln(Y) = a_0 + \alpha \ln(L) + \beta \ln(K) \quad (2)$$

Cette formule se prête aux questions à l'étude et peut s'appliquer à l'expérience en matière de gestion et à d'autres facteurs éventuels de production. Si la théorie des étapes est vraie, alors *ceteris paribus*, les exportateurs devraient afficher des niveaux supérieurs de production (Y) que les non-exportateurs car ce sont des entreprises qui ont pris de l'expansion à un tel point que l'exportation est possible. Les niveaux élevés d'extrant associés à l'exportation seraient donc réalisés par des niveaux supérieurs d'intrant (K, L), grâce à l'application de différentes technologies (A, α , β) ou de plus vastes compétences en gestion. La proposition qui en résulte, et qui reste à vérifier, est le fait que si l'on garde les autres facteurs constants, les exportateurs affichent des niveaux plus élevés de production que les non-exportateurs. De plus, les stocks de capital et de main-d'œuvre de l'entreprise ainsi que ses compétences en gestion seraient également des facteurs. Dans la mesure où les fonctions de production varient d'un secteur à l'autre, l'industrie serait également un facteur.

2.7 RÉSUMÉ DES PROPOSITIONS À L'ÉTUDE

Les théories susmentionnées servent à alimenter notre recherche sur les relations prévues entre les attributs des entreprises et des propriétaires et la propension à l'exportation. En résumé, la théorie des étapes suggère que plus une entreprise est âgée et grande, plus elle a de chances d'exporter. La théorie de l'échange des ressources nuance cet argument en suggérant que les ressources cumulatives de l'entreprise (y compris la technologie et les compétences en gestion) priment sur le nombre d'années d'existence et que le modèle linéaire (cycle de vie) de la croissance

¹⁰ Thompson, A. (1981) *Economics of the Firm, Theory and Practice*, 3e édition, Prentice Hall, Englewood Cliffs.

¹¹ Si $\alpha + \beta = 1$, la fonction de production a des rendements d'échelle constants. Si $\alpha + \beta < 1$, les rendements d'échelle sont à la baisse et si $\alpha + \beta > 1$, les rendements d'échelle sont à la hausse. Voir <http://en.wikipedia.org/wiki/Cobb-Douglas>, consulté le 10 février 2007.

¹² Si $\alpha + \beta = 1$, la fonction de production a des rendements d'échelle constants (si L et K augmentent chacun de 20 %, Y augmente de 20 %). Si $\alpha + \beta < 1$, les rendements d'échelle sont décroissants et si $\alpha + \beta > 1$, les rendements d'échelle sont à la hausse. Dans l'hypothèse d'une concurrence parfaite, α et β peuvent représenter la part de main-d'œuvre et de capital de l'extrant. Voir <http://en.wikipedia.org/wiki/Cobb-Douglas>, consulté le 10 février 2007.

des entreprises ne se prête pas adéquatement à la propension à l'exportation. La théorie des réseaux élargit le modèle de l'échange des ressources pour inclure des biens non matériels, notamment le capital social, les réseaux et les alliances stratégiques. Le capital intellectuel, la technologie et l'innovation sont également des ressources clés qui entrent en ligne de compte dans la propension à l'exportation. La théorie féministe, pour sa part, considère ces arguments sous une optique liée aux différences hommes/femmes, en suggérant que malgré les multiples différences au niveau des propriétaires et des entreprises, les femmes propriétaires d'entreprise font face à des obstacles systémiques à l'exportation à cause du fait qu'elles sont femmes — des obstacles qui ne sont pas pris en considération par la théorie traditionnelle de la gestion. Enfin, la fonction de production sert à rassembler ces arguments théoriques en suggérant que les chercheurs doivent éviter des modèles simplistes et invariables de la propension à l'exportation (par exemple, le fait de définir le seuil de taille en fonction du nombre d'employés). Le rendement de l'exportation est décrit de façon plus exacte par le calibrage de multiples ressources organisationnelles, dont le capital, les compétences en gestion et la technologie/l'innovation. Pour examiner ces perspectives théoriques, le tableau 1 présente un résumé des propositions à l'étude.

Tableau 1 : Propositions à l'étude et justification théorique

Attributs associés à la propension à l'exportation		Justification*				
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Attributs des propriétaires						
SP1	Les propriétaires de PME exportatrices sont plus âgés que les propriétaires d'entreprises nationales.	•				
SP2	Les propriétaires de NEI sont plus âgés que les propriétaires de nouvelles entreprises nationales.	•				
SP3	Les propriétaires axés sur la croissance sont plus susceptibles d'exporter que leurs homologues nationaux.		•			
SP4	Les propriétaires ayant plus d'années d'expérience en gestion sont plus susceptibles d'exporter que leurs homologues nationaux.		•			
SP5	Les propriétaires ayant plus d'expérience en investissement sont plus susceptibles d'exporter que leurs homologues nationaux.		•			
SP6	Les propriétaires d'entreprises exportatrices ont plus d'expérience en gestion que les non-exportateurs.		•			
SP7	Les propriétaires de NEI ont plus d'expérience en gestion que les propriétaires de nouvelles entreprises nationales ou que les exportateurs établis.		•	•		
SP8	Les entreprises qui exportent sont plus susceptibles d'appartenir à des immigrants récents que les entreprises qui n'exportent pas.		•	•		
SP9	Les NEI sont plus susceptibles d'appartenir à des immigrants récents que les nouvelles entreprises nationales.			•		
SP10	Les entreprises exportatrices appartenant majoritairement à des femmes sont moins axées sur la croissance que les entreprises exportatrices appartenant majoritairement à des hommes.				•	
SP11	Les propriétaires d'entreprises exportatrices appartenant majoritairement à des femmes ont moins d'années d'expérience en gestion que les propriétaires d'entreprises exportatrices appartenant majoritairement à des hommes.				•	
SP12	Les entreprises exportatrices appartenant majoritairement à des femmes ont moins d'expérience en investissement que les entreprises exportatrices appartenant majoritairement à des hommes.				•	
SP13	Les entreprises exportatrices appartenant majoritairement à des femmes affichent des taux d'innovation inférieurs à ceux des entreprises exportatrices appartenant majoritairement à des hommes.				•	
SP14	Les entreprises exportatrices appartenant majoritairement à des femmes sont moins susceptibles d'exporter que les entreprises exportatrices appartenant majoritairement à des hommes.				•	
SP15	Les compétences en gestion constituent un important facteur de production et différencie les exportateurs des non-exportateurs.					•
Attributs des entreprises		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
SP16	L'association entre la propension à l'exportation et la taille de l'entreprise est non linéaire et comporte une fonction à échelons.	•				
SP17	Il existe une corrélation positive entre la propension à l'exportation et l'âge de l'entreprise.	•				
SP18	Les entreprises ayant des taux d'innovation élevés sont plus susceptibles d'exporter que leurs homologues nationaux.		•			
SP19	Les entreprises ayant des actifs financiers comparativement plus élevés sont plus susceptibles d'exporter que leurs homologues nationaux.		•			
SP20	Les entreprises innovatrices sont plus susceptibles d'exporter que leurs homologues nationaux.		•			
SP21	Les NEI affichent des niveaux supérieurs d'innovation que les exportateurs établis.		•			
SP22	Les entreprises du savoir sont plus susceptibles d'exporter que les entreprises non fondées sur le savoir.		•			
SP23	Les NEI emploient moins de capital financier que les nouvelles entreprises nationales et les exportateurs établis à cause			•		

	de leur capital social accru.					
SP24	Les entreprises exportatrices appartenant majoritairement à des femmes emploient moins d'employés que les entreprises exportatrices appartenant majoritairement à des hommes.					
SP25	Les entreprises exportatrices appartenant majoritairement à des femmes détiennent moins d'actifs financiers que les entreprises exportatrices appartenant majoritairement à des hommes.				•	
SP26	Les entreprises exportatrices appartenant majoritairement à des femmes sont moins susceptibles d'exploiter des entreprises du savoir que les entreprises exportatrices appartenant majoritairement à des hommes.				•	
SP27	Les entreprises appartenant majoritairement à des femmes sont moins susceptibles d'exploiter dans le secteur de production de biens que les entreprises appartenant majoritairement à des hommes.				•	
SP28	Même après avoir contrôlé les différences hommes/femmes dans le profil des entreprises exportatrices, les entreprises appartenant majoritairement à des femmes sont moins susceptibles d'exporter que les entreprises appartenant majoritairement à des hommes.				•	
SP29	Les paramètres de la fonction de production varient selon les secteurs et l'orientation vers la technologie.					•
SP30	Les exportateurs affichent des niveaux supérieurs de production que les non-exportateurs.					•

*Justifications(s) théorique(s) : (1) Théorie des étapes; (2) Théorie de l'échange des ressources; (3) Théorie des réseaux; (4) Théorie féministe; et (5) Fonction de production.

3 MÉTHODOLOGIE DE RECHERCHE

Le travail empirique repose sur les données d'une enquête exhaustive stratifiée à grande échelle menée en 2005 sur le financement et les expériences d'exportation des petites et moyennes entreprises canadiennes, en utilisant l'an 2004 comme année de référence.¹³ La population des PME canadiennes comprend environ 1,3 million d'entreprises, parmi lesquelles un échantillon aléatoire de 34 509 PME ont été sélectionnées du Registre des entreprises. Le Registre des entreprises est une base de données administrative du gouvernement du Canada qui contient des données sur l'ensemble des entreprises au Canada; ces données proviennent des dossiers de numéros d'entreprise attribués et recueillis par l'Agence du revenu du Canada. Dans la sélection de la base d'échantillonnage, les types d'entreprises suivants ont été exclus : les entreprises ayant 500 employés ou plus; les entreprises affichant des revenus bruts annuels de plus de 50 millions de dollars; les entreprises enregistrées comme sociétés sans but lucratif (par exemple, écoles, hôpitaux, établissements de bienfaisance), les coopératives, les coentreprises, les organismes municipaux et fédéraux et leurs filiales. Ces entreprises ont également été exclues à l'étape de la collecte de données.

La collecte de données a été réalisée en deux phases. Dans la phase 1, des entrevues téléphoniques assistées par ordinateurs ont été administrées pour recueillir des données démographiques sur les entreprises et des renseignements sur la dernière demande de financement des entreprises. Dans la phase 2, un questionnaire a été envoyé par télécopie pour recueillir des renseignements financiers détaillés à partir des données de l'état des résultats et du bilan. L'échantillon a été stratifié afin d'assurer un nombre minimal de réponses selon les régions, les secteurs et les catégories de taille d'entreprise. Le taux de réponse de l'enquête dans son ensemble était de 47 p. 100 des répondants admissibles, ce qui donne 12 047 cas terminés dans la phase 1 pour 8 112 répondants; les données financières (phase 2) ont été complétées par 3 141 répondants.

On a posé plusieurs questions connexes importantes aux répondants, notamment :

- « En quelle année l'entreprise a-t-elle commencé à vendre des produits et services? »;
- « L'entreprise a-t-elle vendu ou exporté ses produits et services à l'extérieur du Canada au cours des 12 derniers mois? »;
- « Quel pourcentage de vos revenus proviennent des ventes à l'extérieur du Canada? »
- « Quel pourcentage de vos dépenses totales en investissement sont-elles consacrées à la recherche et au développement? »

Un élément qui nous a particulièrement intéressés dans le cadre de notre étude a été de déterminer la mesure dans laquelle les entreprises étaient engagées à exporter et s'il s'agissait d'une entreprise nouvelle ou pas. Par conséquent, nous avons défini les catégories d'entreprises suivantes :

- Les entreprises établies n'ayant pas déclaré d'exportation. Il s'agit d'entreprises qui ont été établies avant 2001 et qui n'ont déclaré aucune exportation en 2004.

¹³ Nous encourageons les lecteurs à examiner la description de la méthodologie de recherche utilisée dans la présente étude dans le site Web du Programme de recherche sur le financement des PME, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004 : http://www.ic.gc.ca/epic/site/sme_fdi-prf_pme.nsf/fr/h_00000f.html

- Les exportateurs établis (EE). Il s'agit d'entreprises qui ont été établies avant 2001 et qui ont déclaré des exportations en 2004.
- Les nouvelles entreprises. Il s'agit d'entreprises qui ont été fondées en 2001 ou plus tard. Elles sont catégorisées en deux sous-groupes :
 - les nouvelles entreprises internationales (NEI) : les nouvelles entreprises qui ont déclaré des exportations en 2004;
 - les nouvelles entreprises nationales (NEN) : les nouvelles entreprises qui n'ont déclaré aucune exportation en 2004.

L'Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises comprenait des données de 2004 sur la variable dépendante, peu importe si l'entreprise exportait ou non, ainsi que sur une gamme de variables qui pourraient être utilisées comme déterminants potentiels de la propension à l'exportation, notamment les mesures des intrants de la main-d'œuvre (nombre d'employés), le capital (données du bilan et de l'état des résultats), le secteur, l'orientation vers la technologie et d'autres déterminants potentiels de la propension à l'exportation.

Le tableau 2 montre la ventilation des entreprises de l'échantillon selon ces catégories et le nombre estimatif d'entreprises correspondant dans la population, selon le modèle de pondération de l'échantillon.

Tableau 2 : Ventilation selon l'âge de l'entreprise et le statut d'exportateur

	Échantillon		Population	
	N	%	N (000)	%
Nouvelles entreprises internationales (NEI)*	368	3,1	21,3	1,6
Nouvelles entreprises nationales (NEN)	2 632	21,8	265,8	20,4
Exportateurs établis (EE)	865	7,2	82,9	6,3
Non-exportateurs établis	4 247	67,9	935,4	71,7
Total (excluant les données manquantes)	8 112	100,0		
Données manquantes ¹⁴	3 935			
Total (y compris les données manquantes)**	12 047	100,0	1 305,3	100,0

*En utilisant la définition de PME exportatrices intensives (les entreprises qui dérivent plus de 25 p. 100 de leur chiffre d'affaires des ventes d'exportation), parmi les 368 NEI dans l'échantillon, 194 étaient des exportateurs intensifs; 371 des 865 exportateurs établis étaient qualifiés d'« exportateurs intensifs ».

**Les données manquantes sont attribuables à un enchaînement de questions aléatoires dans le sondage pour réduire le fardeau des répondants.

¹⁴ Les données manquantes résultent, en grande partie, d'un enchaînement de questions aléatoire dans le sondage de CATI afin de réduire le fardeau des répondants.

4 RÉSULTATS EMPIRIQUES

4.1 RÉSULTATS DESCRIPTIFS

En 2004, 8 p. 100 des PME canadiennes ont exporté des produits ou services. Les exportateurs (à la fois des NEI et des exportateurs établis) ont dérivé, en moyenne, 33 p. 100 de leur chiffre d'affaires des exportations. Environ la moitié (52,3 p. 100) des exportateurs déclarent que le revenu d'exportation représente moins de 25 p. 100 des ventes totales; 15 p. 100 affirment que le revenu d'exportation représente 25 à 49 p. 100 des ventes, alors que le tiers (32,8 p. 100) déclarent qu'il constitue plus de 50 p. 100 des ventes.

On a noté qu'une proportion élevée d'exportateurs avaient dérivé une proportion relativement faible de revenus des exportations : 44 p. 100 des exportateurs déclarent une intensité d'exportation (pourcentage des ventes découlant des exportations) de moins de 10 p. 100. On peut soutenir que certaines des entreprises qui affichent une faible intensité d'exportation ne sont pas vraiment des exportateurs actifs : les ventes interfrontalières étaient peut-être une occasion exceptionnelle, etc. Par conséquent, on a utilisé une autre définition (plus stricte) pour les PME exportatrices : on a défini les « exportateurs intensifs » comme des entreprises qui tirent *plus de 25 p. 100 de leur chiffre d'affaires des ventes d'exportation*. Des 368 NEI dans l'échantillon, 194 étaient des exportateurs intensifs et 371 des 865 exportateurs établis étaient qualifiés d'« intensifs » selon cette définition.

4.2 ATTRIBUTS DES PROPRIÉTAIRES ET DES ENTREPRISES

Le tableau 3 présente une comparaison des attributs des propriétaires (tableau 3A) et des entreprises (tableau 3B) dans chacune des catégories d'entreprises d'intérêt : les nouvelles entreprises internationales, les nouvelles entreprises nationales, les exportateurs établis et les non-exportateurs établis. Le tableau 3 (A et B) révèle que les PME à l'étude sont effectivement de petite taille, avec en moyenne quatre employés et des revenus annuels moyens de moins de 600 000 \$. Moins de 40 p. 100 des propriétaires ont exprimé une intention de faire croître leurs entreprises au cours des deux prochaines années. Les entreprises exploitent dans une gamme de secteurs, mais la vaste majorité se trouve dans les secteurs de services; environ 5 p. 100 des entreprises sont des entreprises manufacturières et une proportion similaire d'entreprises se trouvent dans les industries du savoir. Environ le tiers (28,7 p. 100) des PME canadiennes déclarent certaines dépenses au titre de la R-D et moins de 5 p. 100 (4,2 p. 100) des PME sont considérées être des « innovateurs » (c.-à-d., les dépenses au titre de la R-D représentent plus de 25 p. 100 du total des investissements).

4.2.1 Comparaison des exportateurs et des nouvelles entreprises nationales

On a effectué des tests-t Student à variables simples et des tests de somme ordinale Wilcoxon pour recenser des différences statistiquement significatives entre les exportateurs et les non-exportateurs, les NEI et les nouvelles entreprises nationales (NEN), d'une part, et entre les entreprises établies qui exportent (EE) et les entreprises établies qui n'exportent pas (entreprises nationales), d'autre part. Le tableau 3A montre que, dans l'ensemble, les propriétaires d'entreprises exportatrices et ceux d'entreprises non exportatrices diffèrent de très peu. Contrairement à la théorie des étapes, les propriétaires d'entreprises exportatrices ne diffèrent pas de façon statistiquement significative sur le

plan de l'âge ou du nombre d'années d'expérience en gestion. Toutefois, ils se différencient considérablement dans trois dimensions importantes.

1. Les exportateurs et les non-exportateurs (à la fois les nouvelles entreprises et les entreprises établies) se différencient nettement (valeur- $p < 0,000$) au chapitre de leurs intentions de croissance respectives. Les propriétaires d'entreprises exportatrices sont beaucoup plus susceptibles d'exprimer une intention de faire croître leurs entreprises que les propriétaires d'entreprises non exportatrices.
2. Les exportateurs et les non-exportateurs se différencient considérablement en ce qui concerne la composition hommes/femmes dans les équipes des propriétaires (valeur- $p < 0,000$). Comme on l'a noté dans la recherche précédente, les entreprises appartenant majoritairement à des femmes sont moins susceptibles d'exporter que les entreprises appartenant majoritairement à des hommes. Parmi les entreprises établies, cette différence est particulièrement frappante. Chez les entreprises établies à l'échelle *nationale*, 16,1 p. 100 (15,1 p. 100 + 1,0 p. 100) appartiennent majoritairement à des femmes. Parmi les entreprises établies *exportatrices*, seulement 7,5 p. 100 appartiennent majoritairement à des femmes. Par conséquent, les entreprises appartenant majoritairement à des femmes sont deux fois moins susceptibles d'exporter que les entreprises où les hommes constituent la majorité des propriétaires, une observation qui nécessite une analyse plus poussée.
3. Enfin, parmi les entreprises qui ont commencé leurs activités à partir de 2001, les immigrants récents sont nettement plus susceptibles d'être les principaux propriétaires d'entreprises exportatrices que d'entreprises non exportatrices (valeur- $p < 0,001$).

Alors que le tableau 3A compare les attributs des propriétaires entre les entreprises qui exportent et celles qui n'exportent pas, le tableau 3B compare les attributs des entreprises en soi. Le tableau 3B montre que les entreprises exportatrices sont nettement plus grandes que les entreprises non exportatrices au chapitre du nombre d'employés (valeur- $p < 0,000$) et semblent être plus importantes du point de vue des mesures financières comme le total des revenus et le total des éléments d'actif.¹⁵ Les entreprises qui exportent sont beaucoup plus susceptibles d'investir dans la R-D et de se situer dans des régions urbaines (valeur- $p < 0,000$). Comme il fallait s'y attendre, la répartition sectorielle des entreprises exportatrices et non exportatrices diffère considérablement : les exportateurs sont plus susceptibles de se trouver dans le secteur manufacturier, le commerce de gros et de détail, les services professionnels et les secteurs du savoir. Les entreprises exportatrices sont plus susceptibles de recourir au financement par emprunt et plus susceptibles d'avoir sollicité du capital externe et des prêts bancaires (valeur- $p < 0,000$).

Bien que les comparaisons univariées indiquées au tableau 3 (A et B) appuient plusieurs des propositions avancées dans le présent rapport, elles ne sont pas nécessairement concluantes parce que plusieurs attributs des entreprises et des propriétaires sont interreliés. À titre d'exemple, on constate à partir du tableau 3A que les entreprises appartenant à des femmes semblent être moins susceptibles d'exporter que les entreprises appartenant à des hommes; toutefois, les entreprises appartenant à des femmes se concentrent également dans des secteurs (comme les services personnels) où l'exportation est peu probable. Dans le même ordre d'idées, les entreprises appartenant à des femmes ont tendance

¹⁵ On a constaté que les mesures financières présentaient un niveau élevé d'asymétrie, en ce sens qu'un nombre relativement petit d'entreprises avaient déclaré des valeurs très élevées pour les revenus et les actifs. En raison de cette asymétrie, on n'a pas réalisé des tests statistiques.

à être plus petites que celles appartenant à des hommes; et les petites entreprises sont moins susceptibles d'exporter. Par conséquent, il n'est pas encore clair si les différences hommes/femmes dans la propension à l'exportation sont attribuables aux différences dans la taille de l'entreprise et le secteur ou si les différences hommes/femmes viennent s'ajouter à ces facteurs systémiques. De plus, on peut soutenir que la taille et le secteur sont, eux aussi, interdépendants. Pour démêler ces effets qui risquent de semer la confusion, une analyse plus poussée est de mise. À cette fin, il faut évaluer un modèle multivarié de la propension à l'exportation, qui tient compte simultanément des divers facteurs potentiels.

4.3 MODÉLISATION MULTIVARÉE DE LA PROPENSION À L'EXPORTATION

Pour sonder les facteurs liés à la propension à l'exportation, nous avons utilisé une régression logistique comme moyen d'examiner l'influence relative des attributs des entreprises et des propriétaires sur le statut d'exportateur d'une entreprise. La régression logistique est un moyen particulièrement utile pour représenter les résultats de décision : il s'agit d'une technique qui fait relativement peu d'hypothèses statistiques (Hosmer et Lemeshow 1998; Press et Wilson, 1978); qui est robuste par rapport aux hypothèses statistiques (Stevens, 1996); et qui suit de près les processus décisionnels humains.

À partir des propositions à l'étude, les modèles reposent sur des données sur les profils des propriétaires, notamment l'âge du propriétaire, la composition hommes/femmes de l'équipe de direction (majoritairement des hommes; moitié-moitié; majoritairement des femmes), l'investissement informel (0, 1), l'intention de croissance (0, 1), la langue première du propriétaire majoritaire (anglais, français ou autre), le statut de résidence canadienne (la personne réside au Canada depuis moins de cinq ans) et l'expérience en gestion (< 5 ans; 5—10 ans; > 10 ans). Les données sur les profils des entreprises comprennent la taille de l'entreprise (équivalent à temps plein, ETP), une variable de substitution pour l'innovation (dépenses en R-D >25 p. 100) et le profil du capital.¹⁶

Le tableau 4 montre les résultats des estimations de régression logistique pour la propension à l'exportation. La partie gauche du tableau 4 montre les résultats de l'estimation de régression

¹⁶ La formule générale d'un modèle logistique est le suivant :

$$\log \text{it } \theta(x) = \log \left[\frac{\theta(x)}{1 - \theta(x)} \right] = \alpha + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \beta_3 x_3 + \dots \quad (3)$$

Où

$$\theta = \frac{e^{(\alpha + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \beta_3 x_3 + \dots)}}{1 + e^{(\alpha + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \beta_3 x_3 + \dots)}} \quad (4)$$

Par conséquent, la variable dépendante était une variable binaire (0, 1) correspondant à la question de savoir si l'entreprise exporte (=1) ou n'exporte pas (=0). Selon le cadre de régression logistique, si l'exposant e dans l'équation susmentionnée est élevé, θ s'approche d'une valeur 1 (c'est-à-dire que l'entreprise a plus de chance d'exporter). Si l'exposant e est petit, θ s'approche d'une valeur 0, ce qui correspond aux non-exportateurs. Les estimations de β_i permettent une inférence sur l'impact relatif de chacune des variables indépendantes.

logistique avec toutes les variables susmentionnées, à l'exception de la composition hommes/femmes dans l'équipe de direction. Ce modèle de base (à gauche) est statistiquement important (valeur-p de 0,000), avec des mesures raisonnables de la qualité de l'ajustement (Cox et Snell R^2 et Nagelekerke R^2 de 0,093 et 0,222 respectivement), ainsi qu'une exactitude des prévisions de l'échantillon de 92,7 p. 100. La valeur-p Hosmer-Lemeshow se chiffrait à 0,807, ce qui n'indique aucune différence considérable entre les résultats prévus de l'échantillon et les résultats réels. Dans l'ensemble, ces statistiques de tests indiquent une qualité d'ajustement plus qu'adéquate.

La partie droite du tableau 4 présente les estimations du modèle final de régression logistique pour la propension à l'exportation; les variables négligeables dans le modèle de base ont été supprimées et le modèle a été élargi pour inclure une variable catégorique correspondant à la composition hommes/femmes dans l'équipe de direction. L'ajout de cette mesure a amélioré l'estimation de la qualité d'ajustement globale d'une façon importante sur le plan statistique (valeur-p = 0,037). Les résultats confirment les résultats univariés, en ce sens que l'âge du propriétaire, son expérience, son appartenance à une minorité visible, la présence d'un investisseur informel et l'âge de l'entreprise ne sont pas des déterminants importants (valeur-p > 0,10) pour la propension à l'exportation. La constatation selon laquelle l'âge de l'entreprise n'est pas un facteur est particulièrement importante parce qu'elle contredit directement la théorie des étapes qui forme la base d'une grande part des politiques publiques.

Voici quelques-unes des grandes différences entre les entreprises qui exportent et celles qui n'exportent pas : (comme il fallait s'y attendre) la taille et le secteur, car plus une entreprise est grande, plus elle est portée à exporter; le fait que le propriétaire de l'entreprise soit un récent immigrant ou non (les récents immigrants sont plus susceptibles d'être les principaux propriétaires d'entreprises exportatrices); les propriétaires anglophones sont relativement plus susceptibles d'être les principaux propriétaires d'entreprises exportatrices que les propriétaires dont la langue maternelle n'est pas l'anglais (valeur p < 0,10). Deux variables étroitement liées à la propension à l'exportation sont les intentions de croissance des propriétaires et l'investissement dans la R-D. Après avoir tenu compte des impacts de la taille de l'entreprise et du secteur, les entreprises dont les propriétaires ont exprimé des intentions de croissance sont plus de deux fois plus susceptibles d'exporter que les propriétaires qui ne cherchaient pas à prendre de l'expansion. Les entreprises qui ont déclaré un investissement en R-D sont également deux fois plus susceptibles d'exporter que les entreprises qui n'ont pas investi en R-D.

Enfin, après avoir tenu compte de tous les facteurs susmentionnés, la composition hommes/hommes des propriétaires est nettement associée à la propension à l'exportation. La composition hommes/femmes est statistiquement associée à la propension à l'exportation et apporte une contribution supplémentaire importante (valeur-p de 0,037) à la qualité d'ajustement du modèle logistique après avoir contrôlé tous les autres facteurs susmentionnés. La nature de la corrélation est telle que, selon une taille donnée, un secteur donné, etc., les entreprises dont les propriétaires sont principalement des femmes sont relativement moins susceptibles d'exporter. Même lorsqu'on contrôle les différences sur le plan des secteurs, des entreprises et des propriétaires, ces résultats suggèrent fortement que les entreprises appartenant à des femmes sont toujours moins susceptibles d'exporter. Les différences dans la propension à l'exportation ne sont donc pas entièrement attribuables aux différences systémiques dans les attributs des propriétaires et des entreprises. Les constatations ont tendance à appuyer les arguments de la théorie féministe sociale selon laquelle les expériences des hommes et des femmes (qui exportent) diffèrent; ces arguments aident à illustrer la

pertinence de la pensée féministe dans les théories traditionnelles de la croissance et de l'internationalisation des PME.

Ces résultats font appel à une analyse plus poussée de deux des constatations. La première concerne la question du sexe des propriétaires et son lien à la propension à l'exportation. La deuxième question concerne la constatation que la propension à l'exportation ne dépend pas de l'âge de l'entreprise, ce qui est en contradiction apparente avec la théorie des étapes largement promulguée : autrement dit, un examen supplémentaire des nouvelles entreprises internationales (NEI) semble être justifié. Nous allons maintenant examiner en profondeur ces questions.

4.3.1 Sexe des propriétaires et propension à l'exportation

Les tableaux 5A et 5B présentent les attributs des entreprises en fonction du sexe des propriétaires. Trois catégories sont utilisées : les entreprises où les hommes représentent plus de 50 p.100 des propriétaires; les entreprises où les femmes constituent plus de 50 p.100 des propriétaires; les entreprises où il y a un nombre égal de propriétaires hommes et femmes. Dans l'ensemble, 62,7 p. 100 des entreprises appartiennent majoritairement à des hommes, 20,1 p. 100 des entreprises ont un nombre égal d'hommes et de femmes parmi les propriétaires et 17,2 p. 100 des entreprises appartiennent majoritairement à des femmes. Le tableau 5A présente une ventilation des attributs des propriétaires d'entreprise selon le sexe des propriétaires et les catégories d'exportateur. Le tableau 5B présente une ventilation des attributs des entreprises selon le sexe des propriétaires et les catégories d'exportateur. Comme précédemment, nous avons utilisé les tests-t Student et les tests Wilcoxon pour comparer les attributs des propriétaires hommes et des propriétaires femmes par catégorie d'exportateur afin de dégager des différences entre les hommes et les femmes.

Le tableau 5A montre que, comparativement aux entreprises qui appartiennent majoritairement à des hommes, les entreprises appartenant majoritairement à des femmes déclarent moins d'expérience, sont plus jeunes et sont plus susceptibles d'appartenir à un membre de minorités visibles. Même si les valeurs-p se différencient, ces tendances s'appliquent à la fois aux entreprises qui exportent et à celles qui n'exportent pas. Le tableau 5B montre que les entreprises appartenant à des femmes ont tendance à être plus petites et à se concentrer dans les secteurs des services. Il faut noter que les entreprises appartenant à des femmes ne se différencient pas de façon statistiquement importante des entreprises appartenant à des hommes au chapitre de l'investissement en R-D. Parmi les entreprises qui n'exportent pas, les femmes propriétaires étaient considérablement moins susceptibles que les hommes de faire une demande de prêt bancaire ou de solliciter du capital externe. Parmi les entreprises qui exportent, celles appartenant majoritairement à des femmes sont, à tout le moins, relativement plus susceptibles de solliciter du financement externe que les entreprises exportatrices appartenant à des hommes. La plupart des entreprises exportatrices appartenant à des femmes (c.-à-d., les entreprises qui tirent plus de 25 p. 100 de leurs ventes des exportations) diffèrent de leurs homologues mâles en ce qui concerne un certain nombre d'attributs d'entreprise et de propriétaires, différences qui ressemblent généralement à celles chez les entreprises nationales.

4.3.2 Nouvelles entreprises internationales

Au chapitre des qualités personnelles, les NEI se comparent aux autres types d'entreprises dans certains aspects, mais se démarquent dans certains autres.

Attributs des propriétaires

- *Âge et expérience des propriétaires.* Nous n'avons observé aucune différence importante entre les propriétaires de NEI et de NEN sur le plan de l'âge. Comme il fallait s'y attendre, les propriétaires de NEI sont plus jeunes que leurs homologues EE : 23 p. 100 des propriétaires de NEI sont âgés de moins de 40 ans comparativement à 15 p. 100 des EE. Les NEI et les NEN déclarent considérablement moins d'expérience en gestion comparativement aux EE. Il n'est pas non plus surprenant que les propriétaires de NEI ont moins d'expérience que les propriétaires d'EE. Cette observation laisse également entendre que la nature de l'expérience (plutôt que le nombre d'années d'existence) peut différer entre les propriétaires de NEI et de NEN, un domaine possible pour une recherche future.
- *Nouveaux Canadiens.* Les nouveaux résidents canadiens (immigrants) sont nettement plus susceptibles d'être propriétaires de NEI que de NEN (9,8 p. 100 comparativement à 3,8 p. 100; valeur-p = 0,002). Ces constatations sont conformes aux attentes de la théorie de réseaux.
- *Langue maternelle et minorités visibles.* Conformément à la participation disproportionnée d'immigrants parmi les propriétaires de NEI, nous avons noté des différences statistiques dans la « langue maternelle » entre les propriétaires de NEI et d'EE; les propriétaires de NEI sont plus susceptibles de déclarer une langue maternelle « autre » que le français ou l'anglais (20,1 p. 100 par rapport à 6,4 p. 100 d'EE, valeur-p de 0,000); nous n'avons observé aucune différence statistiquement importante entre les NEI et les NEN. Parmi les NEI, 15 p. 100 appartiennent à des membres de minorités visibles, comparativement à 4 p. 100 d'EE et à 10 p. 100 de NEN (valeur-p de 0,054).
- *Sexe des propriétaires.* Les entreprises appartenant majoritairement à des femmes affichent une proportion exceptionnellement élevée de NEI. Le tableau 3A montre que 27,8 p. 100 des NEI appartiennent majoritairement à des femmes. Ce taux est supérieur au 21,6 p. 100 de NEN appartenant à des femmes et l'écart est considérable, à une valeur-p de 0,049. Parmi les entreprises établies, toutefois, l'inverse est vrai : les entreprises appartenant majoritairement à des femmes ne représentent que 7,5 p. 100 des exportateurs établis et 16,1 p. 100 des non-exportateurs établis. Cet écart est également statistiquement important, à une valeur-p de 0,019. Bien que des données longitudinales soient requises pour une vérification, ces données laissent entendre que s'il y a une proportion relativement élevée de jeunes entreprises appartenant à des femmes qui exportent, cette proportion risque de diminuer au fil de temps. Si cette hypothèse est vraie, ce résultat peut être une piste pour expliquer les obstacles à l'exportation spécifiques au sexe.
- *Orientation vers la croissance.* Le tableau 6 montre que les propriétaires de NEI sont, en effet, considérablement plus orientés vers la croissance que les NEN et les EE. Les trois quarts des propriétaires de NEI ont l'intention de faire croître l'entreprise comparativement à la moitié des NEN et à 62,3 p. 100 des EE (valeur-p = 0,000 et 0,005, respectivement).

Attributs des entreprises

- *Taille de l'entreprise.* En moyenne, les NEI sont plus grandes que les NEN (2,22 ETP comparativement à 1,39 ETP, valeur-p de 0.001). Une comparaison du total des revenus entre les NEI et les NEN indique une tendance similaire. Il est également intéressant de noter que la NEI moyenne a amassé une main-d'œuvre et un revenu typiques de la moyenne de toutes les PME canadiennes, mais qu'elle y est arrivée sur une période de trois

ans. Ces observations réfutent les arguments concernant une accumulation graduelle de la main-d'œuvre et des ressources financières, comme le postule la théorie des étapes. Il est également intéressant de constater qu'il n'existe aucune différence importante dans le total des actifs et la rentabilité entre les NEI, les NEN et les EE. Autrement dit, les NEI atteignent un niveau de productivité similaire à celui des EE dans un délai considérablement plus court, en utilisant moins d'intrant de main-d'œuvre.

- *Répartition sectorielle.* Les NEI exploitent des activités dans tous les secteurs industriels. Les entreprises dans le secteur manufacturier et le secteur du savoir ont tendance à être plus nombreuses du côté des exportateurs que du côté des non-exportateurs (peu importe s'il s'agit de nouvelles entreprises ou d'entreprises établies). Parmi les NEI, une proportion relativement élevée d'exportateurs sont des entreprises de services professionnels et, parmi les exportateurs établis, les entreprises dans le secteur du commerce de gros et de détail sont relativement plus nombreuses. Ces résultats sont importants en ce sens qu'ils appuient les préoccupations selon lesquelles on insiste trop sur la recherche dans les secteurs de la fabrication, de la technologie et du savoir et pas assez dans les autres secteurs (Lefebvre et Lefebvre, 2000).
- *Exigences de financement.* Contrairement aux attentes, les NEI ne démontrent pas de relations symbiotiques qui réduisent leur besoin en ressources financières. Au contraire, les NEI étaient nettement plus susceptibles de solliciter un financement par emprunt que les NEN (40,1 p. 100 comparativement à 21 p. 100; valeur-p = 0,088). Il n'est donc pas surprenant que les NEI soient plus endettées (ratio dette-avoir plus élevé) que les NEN (valeur-p = 0,000). Nous n'avons observé aucune différence importante dans les taux de demande de prêt entre les NEI et les EE (valeur-p de 0,183), ce qui confirme que les exportateurs semblent exiger plus de financement que les entreprises nationales. Ce fait est probablement attribuable aux coûts de développement du marché d'exportation.

Ces résultats démontrent de façon empirique que les NEI affichent des caractéristiques particulières sur le plan des propriétaires et des entreprises. L'expérience requise pour exploiter des NEI nécessite des qualités personnelles et des relations internationales. Les immobilisations et les actifs corporels sont, tous deux, requis. Les constatations de l'étude réfutent la théorie des étapes et sont conformes à la théorie des réseaux. Les résultats indiquent que même si les NEI sont considérablement plus petites que les EE (main-d'œuvre et capital), la taille des NEI ne les empêche pas de participer à la scène internationale. Par conséquent, les NEI atteignent des niveaux similaires d'intensité d'exportation dans les trois premières années d'existence, avec une main-d'œuvre plus restreinte, plus jeune et avec des propriétaires ayant moins d'expérience et moins d'actifs que les EE. Ces observations correspondent à celle de Madsen et Servais (1997) qui suggèrent que les NEI accumulent des ressources de façon plus efficace que ce qui est prévu par le modèle des étapes. Même si cette observation a été suggérée dans les recherches qualitatives, la présente étude permet une vérification basée sur un vaste échantillon.

Tableau 3A : Attributs des propriétaires d'entreprises exportatrices et nationales

	Nouvelles entreprises			Entreprises établies			Toutes les entreprises			Total
	Exportatrices (NEI) 194	Nationales (NEN) 2632	valeur p	Exportatrices (EE) 371	Nationales 4247	Valeur p	Exportatrices 565	Nationales 6879	valeur p	
Appartenant à un membre de minorités visibles	12,0 %	9,2 %	0,308	6,4 %	6,4 %	0,997	7,6 %	7,0 %	0,741	7,0 %
Appartenant à un immigrant	9,8 %	3,8 %	0,002	0,6 %	0,5 %	0,995	2,7 %	1,2 %	0,350	1,3 %
Langue première du propriétaire			0,395			0,127			0,077	
Anglais	64,7 %	66,1 %		74,5 %	66,9 %		72,2 %	66,7 %		66,9 %
Français	15,1 %	17,7 %		18,9 %	20,7 %		18,0 %	20,1 %		20,0 %
Autre	20,2 %	16,2 %		6,7 %	12,3 %		9,7 %	13,2 %		13,1 %
Expérience du propriétaire principal			0,115			0,970			0,137	
Moins de 5 ans	26,2 %	39,4 %		7,0 %	5,5 %		11,4 %	13,0 %		12,9 %
5 à 10 ans	25,6 %	18,7 %		10,2 %	19,1 %		13,7 %	19,0 %		18,8 %
Plus de 10 ans	48,2 %	41,9 %		82,8 %	75,4 %		74,9 %	68,0 %		68,3 %
Âge du propr. principal			0,297			0,817			0,181	
< 30	0,7 %	9,1 %		1,6 %	1,4 %		1,4 %	3,1 %		3,0 %
30–39	22,8 %	25,1 %		11,8 %	13,2 %		14,3 %	15,8 %		15,8 %
40–49	34,7 %	36,7 %		38,7 %	34,5 %		37,8 %	35,0 %		35,1 %
50–64	31,9 %	25,8 %		39,8 %	39,7 %		38,0 %	36,6 %		36,7 %
>64	9,9 %	3,4 %		8,1 %	11,2 %		8,5 %	9,5 %		9,4 %
Sexe des propriétaires			0,059			0,019			0,002	
Aucune femme propriétaire	43,0 %	51,8 %		56,1 %	52,4 %		53,1 %	52,3 %		52,3 %
Femmes propriétaires de 1 à 49 %	16,6 %	9,9 %		13,1 %	10,4 %		13,9 %	10,3 %		10,4 %
Femmes propriétaires à 50 %	12,6 %	16,7 %		23,2 %	21,0 %		20,8 %	20,0 %		20,1 %
Femmes propriétaires de 51 à 100 %	2,8 %	3,0 %		1,1 %	1,0 %		1,5 %	1,5 %		1,5 %
Femmes propriétaires à 100 %	25,0 %	18,6 %		6,4 %	15,1 %		10,7 %	15,9 %		15,7 %
Investisseur informel	5,9 %	9,3 %	0,085	10,8 %	9,8 %		9,7 %	9,7 %	n/a	9,7 %
Intention de croissance	72,7 %	54,9 %	0,000	65,2 %	32,8 %	0,000	66,9 %	37,7 %	0,000	38,8 %

Source : Les PME exportatrices canadiennes (Orser, Spence, Riding et Carrington, 2007)

Tableau 3B : Attributs des entreprises exportatrices et nationales

	Nouvelles entreprises			Entreprises établies			Toutes les entreprises			Total
	Exportatrices	Nationales	valeur p	Exportatrices	Nationales	Valeur p	Exportatrices	Nationales	Valeur p	
Nombre de cas	194	2632		371	4247		565	6879		7444
Taille de l'entreprise										
Équivalents employés à temps plein	5,6	3,2	0,055	9,8	3,9	0,000	8,6	3,7	0,000	3,9
0 employé	71,2 %	56,1 %	0,000	49,6 %	46,9 %	0,347	55,9 %	49,4 %	0,003	49,7 %
0.5–4 employés	17,0 %	32,8 %	0,000	15,0 %	35,3 %	0,000	15,6 %	34,6 %	0,000	33,8 %
5–19 employés	4,0 %	8,8 %	0,104	24,2 %	14,7 %	0,004	18,3 %	13,1 %	0,014	13,3 %
20–99 employés	7,7 %	1,9 %	0,075	9,9 %	2,9 %	0,013	9,2 %	2,6 %	0,001	2,9 %
Secteur			0,000			0,000			0,000	
Agriculture/Primaire	2,8 %	4,8 %	0,459	12,3 %	11,9 %	0,864	9,5 %	9,9 %	0,837	9,9 %
Manufacturier	10,4 %	2,8 %	0,023	18,7 %	3,8 %	0,000	16,3 %	3,5 %	0,000	4,1 %
Commerce de gros/détail	16,0 %	14,7 %	0,715	23,6 %	14,0 %	0,003	21,4 %	14,2 %	0,001	14,5 %
Services professionnels	24,9 %	11,8 %	0,000	11,6 %	10,9 %	0,809	15,4 %	11,2 %	0,043	11,4 %
Industrie du savoir	17,3 %	9,3 %	0,026	14,3 %	4,1 %	0,002	15,1 %	5,5 %	0,000	5,9 %
Tourisme	4,7 %	11,7 %	0,024	6,2 %	7,3 %	0,646	5,8 %	8,5 %	0,144	8,4 %
Autres secteurs	23,9 %	45,0 %	0,000	13,3 %	48,0 %	0,000	16,4 %	47,2 %	0,000	45,9 %
Région			0,000			0,000			0,000	
Atlantique	6,2 %	5,5 %	0,829	7,2 %	6,1 %	0,647	6,9 %	5,9 %	0,608	6,0 %
Québec	13,1 %	18,6 %	0,118	25,2 %	20,9 %	0,135	21,7 %	20,3 %	0,522	20,3 %
Ontario	40,1 %	39,1 %	0,799	34,9 %	36,0 %	0,696	36,4 %	36,9 %	0,842	36,8 %
Prairies	18,8 %	19,1 %	0,931	17,2 %	22,5 %	0,068	17,7 %	21,6 %	0,069	21,4 %
Colombie-Britannique	21,8 %	17,5 %	0,237	15,4 %	14,3 %	0,672	17,3 %	15,2 %	0,318	15,2 %
Emplacement rural	17,9 %	22,7 %	0,183	20,1 %	32,4 %	0,000	19,4 %	29,8 %	0,000	29,3 %
Dépenses en R-D			0,000			0,000			0,000	
0 ≤ 10 %	28,1 %	17,4 %	0,004	33,3 %	18,6 %	0,000	31,8 %	18,3 %	0,000	18,8 %
10 à 20 %	6,1 %	5,7 %	0,903	13,4 %	4,5 %	0,004	11,3 %	4,8 %	0,001	5,1 %
> 20 %	29,4 %	7,1 %	0,000	13,0 %	3,1 %	0,002	17,8 %	4,2 %	0,000	4,8 %
Profil financier										
Revenu total	583 541 \$	343 907 \$		1 762 799 \$	647 451 \$		1 219 239 \$	558 247 \$		591 978 \$
Bénéfice net avant impôt	35 155 \$	40 125 \$		55 196 \$	46 251 \$		45 610 \$	44 442 \$		44 500 \$
Actif total	222 880 \$	391 508 \$		1 200 484 \$	560 445 \$		749 873 \$	510 799 \$		522 999 \$
Ratio dette-avoir (médian)	0,83	0,54		0,51	0,38		0,81	0,43		0,45
Rendement de l'actif (médian)	0,21	0,23		0,04	0,14		0,04	0,15		0,15
A déjà fait une demande	42,3 %	31,4 %	0,003	54,6 %	35,8 %	0,000	51,0 %	34,6 %	0,000	35,3 %

de financement externe

Demande de prêt	34,8 %	22,4 %	0,001	43,0 %	28,1 %	0,000	40,6 %	26,5 %	0,000	27,1 %
------------------------	--------	--------	-------	--------	--------	-------	--------	--------	-------	--------

Source : Les PME exportatrices canadiennes (Orser, Spence, Riding et Carrington, 2007)

Tableau 4 : Modèles de régression logistique de la propension à l'exportation

Variable	Modèle de base				Modèle étendu (estimations non importantes supprimées)			
	Estimation de coefficient	Statistique Wald	valeur p	Exp(B)	Estimation de coefficient	Statistique Wald	valeur p	Exp(B)
Âge du propriétaire		1,52	0,824					
Âge du propriétaire 30–39	-0,115	0,11	0,745	0,89				
Âge du propriétaire 40–49	-0,218	1,06	0,303	0,80				
Âge du propriétaire 50–64	-0,071	0,14	0,706	0,93				
Âge du propriétaire >64	-0,111	0,37	0,543	0,89				
Expérience du propriétaire principal*		3,65	0,161			4,48	0,106	
5 à 10 ans d'expérience	-0,253	2,31	0,129	0,78	-0,282	3,56	0,059	0,75
Plus de 10 ans d'expérience	0,087	0,46	0,498	1,09	0,068	0,30	0,581	1,07
Langue du propriétaire principal		34,27	0,000			35,64	0,000	
Français	-0,329	5,17	0,023	0,72	-0,276	3,93	0,047	0,76
Autre langue	-0,988	29,70	0,000	0,37	-0,980	30,71	0,000	0,38
Propriétaire de minorité visible	-0,228	1,64	0,201	0,80				
Propriétaire immigrant	0,825	11,86	0,001	2,28	0,779	10,66	0,001	2,18
Investisseur informel	0,037	0,08	0,781	1,04				
Intention de croissance	0,482	23,01	0,000	1,62	0,455	19,77	0,000	2,18
Équivalents employés à temps plein	0,011	61,90	0,000	1,01	0,012	60,98	0,000	1,01
Secteur		163,07	0,000			168,29	0,000	
Emplacement rural	-0,426	11,90	0,001	0,65	-0,439	11,24	0,001	0,64
Entreprise fondée depuis 2001	-0,055	0,19	0,662	0,95				
Entreprise fondée de 1999 à 2001	-0,046	0,12	0,734	0,96				
Aucun investissement en R-D	-0,977	105,62	0,000	0,38	-0,966	96,98	0,000	0,38
Sexe						6,58	0,037	
Nbre égal de propriétaires hommes/femmes					0,214	1,97	0,161	1,24
Propriétaires majoritairement femmes					-0,091	0,25	0,620	0,91
Constant	-1,267	19,986	0,000	0,282	-1,564	32,62	0,000	0,21

Source : Les PME exportatrices canadiennes (Orser, Spence, Riding et Carrington, 2007)

Tableau 5A: Attributs des propriétaires d'entreprises exportatrices et non exportatrices selon le sexe des propriétaires

Catégorie de propriétaires	Entreprises non exportatrices				Entreprises qui tirent plus de 25 % de leurs ventes des exportations			
	Hommes	50-50	Femmes	valeur p (H/F)	Hommes	50-50	Femmes	valeur p (H/F)
Langue du propriétaire principal				0,789				0,461
Anglais	64,6 %	78,5 %	61,8 %		72,4 %	85,2 %	50,4 %	
Français	22,3 %	10,3 %	21,4 %		17,0 %	9,9 %	38,5 %	
Autre langue	13,1 %	11,1 %	16,8 %		10,5 %	4,9 %	11,1 %	
Expérience du propriétaire principal				0,000				0,000
< 5 ans d'expérience	12,8 %	7,6 %	17,8 %		9,1 %	10,4 %	21,8 %	
5 à 10 ans d'expérience	16,7 %	14,5 %	29,8 %		13,1 %	2,0 %	33,1 %	
> 10 ans d'expérience	70,5 %	77,9 %	52,4 %		77,8 %	87,7 %	45,1 %	
Âge du propriétaire principal				0,000				0,007
Âge du propriétaire < 30	3,0 %	1,6 %	4,6 %		2,0 %	0,0 %	0,1 %	
Âge du propriétaire 30-39	14,3 %	12,7 %	24,0 %		16,1 %	4,6 %	29,2 %	
Âge du propriétaire 40-49	35,9 %	33,2 %	32,3 %		38,0 %	29,8 %	44,9 %	
Âge du propriétaire 50-64	36,6 %	41,3 %	31,9 %		36,3 %	49,6 %	24,2 %	
Âge du propriétaire >64	10,2 %	11,2 %	7,2 %		7,6 %	16,0 %	1,6 %	
Autres attributs des propriétaires								
Appartenant à un propriétaire	0,8 %	1,9 %	1,8 %	0,454	1,6 %	1,3 %	10,1 %	0,209
Appartenant à un membre de minorité visible	5,8 %	6,6 %	11,3 %	0,017	7,4 %	3,0 %	14,1 %	0,025
Investisseur informel	9,7 %	10,8 %	8,0 %	0,000	13,3 %	4,0 %	0,8 %	0,040
Intention de croissance du propriétaire	39,1 %	33,0 %	35,7 %	0,001	65,8 %	51,9 %	80,9 %	0,901

Source: Les PME exportatrices canadiennes (Orser, Spence, Riding et Carrington, 2007)

Tableau 5B : Attributs des entreprises exportatrices et non exportatrices selon le sexe des propriétaires

Catégorie de propriétaires	Entreprises non exportatrices				Entreprises qui tirent plus de 25 % de leurs ventes des exportations			
	Hommes	50-50	Femmes	valeur p (H/F)	Hommes	50-50	Femmes	valeur p (H/F)
Employés à temps	4,0	3,7	2,5	0,006	11,9	2,6	2,7	0,000
0 employé	48,8 %	48,7 %	55,1 %		46,5 %	62,7 %	79,0 %	
0.5-4 employés	33,9 %	36,8 %	34,3 %		13,9 %	28,5 %	9,4 %	
5-19 employés	14,0 %	12,6 %	8,9 %		24,7 %	5,6 %	9,8 %	
20-99 employés	3,0 %	1,6 %	1,6 %		13,6 %	3,1 %	1,4 %	
Secteur				0,002			2,7 %	0,004
Agriculture/Primaire	12,4 %	24,1 %	4,4 %		13,4 %	27,7 %	0,9 %	
Manufacturier	3,5 %	3,3 %	3,3 %		17,8 %	7,6 %	14,2 %	
Commerce de gros/détail	12,6 %	16,1 %	13,9 %		25,9 %	10,8 %	4,7 %	
Services professionnels	10,6 %	7,1 %	16,2 %		10,8 %	20,4 %	25,6 %	
Industrie du savoir	5,7 %	4,6 %	4,4 %		12,6 %	23,7 %	9,7 %	
Tourisme	6,7 %	9,9 %	11,5 %		5,0 %	0,3 %	15,2 %	
Autres secteurs	48,6 %	34,9 %	46,3 %		14,4 %	9,6 %	29,7 %	
Région				0,139				0,982
Provinces de l'Atlantique	6,3 %	5,6 %	4,4 %		8,5 %	4,1 %	5,5 %	
Québec	22,6 %	9,8 %	22,4 %		24,9 %	13,7 %	24,6 %	
Ontario	36,4 %	36,1 %	35,9 %		35,5 %	33,6 %	34,8 %	
Prairies	21,3 %	31,2 %	19,2 %		14,5 %	33,7 %	14,2 %	
Colombie-Britannique	13,3 %	17,0 %	17,9 %		16,6 %	14,8 %	20,9 %	
Rural (définition RST)	30,2 %	41,8 %	23,3 %	0,059	15,8 %	47,6 %	20,1 %	
Dépense en R-D				0,338				0,434
>0% ≤10%	17,7 %	19,9 %	20,9 %		35,5 %	24,5 %	30,4 %	
>10% et ≤20%	4,1 %	5,5 %	6,4 %		11,5 %	11,1 %	9,5 %	
>20%	4,4 %	3,0 %	4,4 %		12,3 %	19,4 %	35,9 %	
Information financière								
Revenu	641 909 \$	445 905 \$	245 127 \$	0,000	2 048 695 \$	446 956 \$	303 023 \$	0,001
Actif total	602 587 \$	424 303 \$	267 443 \$	0,003	1 109 732 \$	521 130 \$	314 243	0,243
Ratio dette-avoir (médian)	48,2 %	34,3 %	23,2 %		83,2 %	77,4 %	57,0 %	
Demande de financement externe en 2004	35,8 %	43,8 %	23,1 %	0,000	57,0 %	34,3 %	58,1 %	0,107
Demande de prêt en 2004	27,0 %	32,8 %	19,4 %	0,000	46,3 %	24,3 %	48,8 %	0,082

Source : Les PME exportatrices canadiennes (Orser, Spence, Riding et Carrington, 2007)

Tableau 6A : Attributs des propriétaires de nouvelles entreprises internationales, de nouvelles entreprises nationales et d'entreprises établies

Attributs des propriétaires	NEI	NEN	EE	Total	valeurs p* NEI/NEN	valeurs p* NEI/EE
Propension à l'exportation	66,3 %		66,0 %	66,0 %		0,4301
Investisseur informel	6,7 %	10,1 %	9,7 %	10,8 %	0,570	0,535
Années d'expérience					0,108	0,806
< 5 ans	26,1 %	39,2 %	6,6 %	12,5 %		
5-10 ans	25,4 %	18,7 %	9,7 %	18,3 %		
>10 ans	48,5 %	42,1 %	83,8 %	69,2 %		
Intention de croissance (0,1)	72,8 %	54,8 %	62,3 %	38,3 %	0,000	0,005
Composition hommes/femmes					0,049	0,924
Aucune femme	43,3 %	51,7 %	54,7 %	51,9 %		
1-49% de femmes	16,6 %	10,1 %	14,2 %	10,7 %		
50% de femmes	12,5 %	16,8 %	23,8 %	20,7 %		
51-99% de femmes	2,8 %	3,0 %	1,1 %	1,5 %		
100% de femmes	24,9 %	18,5 %	6,3 %	15,2 %		
Dépense en R-D					0,000	0,000
Aucune	36,2 %	70,1 %	40,5 %	71,1 %		
0% ≤ 10%	28,0 %	17,2 %	34,6 %	19,3 %		
>10% ≤ 20%	6,6 %	5,6 %	12,9 %	5,0 %		
R-D > 20%	29,2 %	7,1 %	12,0 %	4,6 %		
Secteur					0,000	0,134
Agriculture/Primaire	3,4 %	5,8 %	18,7 %	13,6 %		
Manufacturier	10,4 %	2,7 %	17,4 %	3,9 %		
Commerce de gros/détail	15,9 %	14,5 %	21,9 %	13,9 %		
Services professionnels	24,7 %	11,7 %	10,7 %	10,9 %		
Industrie du savoir	17,2 %	9,2 %	13,2 %	5,7 %		
Tourisme	4,7 %	11,6 %	5,7 %	8,0 %		
Autres secteurs	23,8 %	44,5 %	12,4 %	44,0 %		

*Estimations Mann-Whitney U et Wilcoxon W

Source : Les PME exportatrices canadiennes (Orser, Spence, Riding et Carrington, 2007)

Tableau 6B : Attributs des nouvelles entreprises internationales, des nouvelles entreprises nationales et des entreprises établies

Attributs des entreprises	NEI	NEN	EE	Total	valeurs p* NEI/NEN	valeurs p* NEI/EE
Équivalents employés à temps plein (ETP)	2,22	1,39	5,94	2,05	0,001	0,002
0 employé	70,8 %	56,2 %	47,4 %	50,0 %		
0.5–4 employés	17,5 %	32,8 %	15,5 %	33,8 %		
5–19 employés	3,9 %	8,8 %	24,9 %	13,1 %		
20–99 employés	7,6 %	1,9 %	10,9 %	2,8 %		
Revenu (000)	583,5 \$	341,1 \$	2 007,0 \$	587,2 \$	0,006	0,767
Actif (000)	222,9 \$	399,4 \$	1 326,2 \$	533,3 \$	0,631	0,522
Bénéfice (000)	35,2 \$	39,8 \$	44,6 \$	43,3 \$	0,406	0,767
Âge du propriétaire					0,562	0,000
< 30 ans	0,7 %	9,1 %	1,5 %	2,9 %		
30–39 ans	22,6 %	25,1 %	13,1 %	15,6 %		
40–49 ans	35,0 %	36,7 %	37,6 %	34,8 %		
50–64 ans	31,7 %	25,6 %	39,4 %	36,8 %		
65 ans et plus	9,9 %	3,4 %	8,3 %	9,8 %		
Résidence de < 5 ans	9,8 %	3,8 %	0,5 %	1,2 %	0,002	0,000
Minorité visible	15,0 %	10,0 %	4,0 %	8,0 %	0,300	0,054
Langue première						
Anglais	64,7 %	66,3 %	74,7 %	67,2 %	0,358	0,000
Français	15,0 %	17,6 %	18,9 %	19,6 %		0,000
Autre	20,1 %	16,0 %	6,4 %	13,1 %		0,059
						0,000
Demande de financement externe	42,0 %	21,0 %	31,0 %	26,7 %	0,088	0,183
Demande de financement par emprunt	40,1 %	21,2 %	40,2 %	25,0 %	0,000	0,015
Ratio dette-avoir	81,1 %	74,1 %	54,6 %	57,2 %		

* Estimations Mann-Whitney U et Wilcoxon W

Source : Les PME exportatrices canadiennes (Orser, Spence, Riding et Carrington, 2007)

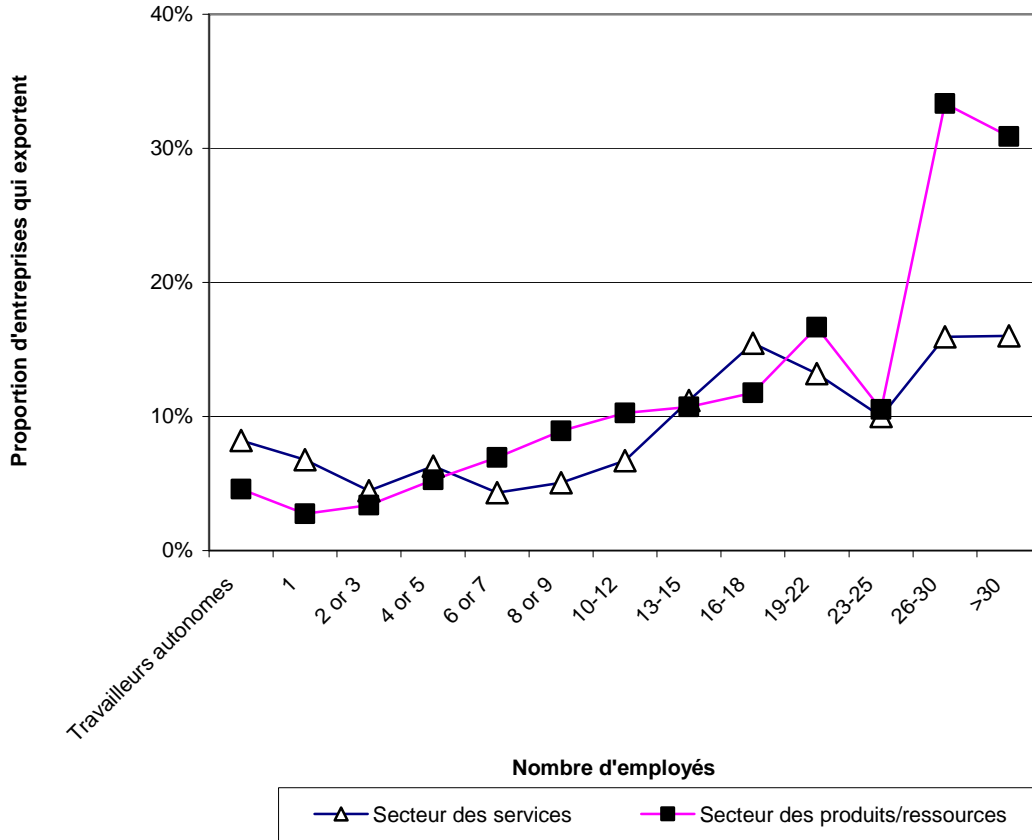
4.4 EXAMEN DES SEUILS DE TAILLE

Pour examiner la relation entre le seuil de taille et l'exportation, nous avons utilisé deux séries d'analyse. Au moyen des données du PRF, la première série de tests a répété la recherche précédente qui établit un lien entre la propension à l'exportation et la taille de l'entreprise, traditionnellement définie comme le nombre d'employés. Cette approche suppose implicitement que la capacité d'exportation est strictement une fonction de la quantité d'intrant de main-d'œuvre même si la théorie économique classique stipule que le niveau d'extrant est une fonction, non seulement liée à la main-d'œuvre, mais aussi au stock de capital et à la capacité en gestion et que ces intrants peuvent être substitués l'un avec l'autre, sous réserve de la technologie de production. Par conséquent, la seconde série de tests utilise la fonction de production Cobb-Douglas comme cadre d'analyse. Nous discuterons des constatations issues de chaque approche ainsi que des différences et similarités observées.

4.4.1 Seuils de taille définis selon le nombre d'employés

Le concept d'un seuil de taille implique une relation en forme de S entre la propension et la taille. Ainsi, les entreprises dans la base de données du PRF étaient classées en catégories selon la taille qui était mesurée en fonction du nombre d'employés équivalents à temps plein. Les catégories étaient établies de façon à ce que chacune d'entre elles comprenne un minimum de 150 entreprises. La proportion d'entreprises exportatrices dans chacune des catégories était calculée pour les secteurs de fabrication de produits, puis les secteurs de services, donnant ainsi le diagramme de dispersion illustré à la figure 1.

Figure 1 : Propension à l'exportation et taille de l'entreprise



Source : Les PME exportatrices canadiennes (Orser, Spence, Riding et Carrington, 2007)

Comme on peut le voir à la figure 1, le diagramme de dispersion appuie – seulement dans le cas des entreprises qui fabriquent des produits — les résultats précédents sur une relation en forme de S entre la propension à l'exportation et la taille d'entreprise mesurée en fonction du nombre d'employés. Pour les producteurs de biens, on observe un virage dans le continuum de la propension à l'exportation par rapport à la taille vers le seuil d'environ 25 employés. Par conséquent, le graphique confirme les constatations précédentes, ainsi que celles de Julien *et al.* (1997), selon lesquelles la probabilité d'exporter augmente considérablement lorsqu'une entreprise a (environ) plus de 30 employés. Ce n'était pas le cas pour les entreprises de services et les données n'appuient pas l'idée d'un seuil de taille minimale.

4.4.2 Estimation des seuils et fonction de production

Pour évaluer la fonction de production,

$$Y = AL^\alpha K^\beta \tag{1}$$

où :

Y = extrant

L = intrant de main-d'œuvre

K = intrant de capital

A, α et β = variables constantes déterminées par la technologie

L'extrant a été mesuré comme le revenu annuel des ventes. Ce n'est pas une mesure idéale parce que la théorie de la production définit la variable dépendante comme le volume de production plutôt que la valeur de production; toutefois, le volume des ventes était le repère le plus proche dont nous disposions dans les données. La mesure de l'intrant de main-d'œuvre est le nombre d'équivalents à temps plein, alors que la mesure du capital est le stock d'actif fixe tiré de la deuxième partie des données du PRF. L'expérience en gestion a été mesurée comme le nombre d'années d'expérience déclaré par le propriétaire principal. Nous avons établi une estimation pour quatre catégories d'entreprises, comme on peut le voir au tableau 7.

Tableau 7 : Catégories d'entreprises

Catégorie d'entreprise	Nombre de cas
Produits- Exportateurs	44
Produits - vendeurs à l'échelle nationale seulement	505
Services-Exportateurs	106
Services - vendeurs à l'échelle nationale seulement	933
Total	1 588

Producteurs de biens

La fonction de production définie précédemment a été évaluée pour les 549 producteurs de biens pour lesquels nous disposions de données. Nous avons ensuite recalculé l'estimation séparément pour (a) les 44 exportateurs de produits dans l'échantillon et (b) les 505 producteurs de biens qui n'exportaient pas. Les résultats de chacune de ces estimations sont résumés au tableau 8. Dans tous les cas, les intrants de main-d'œuvre et de capital étaient liés aux revenus de façon statistiquement importante. Dans aucun des cas, le rôle de l'expérience en gestion n'était un facteur de production important.

Nous avons utilisé le test Chow pour comparer les estimations de coefficient des fonctions de production associées aux sous-échantillons des non-exportateurs et des exportateurs chez les producteurs de biens. D'après le test Chow, les coefficients de la fonction de production des entreprises exportatrices différaient de ceux des non-exportateurs à une valeur p de 0,013.¹⁷ Les exportateurs de produits semblent se fier moins à la main-d'œuvre et plus au capital que les non-exportateurs. Dans aucun des cas, l'expérience en gestion n'était liée à l'extrant de façon statistiquement importante.

¹⁷ Voir Chow (1960) « Tests of Equality between Sets of Coefficients in Two Linear Regressions », *Econometrica*, 28(3): 591–605.

Tableau 8 : Estimation des fonctions de production, producteurs de biens

	Estimation de coefficient	Erreur standard	statistique t	valeur p
Tous les producteurs de biens				
(Constante)	8,81	0,34	25,95	0,000
Main-d'œuvre	0,73	0,05	15,53	0,000
Capital	0,24	0,02	9,77	0,000
Expérience en gestion	0,07	0,10	0,76	0,450
R ² ajusté	0,46			
Valeur p globale	0,000			
Non-exportateurs				
(Constante)	8,83	0,35	25,07	0,000
Main-d'œuvre	0,73	0,05	14,28	0,000
Capital	0,24	0,03	9,17	0,000
Expérience en gestion	0,08	0,10	0,79	0,428
R ² ajusté	0,44			
Valeur p globale	0,000			
Exportateurs				
(Constante)	8,16	1,32	6,19	0,000
Main-d'œuvre	0,67	0,12	5,67	0,000
Capital	0,27	0,08	3,33	0,002
Expérience en gestion	0,32	0,36	0,87	0,388
R ² ajusté	0,68			
Valeur p globale	0,000			

Entreprises de services

Nous avons également évalué la fonction de production pour les 1 039 producteurs de services pour lesquelles nous disposons des données (106 exportateurs de services et 933 entreprises de services qui n'exportent pas). Les résultats sont résumés au tableau 9.

Comme c'était le cas pour les producteurs des biens, les intrants de main-d'œuvre et de capital étaient liés au revenu de façon statistiquement importante dans l'ensemble des trois estimations. Encore une fois, nous avons utilisé le test Chow pour comparer les coefficients évalués; le test a révélé que les coefficients de la fonction de production des entreprises exportatrices diffèrent de ceux des non-exportateurs, mais cette fois à une valeur p de moins de 0,000. Les entreprises exportatrices semblent se fier moins à la main-d'œuvre et plus au capital que les non-exportateurs. Toutefois, la différence principale entre les exportateurs et les non-exportateurs de services résidait dans le rôle de l'expérience en gestion. Les exportateurs de services comptent considérablement plus sur l'expérience en gestion que les exportateurs de services. C'est sur le plan de l'expérience en gestion que les exportateurs et non-exportateurs de services se différencient le plus.

De plus, les données révèlent des différences saillantes entre les producteurs de biens et de services. En premier lieu, pour les entreprises de services (contrairement aux producteurs de biens), le rôle de l'expérience en gestion était un facteur de production important. En deuxième lieu, le ratio entre la main-d'œuvre et le capital était considérablement plus élevé pour les entreprises de services que les entreprises de biens. Même si on pouvait s'y attendre, la différence concerne les perceptions

divergentes des obstacles à l'exportation. Pour les producteurs de biens, des stocks de capital relativement importants sont utilisés par rapport aux entreprises de services; par conséquent, les producteurs de biens sont probablement plus touchés par les contraintes perçues de capital, alors que pour les entreprises de services, l'accès à une main-d'œuvre qualifiée est plus susceptible de servir de contrainte.

Ce sont des constatations importantes en ce qui concerne leurs répercussions pour la formation et la politique publique, car la vaste majorité des PME canadiennes se trouvent dans le secteur des services. Dans la mesure où elles sont limitées dans leur exportation à cause des faibles niveaux d'expérience en gestion, les établissements d'enseignement et les gouvernements devraient jouer un rôle clair en matière de formation afin de remédier au manque d'expérience par la formation et l'éducation.

Tableau 9 : Estimation des fonctions de production, entreprises de services

	Estimation de coefficient	Erreur standard	statistique t	valeur p
Tous les producteurs de biens				
(Constante)	9.19	0.22	40.87	0.000
Main-d'œuvre	0.78	0.04	22.21	0.000
Capital	0.14	0.02	7.14	0.000
Expérience en gestion	0.34	0.06	5.78	0.000
R ² ajusté	0.47			
Valeur p globale	0.000			
Non-exportateurs				
(Constante)	9.21	0.24	39.18	0.000
Main-d'œuvre	0.77	0.04	20.88	0.000
Capital	0.14	0.02	7.06	0.000
Expérience en gestion	0.31	0.06	5.06	0.000
R ² ajusté	0.46			
Valeur p globale	0.000			
Exportateurs				
(Constante)	9.12	0.98	9.28	0.000
Main-d'œuvre	0.75	0.15	5.08	0.000
Capital	0.10	0.09	1.13	0.262
Expérience en gestion	0.75	0.29	2.60	0.011
R ² ajusté	0.47			
Valeur p globale	0.000			

4.5

RÉSUMÉ DES PROPOSITIONS DE L'ÉTUDE

Le tableau 10 présente un aperçu sommaire des propositions de l'étude et des constatations qui en résultent.

Tableau 10 : Propositions d'étude et constatations sommaires

Attributs des propriétaires et des entreprises associés à la propension à l'exportation		Constatations
Attributs des propriétaires		
SP1:	Les propriétaires de PME exportatrices sont plus âgés que les propriétaires d'entreprises nationales.	<i>Non justifié.</i> La répartition par âge des propriétaires d'entreprises exportatrices ne diffère pas considérablement de celle des propriétaires d'entreprises qui n'exportent pas (tableau 3A).
SP2:	Les propriétaires de NEI sont plus âgés que les propriétaires de nouvelles entreprises nationales.	<i>Non justifié.</i> La répartition par âge des propriétaires de NEI ne diffère pas considérablement de celle des propriétaires d'entreprises qui n'exportent pas (tableau 3A).
SP3:	Les propriétaires axés sur la croissance sont plus susceptibles d'exporter que leurs homologues nationaux.	<i>Justifié</i> (tableau 3A).
SP4:	Les propriétaires ayant plus d'années d'expérience en gestion sont plus susceptibles d'exporter que leurs homologues nationaux.	<i>Non justifié</i> (tableau 4).
SP5:	Les propriétaires ayant plus d'expérience en investissement sont plus susceptibles d'exporter que leurs homologues nationaux.	<i>Non justifié</i> (tableau 4).
SP6:	Les propriétaires d'entreprises exportatrices ont plus d'expérience en gestion que les non-exportateurs.	<i>Non justifié</i> (tableaux 3A et 4).
SP7:	Les propriétaires de NEI ont plus d'expérience en gestion que les propriétaires de nouvelles entreprises nationales ou que les exportateurs établis.	<i>Non justifié</i> (tableau 3A).
SP8:	Les entreprises qui exportent sont plus susceptibles d'appartenir à des immigrants récents que les entreprises qui n'exportent pas.	<i>Justifié</i> pour les nouvelles entreprises; <i>non justifié</i> pour les entreprises établies (tableau 3A).
SP9:	Les NEI sont plus susceptibles d'appartenir à des immigrants récents que les nouvelles entreprises nationales.	<i>Justifié</i> (tableau 3A).
SP10:	Les entreprises exportatrices appartenant majoritairement à des femmes sont moins axées sur la croissance que les entreprises exportatrices appartenant majoritairement à des hommes.	<i>Non justifié</i> (tableau 5A). Une proportion relativement élevée (80,9 %) d'entreprises appartenant à des femmes déclarent une intention de croissance.
SP11:	Les propriétaires d'entreprises exportatrices appartenant majoritairement à des femmes ont moins d'années d'expérience en gestion que les propriétaires d'entreprises exportatrices appartenant majoritairement à des hommes.	<i>Justifié</i> (tableau 5A).
SP12:	Les entreprises exportatrices appartenant majoritairement à des femmes ont moins d'expérience en investissement que les entreprises exportatrices appartenant majoritairement à des hommes.	<i>Justifié</i> (tableau 5A).

SP13:	Les entreprises exportatrices appartenant majoritairement à des femmes affichent des taux d'innovation inférieurs à ceux des entreprises exportatrices appartenant majoritairement à des hommes.	<i>Non justifié</i> (tableau 5B).
SP14:	Les entreprises appartenant majoritairement à des femmes sont moins susceptibles d'exporter que les entreprises appartenant majoritairement à des hommes.	<i>Justifié</i> pour les entreprises établies mais <i>l'opposé est vrai</i> pour les nouvelles entreprises (tableau 3A).
SP15:	Les compétences en gestion constituent un important facteur de production et différencie les exportateurs des non-exportateurs.	<i>Justifié</i> pour les exportateurs de services (tableau 9), mais <i>non</i> pour les exportateurs de produits (tableau 8).

Tableau 10 suite : Propositions d'étude et constatations sommaires

Attributs des entreprises		
SP16:	L'association entre la propension à l'exportation et la taille de l'entreprise est non linéaire et comporte une fonction à échelons.	<i>Justifié</i> pour les producteurs de biens, <i>réfuté</i> pour les exportateurs de services (figure 1, tableaux 8 and 9).
SP17:	Il existe une corrélation positive entre la propension à l'exportation et l'âge de l'entreprise.	<i>Non justifié</i> (tableau 4).
SP18:	Les entreprises ayant des taux d'innovation élevés sont plus susceptibles d'exporter que leurs homologues nationaux.	<i>Justifié</i> (tableau 4).
SP19:	Les entreprises ayant des actifs financiers comparativement plus élevés sont plus susceptibles d'exporter que leurs homologues nationaux.	<i>Justifié</i> (tableaux 8 and 9).
SP20:	Les entreprises innovatrices sont plus susceptibles d'exporter que leurs homologues nationaux.	<i>Justifié</i> (tableau 4).
SP21:	Les NEI affichent des niveaux supérieurs d'innovation que les exportateurs établis.	<i>Justifié</i> (tableau 6A).
SP22:	Les entreprises du savoir sont plus susceptibles d'exporter que les entreprises non fondées sur le savoir.	<i>Justifié</i> (tableau 3B).
SP23:	Les NEI emploient moins de capital financier que les nouvelles entreprises nationales et les exportateurs établis à cause de leur capital social accru.	<i>Non justifié</i> mais les NEI étaient plus susceptibles de faire une demande de prêts commerciaux (tableau 6B).
SP24:	Les entreprises exportatrices appartenant majoritairement à des femmes emploient moins d'employés que les entreprises exportatrices appartenant majoritairement à des hommes.	<i>Justifié</i> (tableau 3A).
SP25:	Les entreprises exportatrices appartenant majoritairement à des femmes détiennent moins d'actifs financiers que les entreprises exportatrices appartenant majoritairement à des hommes.	<i>Justifié</i> (tableau 5B).
SP26:	Les entreprises exportatrices appartenant majoritairement à des femmes sont moins susceptibles d'exploiter des entreprises du savoir que les entreprises exportatrices appartenant majoritairement à des hommes.	<i>Justifié</i> (tableau 5B) dans la mesure où la répartition sectorielle générale des exportateurs se différencie selon le sexe.
SP27:	Les entreprises appartenant majoritairement à des femmes sont moins susceptibles d'exploiter dans le secteur de production de biens que les entreprises appartenant majoritairement à des hommes.	<i>Justifié</i> (tableau 5B) dans la mesure où la répartition sectorielle générale des exportateurs se différencie selon le sexe.
SP28:	Même après avoir contrôlé les différences hommes/femmes dans le profil des entreprises exportatrices, les entreprises appartenant majoritairement à des femmes sont moins susceptibles d'exporter que les entreprises appartenant majoritairement à des hommes.	<i>Justifié</i> (tableau 4).

SP29:	Les paramètres de la fonction de production varient selon les secteurs et l'orientation vers la technologie.	<i>Justifié</i> (tableaux 8 et 9).
SP30	Les exportateurs affichent des niveaux supérieurs de production que les non-exportateurs.	<i>Justifié</i> (tableaux 8 et 9).

5 DISCUSSION DES RÉSULTATS

5.1 RÉSUMÉ

Ces constatations indiquent que seul un faible pourcentage de PME canadiennes exportent des produits et services – environ 8 p. 100 des 1,3 million d'entreprises qui correspondent à la définition des PME utilisée dans le présent rapport. Pour presque la moitié de ces exportateurs, les revenus d'exportation représentent moins de 25 p. 100 des ventes totales. On ignore pourquoi il y a un nombre si petit d'entreprises qui s'adonnent à l'exportation. Il n'est pas non plus clair pourquoi les ventes d'exportation représentent un si faible pourcentage des revenus commerciaux. Ces deux observations constituent une importante occasion d'améliorer la productivité et le rendement d'exportation du Canada.

Voici quelques-unes des observations qui étaient particulièrement intéressantes pour l'équipe de recherche : (a) l'importance du secteur des services professionnels chez les entreprises axées sur l'exportation (par exemple, les entreprises basées sur les services professionnels ont autant de chances d'exporter que les fabricants; (b) la présence des entreprises majoritairement appartenant à des femmes parmi les NEI; et (c) les différences dans la fonction de production (les intrants par rapport au rendement d'exportation) entre les entreprises qui offrent des services et les entreprises qui produisent des biens et l'importance de la capacité de gestion pour les exportateurs de services. Une explication possible de l'absence relativement obscure des exportateurs de services dans la documentation (et vraisemblablement dans la politique du commerce) réside dans le fait qu'une majorité écrasante d'études canadiennes tiennent compte des industries manufacturières et des industries axées sur la technologie. En raison du grand nombre absolu d'entreprises de services partout au Canada, le secteur des services professionnels peut représenter une possibilité économique que l'on a sous-estimée. Le pourcentage comparativement élevé de femmes parmi les propriétaires de NEI (par exemple, le quart des NEI déclarent une propriété à 100 p. 100 féminine) laisse entendre que ces femmes propriétaires représentent une nouvelle race de femmes entrepreneures qui ont des attentes élevées et qui sont orientées vers la mondialisation. Enfin, l'équipe de recherche a également été quelque peu surprise d'observer des différences importantes dans la fonction de production entre les entreprises qui exportent des biens et celles qui exportent des services. Conformément aux arguments traditionnels sur le seuil de taille, la probabilité d'exportation chez les producteurs de biens a grimpé au seuil d'environ 25 employés. Ce n'était pas le cas pour les fournisseurs de services. Parmi les entreprises basées sur les services, il semble que l'expérience en gestion remplace la main-d'œuvre et le capital. Ces observations laissent entendre qu'il est essentiel que les modèles d'exportation et de rendement économique (par exemple, les fonctions de production) reconnaissent et évaluent les « actifs humains », tels que la compétence en gestion, le capital social et le capital de réseau.

En ce qui a trait aux justifications théoriques présentées au début du présent rapport, la théorie des étapes (hypothèses relatives à la propension à l'exportation et au nombre d'années d'existence) n'a pas été justifiée empiriquement : les constatations confirment d'autres études qui ont révélé que la taille de l'entreprise était un faible indicateur prévisionnel des activités internationales (Cavusgil, 1982; Reuber et Fisher, 1997). La théorie de l'échange des ressources était partiellement justifiée : de multiples variables de substitution pour la compétence en gestion étaient associées à la probabilité accrue d'exportation. Par exemple, les propriétaires ayant plus de cinq ans d'expérience en gestion

d'entreprise, qui sont axés sur la croissance, qui ont un statut de résidence canadienne et qui connaissent des langues étrangères étaient nettement plus susceptibles de s'adonner au commerce d'exportation. Il n'est donc pas surprenant de trouver des gestionnaires axés sur la croissance chez les exportateurs en raison du potentiel limité du marché national canadien. En ce qui concerne le statut de résidence (immigrants) et les compétences linguistiques, les propriétaires ayant ces caractéristiques peuvent avoir plus de facilité à faire affaires avec leurs pays d'origine qui, malgré leur distance géographique, leur sont plus proches psychologiquement que les marchés d'exportation canadiens traditionnels.

Nous avons utilisé la théorie de réseau pour rationaliser le processus d'internationalisation chez les NEI. Nous avons également stipulé que les propriétaires de NEI sont plus susceptibles d'appartenir majoritairement à des hommes, d'être axés sur la croissance, d'être innovateurs, de connaître des réseaux internationaux et de compter plus d'années d'expérience en gestion que les propriétaires de NEN et d'EE. De plus, on s'attendait à ce que les NEI ne soient pas contraintes par la taille (main-d'œuvre, actif organisationnel et capital) et qu'elles tendent à exploiter leurs activités dans des secteurs sélectionnés (par exemple, les secteurs fondés sur la technologie et le savoir) comparativement aux NEN et aux EE. En effet, les NEI étaient innovatrices, axées sur l'orientation et usaient des réseaux internationaux. Les résultats indiquent également que même si les NEI sont nettement plus petites que les EE (main-d'œuvre et revenu), leur taille ne les empêche pas de performer sur la scène internationale. Les NEI affichent des niveaux similaires d'intensité d'exportation dans leurs trois premières années d'existence, avec un effectif plus petit et plus jeune, des propriétaires ayant moins d'expérience et moins d'éléments d'actif que les EE. Fait surprenant, le quart des NEI appartiennent à des femmes. Cette observation laisse entendre que ces femmes entrepreneurs dans les NEI diffèrent considérablement des femmes propriétaires de NEN et d'EE. De plus, contrairement aux études qui caractérisent les NEI comme étant fondées sur la technologie ou le savoir, il se trouve que les NEI opèrent dans tous les secteurs. Même si le secteur était statistiquement associé au statut de NEI (comparativement aux NEN), nous n'avons noté aucune différence statistiquement significative entre les NEI et les EE au chapitre du secteur. Le nombre d'années d'expérience en gestion n'était pas un facteur important associé au statut des NEI. Ces observations sont conformes aux résultats de Madsen et Servais (1997) qui suggèrent que les NEI accumulent des ressources de façon différente que ce qui est prévu dans le modèle des étapes.

Nous avons présenté la théorie féministe comme une justification pour expliquer les différences hommes/femmes dans la propension à l'exportation. Bon nombre des différences hommes/femmes recensées dans la documentation (Ahl, 2006) sont systémiques entre les entreprises nationales et les entreprises qui participent intensivement à l'exportation. Lorsqu'on contrôle les différences systémiques sur le plan des secteurs, des entreprises et des propriétaires, on constate que la plupart des entreprises appartenant à des femmes sont nettement moins susceptibles d'exporter. Par conséquent, les différences dans la propension à l'exportation n'étaient pas entièrement expliquées par des différences systémiques au chapitre des attributs des propriétaires et des entreprises. Les constatations tendent à appuyer les arguments du féminisme social selon lesquels les expériences des hommes et des femmes (qui exportent) sont différentes les unes des autres; ces arguments aident à illustrer la pertinence de la pensée féministe dans les théories bien reconnues relatives à la croissance et à l'internationalisation des PME. Les résultats présentent la première preuve à grande échelle qui appuie les croyances populaires sur les obstacles à l'exportation causés par les différences hommes/femmes (Orser *et al.*, 1999, Riddle 2000).

Enfin, les entrepreneurs immigrants (nouveaux Canadiens) comptaient un nombre disproportionnellement plus élevé d'exportateurs, même lorsqu'on contrôle les attributs liés aux secteurs, aux entreprises et aux propriétaires. Il n'est pas clair si la propension à l'exportation est une fonction qui dépend des différences au chapitre de l'orientation vers la croissance et des valeurs connexes (Morris et Schindehutte, 2005; Morris, Miyasaki, Watters, et Coombes, 2006), c'est-à-dire des « inducteurs » tels que les connaissances culturelles, géographiques et du marché ou des « facteurs dissuasifs » comme un manque de débouchés nationaux (par exemple, le double ou le triple obstacle pour les femmes gestionnaires immigrantes ou membres de minorités visibles dans le milieu d'affaires). Ces résultats offrent un soutien empirique à la théorie des réseaux, selon laquelle les immigrants misent sur les contacts à l'étranger pour gagner leur vie au Canada. De plus, le fait de traiter avec des gens qui partagent la même culture ou les mêmes caractéristiques psychologiques (malgré la distance qui les sépare) pourrait faciliter ou accélérer l'établissement d'entreprises et, par conséquent, servir de stratégie de survie.

5.2 QUESTIONS POUR LES CHERCHEURS, LES RESPONSABLES D'ÉLABORATION DE POLITIQUES COMMERCIALES ET LES AGENTS DE FORMATION SUR L'EXPORTATION

L'objectif sous-jacent de la présente étude consiste à encourager une discussion approfondie sur les moyens par lesquels la recherche, les politiques et la formation peuvent stimuler davantage le commerce international. Malheureusement, la documentation examinée ne comportait que très peu d'évaluations sur les programmes canadiens d'encouragement au commerce ou à l'exportation. Il est donc impossible d'attester la mesure dans laquelle les politiques et programmes actuels en matière d'exportation répondent aux besoins des PME exportatrices canadiennes. Néanmoins, ces constatations offrent des pistes pour alimenter une telle discussion.

Dans l'optique de fournir des idées pour une telle discussion, voici une liste préliminaire de questions que le lecteur pourra prendre en considération :

1. Dans quelle mesure la participation et le recours aux programmes d'encouragement à l'exportation reflètent-ils le profil des PME canadiennes axées sur la croissance? Quels moyens utilise-t-on pour surveiller les répercussions des programmes actuels afin d'assurer un impact économique maximal pour ces programmes? Dans quelle mesure combtent-ils les besoins des hommes et des femmes ainsi que des nouveaux Canadiens et Canadiennes?
2. Dans quelle mesure les besoins en soutien des entreprises axées sur les produits diffèrent-ils de ceux des entreprises axées sur les services? À quel point les politiques et programmes actuels répondent-ils à ces différences?
3. Comment la politique fédérale et les programmes d'encouragement à l'exportation peuvent-ils inciter davantage les nouvelles entreprises de se lancer sur les marchés internationaux? Dans quelle mesure (s'il y a lieu) les critères d'admissibilité actuels aux programmes d'exportation sont-ils biaisés en faveur d'entreprises plus grandes, manufacturières et plus établies?
4. Dans quelle mesure la division traditionnelle des politiques et des programmes entre Industrie Canada et le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international empêche-t-elle l'exportation, particulièrement chez les nouvelles

entreprises (par exemple, les responsabilités frontalières des « entrants » et des « sortants », les suppositions concernant la taille d'entreprise requise)?

5. Dans quelle mesure les documents promotionnels sur l'exportation et les études de cas connexes reconnaissent-ils les groupes de minorités visibles, comme les nouveaux Canadiens et les femmes qui exportent, les micro-entreprises et/ou les entreprises de services professionnels?

5.3 LIMITES ET IMPLICATIONS POUR LA RECHERCHE FUTURE

Nous notons six limites à notre étude. Premièrement, même si l'étude utilise des données représentatives des PME canadiennes, la base d'échantillonnage tenait compte des incidences d'exportation plutôt que d'autres formes d'internationalisation (par exemple, importation, coentreprises), ce qui constitue l'une des limites recensées dans des études connexes (Coviello et Jones, 2003). Deuxièmement, le sous-groupe des entreprises (exportateurs établis) rassemblait toutes les entreprises qui exportaient depuis trois ans ou plus. Cette classification ne fait pas de distinction entre les exportateurs à croissance graduelle et ceux qui étaient des NEI dès le début. Ce regroupement de données signifie que les exportateurs potentiellement à forte croissance et à faible croissance sont considérés comme un seul groupe.

Troisièmement, le questionnaire était sur des données autodéclarées d'un seul répondant (le propriétaire de l'entreprise). Toutefois, étant donné que pour les PME, surtout les plus petites, les entrepreneurs sont au cœur même de l'entreprise, aucune autre personne n'aurait pu répondre de façon complète au sondage ou n'aurait pu répondre de la même façon. Quatrièmement, une mesure plus raffinée de l'expérience en gestion est requise afin de capter précisément la complexité du processus de rendement dans une économie de réseau. Comme l'une des ressources les plus importantes pour ces entreprises est leurs relations avec d'autres acteurs dans le réseau (Håkansson et Snehota, 1989), des études plus poussées devraient aider à déterminer la façon de saisir les variables importantes pour des relations internationales efficaces.

Cinquièmement, l'unité de mesure de la recherche était le propriétaire d'entreprise. Il est reconnu que les données autodéclarées par des propriétaires peuvent être biaisées, car ils risquent de déclarer des attributs qui les avantagent. L'étude a également utilisé des données instantanées avec des limites évidentes. Idéalement, les données longitudinales captent le mieux l'accumulation des ressources des propriétaires et des entreprises associées à la croissance d'entreprise et à l'exportation. Enfin, la nature des questions utilisées pour examiner l'exportation est digne de mention. La principale question que l'on a posée était la suivante : « L'entreprise a-t-elle vendu ou exporté ses produits et services à l'extérieur du Canada au cours des 12 derniers mois? » Toutefois, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international recense quatre modalités de commerce international : les produits ou services qui traversent la frontière canadienne, y compris le transport et les voyages; les clients qui traversent la frontière pour venir au Canada, comme les touristes; les entreprises qui établissent une présence commerciale à l'étranger; et le revenu généré lorsque le personnel canadien traverse la frontière pour faire affaires à l'étranger. À ce titre, notre recherche sous-estime probablement le taux d'incidence de l'exportation des PME.

6 RÉFÉRENCES

- Agence de promotion économique du Canada atlantique (1991) *Profiles of success: Women entrepreneurs of Atlantic Canada*. Moncton : Agence de promotion économique du Canada atlantique.
- Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA) (2003). *Un portrait des femmes propriétaires d'entreprise au Canada atlantique en 2003*, n° de catalogue C89-4/116-2003E, préparé par Calhoun Research & Development en collaboration avec Donna Crozier.
- Ahl, H. (2006). « Why research on women entrepreneurs needs new directions », *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(5): 595–621.
- Amatucci, F. et Young, F. (1998). *Critical Success Factors for Immigrant Entrepreneurs; A cross-cultural longitudinal study*, *Frontiers of Entrepreneurship*, édition 1998, Babson College, Wellesley, Massachusetts.
- Andersson, S. et Wictor, I. (2003). « Innovative Internationalization in New Firms: Born Globals – the Swedish Case », *Journal of International Entrepreneurship*, 1 (3): 249–276.
- Autio, E., Sapienza, H. et Almeida, J. (2000). « Effects of Age at Entry, Knowledge Intensity, and Imitability on International Growth », *Academic of Management Journal*, 43(5): 909–924.
- Awokuse, T. (2003). « Is the export-leg growth hypothesis valid for Canada? », *Canadian Economics Association*, 36(1): 126–135.
- Bagghi-Sen, S. (1999). « The Small and Medium-size Exporters' Problems: An Empirical Analysis of Canadian Manufacturers », *Regional Studies*, 33 (3): 231–245.
- Baldwin, J., (1994). *Stratégie de réussite : profil des petites et des moyennes entreprises en croissance (PMEC) au Canada*, Ottawa : Statistique Canada, Projet de stratégie d'entreprise et d'adaptation.
- Baldwin, J. et Gu, W. (2003). *Participation aux marchés d'exportation et productivité du secteur canadien de la fabrication*, Ottawa : Statistique Canada, série de documents de recherche sur l'analyse économique, n° de catalogue 11F0027MIE–011.
- Bates, T. (1989). « An analysis of small business size and rate of discontinuance », *Journal of Small Business Management* 27, (4): 1–7.
- Beamish, P., Munro, H., Goerzen, A. et Noranda Sales Corporation (1986a). « Export Characteristics of Small Canadian Manufacturers », *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 3: 31–37.
- Beamish, P. et Munro, H. (1986b). « Exporting for success as a Small Canadian Manufacturer », *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 4: 38–43.
- Beamish, P., Craig, R. et McLellan, K. (1993). « The Performance Characteristics of Canadian versus U.K. Exporters in Small and Medium Sized Firms », *Management International Review*, 33(2): 121–137.

- Bell, J. (1995). « The Internationalization of small computer software firms », *European Journal of Marketing*, 29(8): 60–76.
- Bell, J., McNaughton, R., Young, S. et Crick, D. (2003). « Towards an Integrative Model of Small Firm Internationalisation », *Journal of International Entrepreneurship*, 1(4):339–362.
- Bloodgood, J., Sapienza, H. et Almeida, J. (1996). « The Internationalization of New High-Potential U.S. Ventures: Antecedents and Outcomes », *Entrepreneurship, Theory & Practice*, été, 20(4): 61–77.
- Bonaccorsi, A. (1992). « On the relationship between firm size and export intensity », *Journal of International Business Studies*, 23 (4): 605–635.
- Clendenning, W. (2000). *Comparaison et rapprochement des codes CTI et SCIAN servant à définir les industries fondées sur le savoir (IFS) : Ottawa : rapport préparé pour le compte d'Industrie Canada par Wayne Clendenning & Associates, 2000.*
- Clendenning, W. (2006). *Canada – U.S. Comparisons (Particularly Border States) on the Relative Support for Establishing and Growing Firms*, Ottawa : rapport préparé pour le compte d'Industrie Canada par Wayne Clendenning & Associates, 31 mars 2006.
- Calof, J. (1993). « The Impact of Size on Internationalization », *Journal of Small Business Management*, 31 (4): 60–69.
- Calof, J. et Viviers, W. (1995). « Internationalization behavior of small- and medium-sized south African enterprises », *Journal of Small Business Management*, 33 (4): 71–79.
- Carrington, C. (2005). *Profils de financement des petites entreprises. Entrepreneurs de minorités visibles*, Ottawa : Direction générale de la politique de la petite entreprise, Industrie Canada, http://www.sme-fdi.gc.ca/epic/site/sme_fdi-prf_pme.nsf/fr/h_01303f.html.
- Carrington, C. (2006). Profils de financement des petites entreprises. L'entrepreneuriat au féminin, *Journal of Small Business and Entrepreneurship*. Accès le 24 janvier 2007 à http://www.sme-fdi.gc.ca/epic/site/sme_fdi-prf_pme.nsf/fr/h_01304f.html.
- Cavusgil, T. (1982). « Some observations on the relevance of critical variables for internationalization stages », dans M. Czinkota et G. Tesar (éd.), *Export Management: An International Context*. New York : Praeger, 276-85.
- Cavusgil, T. (1984). « Organizational Characteristics Associated with Export Activity », *Journal of Management Studies*, (1) : 3-22.
- Centre canadien du marché du travail et de la productivité (CCMTP), (1995). *Canadian Business Speaks Out on Access to Capital*, Ottawa.
- Chow, G., C. (1960). « Tests of Equality Between Sets of Coefficients in Two Linear Regressions », *Econometrica*, 28(3): 591-605.
- Cobb, C. W. et Douglas, P. H. (1928). « A Theory of Production », *American Economic Review*, 18 (Supplement), 139-165. Voir aussi : <http://en.wikipedia.org/wiki/Cobb-Douglas>.
- Conference Board du Canada (2006). *The Canada Project: Opportunity Begins at Home. Enhancing Canadian Commercial Services Exports*, Ottawa : Conference Board du Canada.
- Cooper, R. et Kleinschmidt, E. (1985). *Journal of International Business Studies*, 16(10): 37–55.

- Coviello, N. et Munro, H. (1997). « Network relationships and the internationalization process of small software firms », *International Business Review* 6 (4) : 361–386.
- Coviello, N. et Munro, H. (1995). « Growing the entrepreneurial firm: Networking for international market development », *European Journal of Marketing*, 29(7) : 49–62.
- Cressy, R. (1994). *Staying with it: some fundamental determinants of business start-up longevity*. Warwick University : The Centre of Small and Medium-Sized Enterprises.
- Crick, D. et Chaudhry, S. (1997). « Export problems and Government assistance required by UK exporters: An investigation into the effect of ethnicity », *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 3(1) : 3–18.
- Crick, D. et Jones, M. (2000). « Small high-technology firms and international and international high technology markets », *Journal of International Marketing*, 8(2) : 63–85.
- Crick, D., Chaudhry, S. et Batstone, S. (2001). « An investigation into the overseas expansion of Asian-owned SMEs in the U.K. clothing industry », *Small Business Economics*, 16(2) : 75–94.
- Cromie, S. (1990). « The problems experienced by young firms », *International Small Business Journal*, 9(3) : 44-60.
- Crosa, B., Aldrich, H. et Keister, L. (2002) « Is there a Wealth Affect? Financial and Human Capital as Determinants of Business Start-ups », *Frontiers in Entrepreneurship*, Babson College.
- Dana, L.-P., Dana, T., Spence, M. et Wright, R. (2004). « Les PME dans l'arène mondiale : Une nouvelle donne ». *Gestion* 2000, 73–87.
- Davidsson, P. (1989). « Entrepreneurship and after? A study of willingness of growth in small firms ». *Journal of Business Venturing*, 4 : 211-226.
- De Clercq, D. (2005). « Firm internationalization by nascent, new and established ventures ». *Frontiers of Entrepreneurship Research*.
- Delmar, F., Davidsson, P. et Gartner, W. (2003). « Arriving at the high-growth firm », *Journal of Business Venturing*, 18 : 189–216.
- Dhanaraj, C. et Beamish, P. (2003). *Journal of Small Business Management*, 41(3) : 242–261.
- Dyke, L. Fischer, E., Reuber, R. (1992). « An inter-industry examination of the impact of owner experience on firm performance », *Journal of Small Business Management*, 30(4) : 72–88.
- Etemad, H. (2004). « Internationalization of small- and medium-sized enterprises : A grounded theoretical framework and on overview », *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 21(1) : 1-21.
- Ernst and Young Entrepreneur of the Year Institute, (1996). *Annual Survey of Canadian Entrepreneurs*, Ernst & Young Entrepreneurial Services, Toronto.
- Fascri, M.A. et Valdez, J. (1998) « A performance contrast of male- and female-owned small Accounting Practices », *Journal of Small Business Management*, 36 (3) : 1-7.
- Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI). (1997). *Market Development Survey Highlights*, Toronto: <http://www.cfib.ca/research/reports/mrktdev.asp>.
- Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI). (1998). *Market Development Survey Highlights*, Toronto : <http://www.cfib.ca/research/reports/mrktdev.asp>.

- Fédération canadienne de l'entreprise indépendante. (1998). *Small Business Primer*, Toronto : http://www.cfib.ca/research/reports/primer98_e.asp.
- Fischer, E., Reuber, R. et Dyke, L. (1993). « A theoretical overview and extension of research on sex, gender, and entrepreneurship », *Journal of Business Venturing*. 8(2): 151–169.
- Forsgren, M. et Johanson, J. (1992). « Managing internationalization in business networks », dans M. Forsgren et J. Johanson (Eds.), *Managing Networks in International Business*, Reading : Gordon & Breach Science, 1-16.
- Francis, J. et Caldwell, S. (1994) *Export Strategies & Performance of the International Technology (IT) Industry in British Columbia. An Industry Profile*, Ottawa : Relations de télécommunications internationales, Industrie Canada.
- Grondin, D. et Grondin, C. (1998). *The Effect of Government-Sponsored Export Stimulation Programs on Female Entrepreneurs of Atlantic Canada*, pour le compte de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique.
- Groupe de travail du premier ministre sur les femmes entrepreneures* (2003). Bulte, S., l'hon. Callbeck, C. Carroll, A., l'hon. Fitzpatrick, R., Duplain, C. et Redman, K.
- Håkansson, H. et Johanson, I. (1988). « Formal and informal cooperation strategies in international industrial networks », dans F. Contractors et P. Lorange (Eds.), *Cooperative Strategies in International Business*, Toronto: Lexicon Books, 369-379.
- Håkansson, H. et Snehota, I. (1989). « No business is an island: The network concept of business strategy », *Scandinavian Journal of Management*, 5(3): 187-200.
- Halabisky, D., Lee, B. et Parsley, C. (2005). *Small Business Exporters: A Canadian Profile*. Ottawa: Direction générale de la politique de la petite entreprise d'Industrie Canada, août.
- Hallén, L. (1992). « Infrastructural networks in international business », dans M. Forsgren et J. Johanson (éd.), *Managing Networks in International Business*, Reading : Gordon and Breach Science Publishers.
- Harveston, P., Kedia, B., Davis, P. et Van Scotter, J. (2001). « Synoptic versus incremental internationalization: An examination of born global and gradual globalizing firms », *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson MA.
- Heinonen, J., Pukkinen, T. et Nummela, N. (2004). « To grow or not to grow? An analysis of internationally growth-oriented Finnish SMEs », dans les délibérations de la 30^e Conférence annuelle d'EIBA, Ljubljana, décembre.
- Henriques, I. et Sadorsky, P. (1996). « Export-led growth or growth driven exports? The Canadian case », *Canadian Journal of Economics*, 29 : 540-555.
- Hirsch, S. et Bijaoui, I. (1985). « R&D intensity and export performance: a micro view », *Weltwirtschaftliches Archives* 121: 138-251.
- Hosmer, D. W. et Lemeshow, S. (1989). *Applied Logistic Regression*. New York : John Wiley & Sons, Inc.
- Industrie Canada (2002). *Key Statistics on Women SME Ownership in Canada, 2000*, document non publié, Ottawa : Direction générale de la politique de la petite entreprise, Programme de recherche sur le financement des PME et Statistique Canada.

- Industrie Canada (2004). *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004, Ottawa : Direction générale de la politique de la petite entreprise, Programme de recherche sur le financement des PME et Statistique Canada.
- Industrie Canada, (2006b). *Principales statistiques sur le financement des petites entreprises*, Ottawa : Direction générale de la politique de la petite entreprise, Programme de recherche sur le financement des PME et Statistique Canada.
- Johanson, J. et Wiedersheim-Paul, F. (1975). « The Internationalization of the Firm – Four Swedish Cases », *Journal of Management Studies*, 12(3): 305-322.
- Johanson, J. et Vahlne, J. (1990). « The Internationalization Process of the Firm – A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments », *Journal of International Business Studies*, 8 (1): 23-32.
- Johnsen, G. et McMahon, R. (2005). « Owner-managers Gender, Financial Performance and Business Growth amongst SMEs from Australia’s Business Longitudinal Survey », *International Small Business Journal*, 23(2): 115–142.
- Jones, M. (1999). « The internationalisation of small high technology firms », *Journal of International Marketing*, 7(4), 15–41.
- Julien, P.A., Joyal, A. et Deshaies, L. (1993). « SMEs and international competition: free trade or globalization », *Journal of Small Business Management*, 32: 52–64.
- Julien, P.A., Joyal, A. et Deshaies, L. (1997). « A typology of strategic behaviour among small and medium exporting businesses. A case study », *International Small Business Journal*, 15(2): 33–51.
- Julien, P.-A. (2004) *Mondialisation des marchés et comportements des PME manufacturières*, Ottawa : Statistique Canada.
- Kalleberg, A. et Leicht, K. (1991). « Gender and organizational performance: Determinants of small business survival and success », *Academy of Management Journal*, 34(1) : 136–161.
- Karagozoglu, N. et Lindell, M. (1998). « Internationalization of Small and Medium-Sized Technology-Based Firms: An Exploratory Study », *Journal of Small Business Management*, 36(1) : 44–59.
- Katsikeas, C., Deng, S. et Wortzel, L. (1997). « Perceived export success factors of small and medium-sized Canadian firms », *Journal of International Marketing*, 5(4): 53–72.
- Kazanjian, R. (1988). « Relation of dominant problems to stages of growth in technology-based new ventures », *Academy of Management Journal*, 31(2): 257–279.
- Kazanjian, R. et Drazin, R. (1990). « A Stage-Contingent Model of Design and Growth for Technology Based New Ventures », *Journal of Business Venturing*, 5 : 137–150.
- Kedia, B. et Harveston, P. (1998). *International Entrepreneurship: An Examination of “Born Global” and Gradual Globalizing “Firms”*, rapport sommaire de *Frontiers in Entrepreneurship*.
- Kirpalani, V.H. et MacIntosh, N. (1980). « International Marketing Effectiveness of Technology-Orientated Small Firms », *Journal of International Business Studies*, hiver : 81–89.
- Knight, G. et Cavusgil, T. (1996). « The Born Global firm: A challenge to traditional internationalization theory ». *Advances in International Marketing*, 8 : 11–26.

- Korbin, S. (1994). « Is there a relationship between a geocentric mind-set and multinational strategy? », *Journal of International Business Studies*, 25(3) : 493–692.
- Krueger, N. et Carsrud, A. (1993). « Entrepreneurial intentions: applying the theory of planned behaviour », *Entrepreneurship & Regional Development*, 3 : 315-330.
- Kumar, N. et Siddharthan, N. (1994). « Technology, firm size and export behaviour in developing countries: the case of Indian enterprise », *Journal of Development Studies* 32(2) : 288–309.
- Kyro, P. (2001). « Women entrepreneurs question men's criteria for success », *Frontiers in Entrepreneurship*.
- Lefebvre, E. et Lefebvre, L. (2000). *Les PME, l'exportation et la création d'emploi : Une analyse au niveau de l'entreprise*, Ottawa : Programme de publications de recherche d'Industrie Canada, document hors-série, n° 26.
- Lindqvist, M. (1997). « Infant multinationals: internationalisation of small technology-based firms », dans D. Jones et M. Klofsten (éd.), *Technology, Innovation and Enterprise: The European Experience*, 303-324.
- Litvak, (1990). « Instant international: strategic reality for small high-technology firms in Canada », *Multinational Business*, 2 (été) : 1–12.
- Madsen, T. et Servais, P. (1997). « The Internationalization of Born Globals: an Evolutionary Process? », *International Business Review*, 6(6) : 561–583.
- McDougall, P. (1989). « International versus Domestic Entrepreneurship: New Venture Strategic Behaviour and Industry Structure », *Journal of Business Venturing*, 4 : 387–400.
- McDougall, P., Shane, S., Oviatt, B. (1994). « Explaining the Formation of International New Ventures: The Limits of Theories from International Business Research », *Journal of Business Venturing*, 9 : 469–487.
- McDougall, P., Robinson, R. et DeNisi, A. (1992) « Modeling New Venture Performance: An Analysis of New Venture Strategy, Industry Structure, and Venture Origin », *Journal of Business Venturing*, 7 : 267-289.
- McRea, B. (1998). *Literature Review on Women in International Trade*, Ottawa : pour le compte du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et d'Industrie Canada.
- Miesenbock, K. (1988). « Small Business and Exporting: A Literature Review », *International Small Business Journal*, 6(2):42–62.
- Miner, J., Smith, R. et Bracker, J. (1992). « Predicting firm survival from a knowledge of entrepreneur task motivation », *Entrepreneurship & Regional Development*, 4: 145-153.
- Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI, 2006). *Guide pas-à-pas à l'exportation*. Ottawa : Équipe Canada Inc. Publication. Voir exportsource.gc.ca à : <http://exportsource.ca/gol/exportsource/site.nsf/>
- Mittelstaedt, J.D., Harben, G. et Ward, W. (2003). « How Small Is Too Small? Firm Size as a Barrier to Exporting from the United States », *Journal of Small Business Management*, 41(1) : 68–84.

- Moen, O. et Servais, P. (2002). « Born global or gradual global? Examining the export behaviour of small and medium sized enterprises », *Journal of International Marketing*, 10(2) : 49-72.
- Moini, A. (1995). « An inquiry into successful exporting: an empirical investigation using a three-stage model », *Journal of Small Business Management*, 33(3): 9–25.
- Moini, A. (1998). « Small Firms Exporting: How Effective are Government Export Assistance Programs? », *Journal of Small Business Management*, 36(1): 1–15.
- Moorman, C. et Miner, A.S. (1998). « Organizational Improvization and Organizational Memory », *Academy of Management Review*, Oct, 23: 698–723.
- Morris, M. et Scindebutte, M. (2005). « Entrepreneurial Values and the Ethnic Enterprise: An Examination of Six Subcultures », *Journal of Small Business Management*, 43(4): 453-479.
- Morris, M., Miyasaki, N., Watters, C. et Coombes, S. (2006). « The Dilemma of Growth: Understanding Venture Size Choices of Women Entrepreneurs », *Journal of Small Business Management*, 44(2): 221–244.
- National Foundation of Women Business Owners (NFWBO) (1995). *Going Global: Women-Owned Businesses in the International Marketplace*.
- National Women's Business Council (2001). *A Compendium of National Statistics on Women-Owned Businesses in the U.S. Executive Summary and Data Report*, préparé par le Center for Women's Business Research.
- Ogbuehi, A. et Longfellow, T. (1994). « Perceptions of U.S. manufacturing SMEs concerning exporting: A comparison based on export experience », *Journal of Small Business Management*, 32(4) : 37–47.
- Orser, B., Fischer, E., Hooper, S., Reuber, R. et Riding, A. (1999). *Beyond Border. Canadian Businesswomen in International Trade*. Ottawa : préparé pour le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.
- Orser, B. (1997). *The Influence of Intention, Managerial Experience and Gender on Small Firm Growth*, thèse de doctorat non publiée, Université de Bradford, U.K.
- Orser, B. et Hogarth-Scott, S. (2003a). « Opting for Growth: Gender Dimensions of Choosing Enterprise Development », *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 19(3) : 284–300.
- Orser, B., Riding, A. et Townsend, J. (2004). « Exporting as a Means of Growth for Women-Owned Canadian SMEs », *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 17(3) : 153–174.
- Oviatt, B.M. et McDougall, P.P. (1994). « Toward a theory of international new ventures », *Journal of International Business Studies*, 36: 29–41.
- Papadaki, E. et Bassima C. (2002). *Les facteurs déterminants de la croissance des micro-entreprises au Canada*, Ottawa : Industrie Canada, Direction générale de la politique de la petite entreprise, juillet 2002, http://www.ic.gc.ca/epic/site/sbrp-rppe.nsf/fr/h_rd01522f.html.

- Penrose, E. (1959). *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford: Oxford Press, Angleterre.
- Picot, G. et Dupuy, R. (1996). *Job Creation by Company Size Class: Concentration and Persistence of Job Gains and Losses in Canadian Companies*, document de recherche n° 93, Groupe d'analyse des entreprises et du marché du travail, Statistique Canada, Ottawa.
- Pope, R. (2002). « Why Small Firms Export: Another Look », *Journal of Small Business Management*, 40 (10) : 17–26.
- Press, J. et Wilson, S. (1978) « Choosing Between Logistic Regression and Discriminant Analysis », *Journal of the American Statistical Association*, American Statistical Association
- Rasmussen, E., Madsen, T. et Evangelista (2001). « The founding of the born global company in Denmark and Australia: Sense making & networking », *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 13(3): 75–107.
- Ramaswamy, K (1992). « Multinationality and Performance: A synthesis and redirection ». *Advances in International Comparative Management*, 7: 241–267.
- Rao, S. et Ahmad, A. (1996). « Canadian small and medium-sized enterprises: Opportunities and challenges in the Asia Pacific Region », *The Asia Pacific Region in the Global Economy: A Canadian Perspective* (R.G. Harris, Ed.), Calgary : University of Calgary Press : 395–455.
- Réaliser le potentiel des sciences et de la technologie au profit du Canada* (2007). Gouvernement du Canada, Industrie Canada, Région de la capitale nationale, Bureau du sous-ministre, sous-ministre délégué principal, Secteur des sciences et de l'innovation, Direction générale de la politique.
- Reid, S. (1981). « The Decision-Maker and Export Entry and Expansion », *Journal of International Business*, 12: 101-112.
- Reynolds, P.D., Storey, D.J. et Westhead, P. (1994). « Cross-National Comparisons of the Variation in New Firm Formation Rates », *Regional Studies* 28(4): 443–456.
- Reuber, A.R. et Fischer, E. (1997). « The influence of the management team's international experience on the internationalization behavior of SMEs ». *Journal of International Business Studies*, 28(4): 807–825.
- Reuber, A.R. et Fischer, E. (1998). *Domestic Market Size and the Internationalization of Small and Medium-Sized Enterprises*. Document présenté à la Conférence internationale sur la mondialisation et les entreprises émergentes : Stratégies pour le XXe siècle, Université McGill.
- Roth, K. et Morrison, A. (1990). « An Empirical Analysis of the Integration-Responsiveness Framework in Global Industries », *Journal of International Business Studies*, 21(4): 541–564.
- Seringhaus, F. R. (1987). « The Role of Information Assistance in Small Firms' Export Involvement », *International Small Business Journal*, 5 (2): 26–36.
- Seringhaus, F. R. (1988). « Export Knowledge, Strategy and Performance », K.D. Bahn, (éd.) *Developments in Marketing Science*, Vol. XI, The Academy of Marketing Science, Montréal : 97-101.
- Seringhaus, F. R. (1993). « Comparative Marketing Behaviour of Canadian and Austrian High-tech Exporters », *Management International Review*, 33(3) : 247–268.

- Slater, S. and Narver, C (1995) « Market Orientation and the Learning Organization », *Journal of Marketing Research*, 59: 63-74.
- Small Business Administration (SBA) (2004). *Costs of Developing a Foreign Market for a Small Business: The Market & Non-Market Barriers to Exporting by Small Firms* Washington : SMA Office of Advocacy, contrat exécuté par Palmetto Consulting, Inc. (n° SBAHQ03M0523).
- Statistique Canada, (2001). *Registre des entreprises, décembre 2001; Comptes nationaux des revenus et dépenses 2001; Estimations de la population selon l'âge et le sexe pour le Canada, les provinces et les territoires*, juillet 2001.
- Stevens, J. (1986). *Applied Multivariate Statistics for the Social Sciences*, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, éditeurs.
- Therrien, P. et Doloreux, D. (2007). *Innovation market-based or originality-based – do they offer the same advantage on commercialization in Canadian service industries?*, document de travail, École de gestion de l'Université d'Ottawa.
- Thompson Lightstone & Company Ltd (1997, 1998). *Small and Medium-sized Businesses in Canada: Their Perspective of Financial Institutions and Access to Financing*, Toronto : préparé pour l'Association des banquiers canadiens.
- Tookey, D. (1964). « Factors associated with success in exporting ». *Journal of management Studies*, 1(1): 48–67.
- Ursie, M. and Czinkota, M. (1984). « An Experience Curve Explanation of Export Expansion », *Journal of Business Research*, 12 : 159–168.
- Wakelin, K. (1998). « Innovation and export behaviour at the firm level », *Research Policy* 26: 829–841.
- Wiklund, J., Davidsson, P. et Delmar, F. (2003). « What do they think and feel about growth? Approach to small business managers' attitude toward growth », *Entrepreneurship Theory & Practice*, Spring: 247–270.
- Yli-Renko, Autio, E. et Tonti, V. (2002). « Social capital, knowledge and the international growth of technology-based new firms », *International Business Review* 11: 279–304.
- Zacharakis, A.L. (1997). « Entrepreneurial entry into foreign markets: A transaction cost perspective », *Entrepreneurship Theory and Practice*, 21 (1997): 23–39.
- Zahra, S. (2005). « A theory of international new ventures: A decade of research », *Journal of International Business Studies*, 36: 20–28.