



HAL
open science

Les déterminants financiers de la performance export des PME: le cas de la filière vin française

Carole Maurel

► **To cite this version:**

Carole Maurel. Les déterminants financiers de la performance export des PME: le cas de la filière vin française. Economies et finances. Université Montpellier 1, 2010. Français. NNT : . tel-01990777

HAL Id: tel-01990777

<https://hal.umontpellier.fr/tel-01990777>

Submitted on 23 Jan 2019

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

UNIVERSITE MONTPELLIER 1
INSTITUT DES SCIENCES DE L'ENTREPRISE ET DU MANAGEMENT
CENTRE DE RECHERCHE SUR LE MANAGEMENT ET LES MARCHES (EA4189)

Thèse pour l'obtention du grade de

DOCTEUR DE L'UNIVERSITE MONTPELLIER 1

Discipline : Sciences de Gestion, Section CNU 06

Ecole doctorale : Economie et gestion (ED231)

Présentée et soutenue publiquement par

Carole Maurel

Le 25 mai 2010

LES DETERMINANTS FINANCIERS DE LA PERFORMANCE
EXPORT DES PME :
LE CAS DE LA FILIERE VIN FRANCAISE

JURY

Directeur de Thèse **M. Jean-Laurent Viviani**

Professeur à l'Université Montpellier I

Rapporteurs **Mme Josée St-Pierre**

Professeure titulaire à l'Université du Québec à Trois Rivières

M. Pierre Chollet

Professeur à l'Université Paris XII

Suffragants **M. Jean-Charles Bagneris**

Professeur Associé au Groupe Sup de Co Montpellier

M. Jean-Pierre Couderc

Professeur à Montpellier Supagro

M. Xavier Jungmann

Directeur Marchés et Développement au Bureau Interprofessionnel des
Vins de Bourgogne

« L'Université Montpellier 1 n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans cette thèse. Ces opinions doivent être considérées comme propres à leur auteur. »

Remerciements

Ces quatre années m'ont beaucoup appris ; ce furent quatre années rythmées par de nombreuses rencontres, des joies mais aussi des peines aussi bien personnelles que professionnelles, des périodes de doutes et de remises en question mais aussi et surtout de satisfaction, dont voici le résultat. Arrivant au terme de cette recherche doctorale, il me tient évidemment à cœur de remercier et d'exprimer ma gratitude à toutes les personnes qui m'ont permis de bâtir et d'aller au bout de cette thèse. C'est grâce à eux si ce manuscrit est terminé et si j'ai pu faire mes premiers pas dans le monde de la recherche.

Mes premiers remerciements vont à mon directeur de recherche, le Professeur Jean-Laurent VIVIANI ainsi qu'aux membres de mon comité de thèse, Jean-Pierre COUDERC et Jean-Charles BAGNERIS. Un grand merci à vous Monsieur VIVIANI, pour m'avoir initiée à la recherche, guidée avec patience dès mes deux mémoires de Master à Avignon et pour m'avoir fait confiance depuis près de six ans malgré les difficultés inhérentes à mon parcours. Merci également à Jean-Pierre pour m'avoir fait partager tes connaissances de la filière vin qui ont enrichi cette thèse, et pour ta franchise qui m'a permis d'avancer dans mes choix. Merci enfin à Jean-Charles pour tous tes précieux conseils et tes paroles encourageantes qui m'ont jusqu'à la fin aidée à me recentrer, aller à l'essentiel et clarifier mes propos.

Je remercie également les Professeurs Josée St-PIERRE, Jean MATHIS pour avoir accepté d'être les rapporteurs de cette thèse, Monsieur Pierre CHOLLET qui a accepté de remplacer M. MATHIS dans des délais très courts, mais également Messieurs Xavier JUNGMANN et une fois de plus Jean-Charles BAGNERIS et Jean-Pierre COUDERC, qui m'ont fait l'honneur de participer au jury de ma thèse.

Merci également aux membres du Pratic (Université d'Avignon), du CEROM (Groupe Supdeco Montpellier), du groupe « finance et vin » (Montpellier Supagro) et bien sûr du CR2M (Université Montpellier 1 et 2) auprès de qui j'ai découvert le monde de la recherche en finance et merci pour leurs commentaires lors des diverses présentations de mes travaux. Merci à Mohamad pour son attitude toujours confiante et rassurante, Julien pour ses encouragements, tous deux docteurs maintenant. Merci à Laure, Irène et Franck, rencontrés à Supdeco mais aussi à Josselin, et bonne chance à eux ainsi qu'à tous mes collègues d'Avignon et de Montpellier qui soutiendront bientôt. Je salue également mon amie Melinda, qui j'espère parviendra très vite à terminer sa thèse.

Un grand merci à Laurence, Hélène et Philippe grâce à qui j'ai pu organiser ma première année au profit de ma thèse, entre Avignon et Montpellier.

Je remercie mes amis et parmi eux Emilie, pour son soutien quotidien et ses conseils avisés, tout particulièrement dans les derniers mois de cette longue course d'endurance, et jusqu'aux tous derniers jours.

Pour finir, ces quelques mots sont évidemment destinés à toute ma famille et ma belle famille pour leurs encouragements permanents, et parmi eux; enfin, ma sœur Carine, maman et Xavier pour leur patience sans faille, leur présence indispensable, leur confiance en moi et leur soutien de tous les jours. Il m'est difficile de décrire à quel point je leur en suis reconnaissante.

Je réserve une dernière pensée, le cœur serré, à mon père, avec qui j'aurais tant aimé pouvoir partager cette étape de ma vie et à qui j'ai tant pensé à chaque étape franchie...

LISTE DES ABREVIATIONS

APE : activité principale exercée

ANOVA : analyse de variance

BFR : besoin en fonds de roulement

CA : chiffre d'affaires

CAF : capacité d'autofinancement

CT : court terme

EBE : excédent brut d'exploitation

EEAFV-2006 : enquête entreprises aval filière vin – 2006

EURL : entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée

HT : hors taxes

Keur : kilo euros

INSEE: institut national de la statistique et des études économiques

IOT : *industrial organization theory* pour théorie de l'économie industrielle

OCM : organisation commune de marché

LCAG : modèle Learned, Christensen, Andrews et Guth

MLT : moyen et long terme

NAF : nomenclature des activités françaises

PME : petite(s) et moyenne(s) entreprise (s)

RRR : ratio rentabilité-risque

RBV : *resource-based view* pour approche basée sur les ressources

R&D : Recherche et Développement

SA : société anonyme

SAS : société par actions simplifiée

SARL : société à responsabilité limitée

SCP : paradigme structure – comportement – performance

Sig. : signification

TPE : très petite(s) entreprise(s)

TTC : Toutes taxes comprises

SOMMAIRE

Remerciements.....	p. 3
Liste des abréviations.....	p. 4
Sommaire.....	p. 5
Introduction générale.....	p. 7

PARTIE 1 : Les déterminants de la performance export des PME vitivinicoles françaises : une étude exploratoire.....

p. 23

Chapitre 1 : Les déterminants non financiers de la performance export.....	p. 26
Section 1 : Etat de l'art sur les déterminants de la performance export des PME.....	p. 28
Section 2 : Modèle de détermination de la performance export des PME.....	p. 44
Section 3 : Vérification empirique du modèle de détermination de la performance export.....	p. 47
Conclusion du chapitre 1.....	p. 70

Chapitre 2 : Déterminants non financiers de la performance export et situation financière des PME de la filière vin française.....	p. 72
Section 1: Performance export et ratios financiers.....	p. 74
Section 2 : La performance export et ses déterminants financiers et non financiers.....	p. 87
Conclusion du Chapitre 2.....	p.102

PARTIE 2 : Les déterminants financiers de la performance export des PME vitivinicoles françaises

p.104

Chapitre 3 : Justifications théoriques de la dimension financière de la performance export et de ses déterminants financiers.....	p.107
Section 1 : Présentation d'une mesure de performance financière export.....	p.109
Section 2 : Besoins financiers et sources de financement de l'activité export.....	p.119
Section 3 : Structure financière et performance export.....	p.137
Section 4 : Un accès limité aux ressources financières export.....	p.153
Conclusion du Chapitre 3.....	p.168

Chapitre 4 : Etude empirique sur les déterminants financiers de la performance export	p.172
.....	
Section 1 : Présentation des modalités de l'étude empirique.....	p.174
Section 2 : Situation financière des PME et performance export.....	p.192
Section 3 : Exploration du rôle de la contrainte financière.....	p.209
Section 4 : Stades de développement export et déterminants financiers.....	p.223
Conclusion du Chapitre 4.....	p.234
Conclusion générale.....	p.237
Bibliographie.....	p.248
Liste des tableaux.....	p.264
Liste des figures et des encadrés.....	p.268
Table des matières.....	p.269
Annexes.....	p.275

INTRODUCTION GENERALE

Comme le soulignent Paraque (1999) ou St-Pierre (2003) d'un point de vue financier ou Torrès (1999) de manière plus générale, caractériser la PME en la comparant à la grande entreprise ou bien en transposant les modèles relatifs à celle-ci aux plus petites structures ne suffit plus. La PME fait état d'un fonctionnement spécifique lié à sa plus petite taille. Toutefois, cette terminologie renferme une grande hétérogénéité et une grande diversité. Il est donc difficile pour le chercheur de bâtir un modèle qui soit adaptable à toutes les PME, même si quelques caractéristiques communes peuvent être retenues. C'est cette réalité qui nous a conduits à nous concentrer sur cette catégorie d'entreprises. Notre recherche porte effectivement sur les PME, au sens de la Commission européenne¹ (2003). Afin de tenir compte de cette contrainte liée à l'hétérogénéité citée plus haut, et afin de réduire cette contrainte, ce travail considère une catégorie de PME appartenant à un seul secteur ; la filière vin, et sur une zone géographique déterminée ; la France. Ces restrictions visent à créer une certaine homogénéité culturelle et sectorielle au sein du groupe d'entreprises étudiées, même si nous verrons au cours de ce travail qu'à l'intérieur de cette population subsistent d'autres éléments d'hétérogénéité.

Parmi ces PME, nous allons nous intéresser aux PME exportatrices et à l'aspect financier de leur activité export. L'INSEE² définit l'entreprise exportatrice comme « *une entreprise qui réalise au moins 5 % de son chiffre d'affaires à l'exportation* ». Toutefois, bien que notre recherche porte sur cette catégorie d'entreprises, il est important de noter que pour les étudier, nous serons amenés à effectuer des comparaisons avec les entreprises que nous qualifierons de « domestiques », c'est-à-dire n'exportant pas (ou, dans certains cas, de manière peu

¹ Commission Européenne, 2003 (6 mai). Recommandation concernant la définition des micros, petites et moyennes entreprises, *JO L 124 du 20.5.2003*, p. 36-41.

http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexapi!prod!CELEXnumdoc&numdoc=32003H0361&model=guichett&lg=fr

(...) Une moyenne entreprise est définie comme une entreprise dont l'effectif est inférieur à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires n'excède pas 50 millions d'euros ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 43 millions d'euros. Une petite entreprise est définie comme une entreprise dont l'effectif est inférieur à 50 personnes et dont le chiffre d'affaires ou le total du bilan annuel n'excède pas 10 millions d'euros. Une micro-entreprise est définie comme une entreprise dont l'effectif est inférieur à 10 personnes et dont le chiffre d'affaires ou le total du bilan annuel n'excède pas 2 millions d'euros.

² La définition peut être consultée à l'adresse suivante :

http://www.insee.fr/fr/themes/document.asp?ref_id=ip1188&page=sdb

significative). Selon les travaux d'Oseo³ (2008), en 2007, sur les 98 100 entreprises exportatrices françaises, 94% étaient des entreprises de moins de 250 salariés. Or, d'après le gouvernement français (www.pme.gouv.fr), en 2002, les PME représentaient seulement 24% des exportations françaises⁴ et plus de 95% des exportations des PME indépendantes (qui constituent la majorité des entreprises exportatrices françaises⁵) sont réalisées seulement par une minorité d'entre elles, soit un cinquième (Oseo, 2008). Nous constatons donc un net déséquilibre entre la représentation des PME dans le tissu des entreprises exportatrices françaises et leur poids dans les exportations du pays et nous constatons qu'une grande partie d'entre elles n'exportent pas ou trop peu. Ce déséquilibre trouve son origine dans deux réalités : La première réalité recouvre l'idée selon laquelle le dirigeant de la PME ne souhaite pas développer son entreprise (McMahon, 1998) du fait que ses objectifs ne sont pas tant des objectifs de maximisation de profit mais plutôt des objectifs de préservation de l'indépendance acquise et de maintien de l'activité suffisante pour survivre. La deuxième réalité fait référence au fait que le développement export de la PME est freiné par divers obstacles, dont certains sont de nature financière (Leonidou, 2004). Conscients de l'existence de la première réalité, nous nous concentrerons sur la seconde, du fait que dans le secteur en question, à savoir la filière vin française, l'activité export semble jouer un rôle clé pour les entreprises, comme nous l'expliquerons dans la suite de cette introduction. D'ailleurs, les idées évoquées par la première réalité nous serviront à expliquer certaines sources de contrainte financière. Nous avons fait le choix de n'étudier que l'activité export car elle constitue le mode d'internationalisation encore privilégié par les PME (Dhanaraj et Beamish, 2003 ; St-Pierre, 2004, p. 128) mais nous gardons en mémoire qu'il existe d'autres modes d'internationalisation tels que l'importation, l'investissement à l'étranger, le partenariat ou encore l'établissement de filiales à l'étranger, lesquels concernent également certaines PME mais dans une moindre mesure que l'exportation.

Avant de présenter le concept permettant d'évaluer cette activité export, revenons aux composantes de la situation des PME exportatrices françaises qui ont fait émerger notre

³ Oseo se définit comme un établissement public français exerçant trois métiers : l'aide à l'innovation, la garantie des concours bancaires et des investisseurs en fonds propres et le financement en partenariats.

Oseo. 2008. PME 2008, Rapport Oseo sur l'évolution des PME.

http://www.oseo.fr/a_la_une/actualites/rapport_oseo_2008_sur_l_evolution_des_pme

⁴ Cette proportion est confirmée par une autre étude: « L'internationalisation des PME » par l'institut CSA, novembre 2007, consultable en ligne : www.mondissimo.com/pdf/csa.pdf .

⁵ « Enquête auprès des PME sur leur croissance à l'international », réalisée par Mediamétrie pour la chambre de commerce et d'industrie de Paris en octobre 2008, consultable en ligne : www.etudes.ccip.fr/archrap/pdf08/developpement-international.pme-enquete-her0812.pdf

problématique. Les PME, d'une manière générale, sont souvent associées à un accès plus difficile aux ressources financières (Le Cornu, McMahon et Forsaith, 1996 ; Crépon et Rosenwald, 2001 entre autres). De plus, parmi les difficultés rencontrées par les PME à l'export, les études citent le niveau trop élevé des coûts de production en France⁶, le niveau de l'euro ou encore le manque de moyens financiers (enquête Médiamétrie⁵). Force est de constater que le succès à l'export des PME françaises dépend de ces variables et réalités financières. Malgré cela, comme nous l'expliquerons dans la suite de cette introduction, ces déterminants financiers se voient accorder peu de place dans la littérature existant sur le concept permettant d'appréhender cette activité export, à savoir la performance export.

La performance de l'activité export, ou performance export, suscite l'attention de nombreux chercheurs depuis près de trente ans même si ses origines remontent aux années soixante avec l'article fondateur de Tookey (1964). Dans cet article fondateur (car c'est le premier d'une longue liste d'études empiriques sur les déterminants de la performance export), l'auteur souligne la complexité de l'activité export par rapport à l'activité domestique et identifie (pour un seul secteur : la production de chaussettes et de tricot) quatre principaux éléments influençant les exportations : la taille de l'entreprise, la politique export, les circuits de commercialisation sur le marché domestique et les méthodes marketing utilisées. Déjà, en 1964, il précise qu'il est difficile de savoir comment surmonter le handicap généré par le manque de ressources financières et managériales, preuve que la dimension financière de la performance export existe. Il est important de souligner que la performance export est originellement un concept issu et développé par la recherche en marketing et depuis moins longtemps par la recherche en management stratégique.

La performance export est définie comme le résultat composite des ventes internationales d'une entreprise, incluant trois sous-dimensions : les ventes export, la rentabilité export et la croissance export (traduction française de Shoham, 1998, p. 62). Elle reflète donc le résultat l'activité export d'une entreprise. A la lecture de cette définition, que Shoham a formulée sur la base des travaux de Madsen (1987), nous pouvons d'ores et déjà émettre une remarque quant à l'aspect financier de ce concept, remarque expliquant la principale motivation de cette thèse. En effet, pour un financier, la « performance » fait logiquement écho au couple rentabilité-risque communément utilisé pour évaluer la performance d'une entreprise. Or, ici,

⁶ « Export : les moteurs de la réussite », étude réalisée par l'agence Altares et consultable en ligne : www.ause-international.com/altares.html?menuval=5

bien que la dimension financière de la performance export soit présente à travers la dimension rentabilité export, nous pouvons constater d'une part que la notion de risque n'est pas évoquée par la définition, et d'autre part que les deux autres dimensions citées pour représenter la performance export font simplement référence à la taille et l'évolution de l'activité export, et non à sa performance à proprement parler. Ces dimensions font davantage référence à la performance de la capacité à exporter qu'à la performance financière de l'activité export. Nous pouvons donc nous interroger sur la dimension financière de ce concept et dans cette thèse nous distinguerons les deux grandes dimensions de la performance export : la performance financière et la capacité à exporter (ou niveau de développement export). La pertinence de ces interrogations est soutenue par les propos de St-Pierre (2003) qui note un manque de littérature sur l'aspect financier de l'exportation ou encore de Greenaway, Guariglia et Kneller (2007) qui affirment introduire avec leur étude, par rapport à ce qui a déjà été dit dans la littérature, un nouveau facteur (la dimension financière) d'hétérogénéité dans l'accès des entreprises aux marchés étrangers. De surcroît, cet intérêt à se pencher sur la dimension financière de la performance export sera à nouveau confirmé lors de la présentation des déterminants de la performance export, qui mettra en évidence un manque d'attention portée par la littérature sur les déterminants financiers, alors que ces problématiques ont été effectivement constatées dans la réalité des PME, comme nous l'avons expliqué dans un paragraphe précédent.

Avant d'explorer cette dimension financière de la performance export, présentons l'évolution et le contenu de la recherche sur le concept de performance export. Dans leur article, Dhanaraj et Beamish (2003) retracent les trente dernières années de recherche et les organisent selon trois phases : la première, dans les années soixante-dix, est qualifiée d'exploratoire. Les chercheurs tentent à cette époque de déterminer les raisons du lancement ou non d'une entreprise à l'export, ses facteurs, surtout internes à l'entreprise, mais c'est aussi l'apparition des premiers modèles cherchant à retracer le processus de développement export à travers la notion de « stades ». Les nombreuses études empiriques portant sur le comportement à l'export des PME sont apparues à partir des années quatre-vingt. Sont alors mis au jour divers déterminants de la performance export. Les années quatre-vingt-dix voient apparaître davantage de travaux comparatifs et l'on assiste à une nette amélioration des méthodologies utilisées pour les études empiriques. Toutefois, il est important de souligner qu'il manque encore à cette période-là des développements théoriques solides. L'article de Dhanaraj et Beamish (2003) constitue à ce propos une référence-clé parce qu'il renferme une réelle

tentative d'approche théorique de la performance export et ses déterminants dans le domaine du management stratégique et son approche basée sur les ressources. Très vite, même si beaucoup de travaux sur la performance export concernent des entreprises de toutes tailles (Zou et Stan, 1998), des études spécifiques aux PME apparaissent et la recherche sur la performance export des PME s'étoffe considérablement, comme le montrera notre revue de la littérature. Dans la première partie de cette thèse, nous présenterons cette revue de la littérature sur les déterminants de la performance export des PME dans les pays industrialisés⁷, du fait qu'à notre connaissance, il n'existe pas d'état de l'art spécifique à cette catégorie d'entreprises.

Dans la littérature, la performance export est appréhendée à travers deux champs de recherche que sont sa détermination et son évaluation. Ceux-ci sont évidemment liés à la définition de la performance export ainsi qu'aux ancrages théoriques de celle-ci. De plus, la performance export a fait l'objet de travaux doctoraux, parmi lesquels ceux de Voerman (2003) ou Hultman (2008). La thèse de Voerman (2003) porte sur les déterminants de la performance export des PME européennes. Plus tard, la thèse de Hultman (2008) explore le lien entre la performance export et la stratégie marketing internationale.

De nombreux travaux ont étudié les déterminants de la performance export. Plusieurs revues de la littérature existent à ce sujet ; elles sont résumées dans le tableau 1. Nous présenterons dans le premier chapitre un modèle multi-approches des déterminants de la performance export des PME inspiré de ces revues de la littérature ainsi que de travaux théoriques et empiriques spécifiques aux PME. Les revues de la littérature analysent certaines des nombreuses études empiriques existantes. Celles-ci étudient l'impact d'un ou plusieurs déterminants sur un ou plusieurs indicateurs de performance export. Une autre caractéristique de ces études est qu'elles testent ces relations sur des échantillons d'entreprises appartenant à différents secteurs d'activité, comme le remarquent Karelakis, Mattas et Chrysochoidis (2008), alors que les études sur un seul secteur sont de plus en plus reconnues (Castaldi, Sengupta et Silverman, 2003). Les secteurs industriels constituent la majorité des terrains choisis pour ces études (Zou et Stan, 1998). Nous avons également remarqué qu'un nombre

⁷ Quelques exceptions seront signalées, entre autres lorsque les références sont des études sur la filière vin ou sur les déterminants financiers, déterminants pour lesquels nous cherchons à réunir toutes les références existantes. La volonté de sélection des études portant sur les pays industrialisés seulement est une fois de plus justifiée par l'hétérogénéité recherchée quant au terrain d'étude et l'hétérogénéité qu'il peut y avoir sur la définition même de la PME selon les pays.

restreint de travaux concernent le monde agricole et vitivinicole. Afin d'éliminer tout effet secteur et afin de contribuer à l'exploration d'un secteur ayant fait l'objet d'une attention mineure dans les travaux sur la performance export, nous avons choisi de n'étudier qu'un seul secteur d'activité très particulier, le secteur du vin en France.

Une dernière remarque que nous pouvons formuler sur les déterminants de la performance export concerne l'unité d'analyse des diverses études. La majorité des travaux prennent pour unité d'analyse l'entreprise, mais il faut savoir que d'autres étudient la performance export au niveau du pays (Wolff, 1995 ; Baldauf, Cravens et Wagner, 2000 ; Redding et Venables, 2003) ou au niveau d'un « *export venture* », c'est-à-dire la commercialisation d'un produit spécifique sur un marché spécifique (Cavusgil et Zou, 1994 ; Morgan, Kaleka et Katsikeas, 2004). Cette unité d'analyse est dite plus précise et reflétant mieux la performance export que l'unité entreprise. Par exemple, selon Cavusgil et Zou (1994), étudiant le lien entre la performance export et la stratégie marketing, *l'export venture* est une unité d'analyse plus adaptée que l'entreprise car une même stratégie marketing n'aboutira pas au même résultat pour toutes les *export ventures*.

Parmi tous ces travaux sur les déterminants de la performance export, les approfondissements théoriques sont encore minoritaires, même si les chercheurs sont de plus en plus nombreux à essayer de combler ce manque (Wheeler, Ibeh et Dimitratos, 2008). Alors que l'approche basée sur les ressources (RBV) a fait l'objet d'un article théorique (Dhanaraj et Beamish, 2003) et a été reprise par de nombreux auteurs, rares sont les travaux mobilisant un autre cadre théorique. Cavusgil et Zou (1994), Robertson et Chetty (2000) puis Lages et Montgomery (2004) utilisent la théorie de la contingence ainsi que la théorie de l'organisation industrielle (IOT) pour expliquer l'existence de déterminants environnementaux. Nous avons utilisé ces cadres théoriques pour élaborer notre modèle de détermination de la performance export des PME. Le tableau suivant recense les différentes revues de la littérature existantes (et méta-analyses) portant sur les déterminants de la performance export. Il rappelle pour chacune d'elles le type d'entreprises (en termes de taille) concernées par les études recensées dans les revues, la période couverte par la revue ainsi que le nombre d'études analysées par chacune de ces revues.

Tableau 1. Revues de la littérature sur les déterminants de la performance export

Auteurs	Type	Unité d'analyse des études recensées	Période couverte	Nombres d'études recensées
Madsen (1987)	RL	ETT	1967-1987	17
Bilkey (1978)	RL	ETT	-	43
Aaby et Slater (1989)	RL	ETT	1978-1988	55
Chetty et Hamilton (1993)	MA	ETT	1978-1991	-
Zou et Stan (1998)	RL	PME maj.	1987-1997	50
Leonidou <i>et al.</i> (2002)	MA	ETT	1964-1998	36
Wheeler <i>et al.</i> (2008)	RL	PME maj.	1990-2005	33
Sousa <i>et al.</i> (2008)	RL	PME maj.	1998-2005	52
Ruppenthal et Bausch (2009)	RL	ETT	1998-2008	91

RL : revue de la littérature

MA : méta-analyse⁸

ETT : entreprises de toutes tailles : PME et grandes entreprises.

PME maj. : PME majoritaires : certaines des études constituant la revue de la littérature portent sur des entreprises de toutes tailles mais la majorité d'entre elles concernent des PME.

Même si les revues les plus récentes font apparaître que les PME constituent de plus en plus l'unité d'analyse des études empiriques (Zou et Stan, 1998), nous pouvons noter qu'il n'existe pas de revues se penchant exclusivement sur les travaux réalisés sur la base d'échantillons de PME. Notre revue de la littérature permettra de faire un état des lieux et de combler ce manque. De plus, il est souvent avancé que la PME n'est pas seulement une version réduite de la grande entreprise et que des modèles spécifiques aux PME doivent être développés (Torrès, 1999), cette revue pourra donc mettre en avant des déterminants spécifiques aux PME.

Plusieurs remarques peuvent être formulées au regard des revues existantes et des modèles établis par les auteurs à partir de celles-ci. Selon Aaby et Slater (1989), les travaux sur la performance export abordent l'exportation à deux niveaux : l'environnement et la stratégie export. Toutefois, leur état de l'art se concentre sur le deuxième niveau, managérial (caractéristiques, compétences et stratégie de l'entreprise), tout comme Chetty et Hamilton (1993), dont la méta-analyse vient confirmer le modèle d'Aaby et Slater (1989). Zou et Stan (1998) s'appliquent à combler cette lacune en réalisant une revue sur les déterminants internes

⁸ La méta-analyse consiste, comme l'explique (Wolf, 1986, p. 5) en une application de procédures statistiques à un ensemble de résultats empiriques tirés d'études individuelles dans un but d'intégration et de synthétisation. (Traduction de l'extrait à l'origine en anglais).

et externes de la performance export. Plus récemment, Wheeler, Ibeh et Dimitratos (2008) ont enrichi les modèles précédents en proposant une revue de la littérature ainsi qu'un modèle mettant en avant la complémentarité des approches théoriques suivantes : RBV, IOT et théorie des réseaux. Leur modèle soutient que l'environnement interne de l'entreprise (caractéristiques et ressources, compétences et stratégie) est influencé par l'environnement externe de celle-ci (opportunités et problèmes externes). L'environnement interne a un impact sur la performance export. Dans ce modèle, l'environnement externe a donc un impact indirect sur la performance export. C'est en cela que le modèle proposé par Sousa, Martinez-Lopez et Coelho (2008) est différent, puisque la performance export y est influencée par des facteurs internes (stratégie export, caractéristiques de l'entreprise et du management) et externes (caractéristiques du marché domestique et des marchés extérieurs). Parmi ces variables, certaines interviennent également dans la relation performance export-déterminants en tant que variables modératrices ou variables de contrôle. Très récemment, une autre revue de la littérature a été mise à la disposition des chercheurs et des entreprises par Ruppenthal et Bausch (2009), soulignant à nouveau le fait que la performance export est fonction de facteurs relatifs à l'entreprise, son secteur et son environnement.

L'évaluation de la performance export a également fait l'objet de plusieurs études. Qu'ils soient des revues de la littérature sur les méthodes d'évaluation (Matthyssens et Pauwels, 1996 ; Katsikeas, Leonidou et Morgan, 2000 ; Sousa, 2004), la présentation d'une échelle de mesure de la performance export (Zou, Taylor et Osland, 1998 ; Lages et Lages, 2004) ou des études empiriques, tous ces travaux permettent d'identifier plusieurs familles d'indicateurs :

- financiers/objectifs (ventes, profit, évolution), non financiers/subjectifs (succès perçu, satisfaction, atteinte des objectifs) et composites (Zou et Stan, 1998),
- contrôlables vs. non-contrôlables (Zhao et Zou, 2002).

Dans leur revue de la littérature, Katsikeas, Leonidou et Morgan (2000) et Sousa (2004, p.8) affirment que les indicateurs les plus utilisés sont : le ratio ventes export sur ventes totales (intensité export), le taux de croissance des ventes export, la rentabilité export, la part de marchés export, la satisfaction de la performance export globale et le succès à l'export perçu. Nous remarquons aisément que ce sont des variables quantitatives mais également qualitatives. Katsikeas, Leonidou et Morgan (2000) concluent que tout comme la littérature sur l'exportation, celle sur les mesures de la performance export souffre d'un manque de fondements théoriques.

De nombreux auteurs soulignent la nécessité d'utiliser plusieurs indicateurs afin de représenter les différentes dimensions de la performance export, et cette pratique se généralise (Shoham, 1998). C'est pourquoi nous avons vu apparaître des échelles de mesure de la performance visant à prendre en compte plusieurs dimensions de la performance export.

Tableau 2. Echelles de mesures de la performance export

Référence	Dimensions retenues par l'échelle
Cavusgil et Zou (1994) PE au niveau de l' <i>export venture</i>	Atteinte des objectifs stratégiques Taux de croissance annuel sur 5 ans Rentabilité globale sur les 5 ans Succès de l' <i>export venture</i> perçu par le manager
Shoham (1996, 1998)	Ventes Profit Changements
Zou, Taylor et Osland (1998) <i>EXPERF-Scale</i> ⁹	Performance export financière Performance export stratégique Performance export perçue
Katsikeas, Leonidou et Morgan (2000)	Mesures économiques Mesures non-économiques Mesures génériques
Lages et Lages (2004) <i>STEP-Scale</i>	Satisfaction liée à l'amélioration de la performance export à CT Amélioration de l'intensité export à CT Amélioration de la performance export attendue

Alors que l'*EXPERF-scale*⁴ mesure la performance export à travers trois dimensions incluant des mesures quantitatives autant que qualitatives, la *STEP-scale*⁴ se concentre sur trois dimensions de la performance export perçue. L'*EXPERF-scale*⁴ a été utilisée par Castaldi, Sengupta et Silverman (2003) et semble constituer une méthode d'évaluation de la performance reconnue et acceptée selon Wheeler, Ibeh et Dimitratos (2008). La *STEP-scale*⁴ a quant à elle été utilisée par Favre-Bonte et Giannelloni (2007) alors que l'échelle de Cavusgil et Zou (1994) a été validée par Styles (1998). Nous remarquons toutefois que la majorité des études traitant de la performance export utilisent un ou plusieurs indicateurs de performance export, plutôt que ces échelles, alors que cela faciliterait la comparabilité des résultats obtenus dans chacune des études sur la performance export.

⁹ *EXPERF-scale* : *export performance scale* ou échelle de performance export. *STEP-scale* ou *short term export performance scale* ou échelle de performance export à court terme.

En adoptant une approche financière, nous pouvons noter qu'il existe une faiblesse dans les méthodes d'évaluation de la performance export relative à la rentabilité export. En effet, en observant les indicateurs de rentabilité utilisés dans la littérature, nous nous rendons compte que la majorité d'entre eux ne sont que des mesures qualitatives liées à la rentabilité perçue de l'activité export telles que des échelles de Likert demandant au répondant d'évaluer si sa rentabilité export est plus ou moins élevée que celle de ses concurrents ou plus ou moins élevée que celle de son activité domestique. C'est le cas, entre autres, de Bilkey (1982), Cavusgil et Zou (1994), Moini (1995), Rose et Shoham (2002). Certes, nous pouvons noter quelques mesures quantitatives telles que le résultat net des ventes export (Rose et Shoham, 2002) mais celles-ci constituent une minorité pour plusieurs raisons (Bilkey, 1982) et les données nécessaires au calcul de telles variables sont difficilement disponibles. Ceci peut s'expliquer aisément par plusieurs raisons : d'une part, les chercheurs travaillant sur la performance export appartiennent aux disciplines du marketing et de la stratégie et n'ont pas pour habitude de mesurer la performance financière. D'autre part, disposer de données comptables spécifiques à l'activité export dans les états financiers des entreprises est, et c'est le cas en France, rare (Bilkey, 1982 ; Yang, Leone et Alden, 1992 ; Haahti, Madupu, Yavas et Babakus, 2005 ; Favre-Bonte et Gianellonni, 2007). Recueillir de telles données impliquerait de les demander aux dirigeants directement. Cela poserait alors un problème de contenu de l'information transmise, diversité de calculs... Enfin, et c'est lié à ce que nous venons de dire, les dirigeants, surtout dans les PME, ne sont pas contraints à divulguer les données financières de leur entreprise, et sont parfois réticents à le faire (Brouthers et Nakos, 2005, p. 369). Aussi, dans notre étude empirique, nous mettrons en œuvre, outre les mesures classiques de performance export, une mesure de performance financière export mise au point par Viviani (2009). Par performance export, il sera ici question de la performance financière, évaluée à travers le ratio rentabilité-risque implicite de l'activité export.

L'un des principaux objectifs de cette thèse est d'analyser la performance export des PME sous un angle financier. C'est ici que réside la portée théorique et méthodologique de ce travail. L'état actuel de la littérature sur la performance export des PME, ses déterminants et ses indicateurs de mesure ne laisse que peu de place aux déterminants et indicateurs financiers, et avec eux, aux explications théoriques financières de la performance export et ses déterminants. Cette thèse s'attache donc à identifier, grâce aux ratios financiers, les

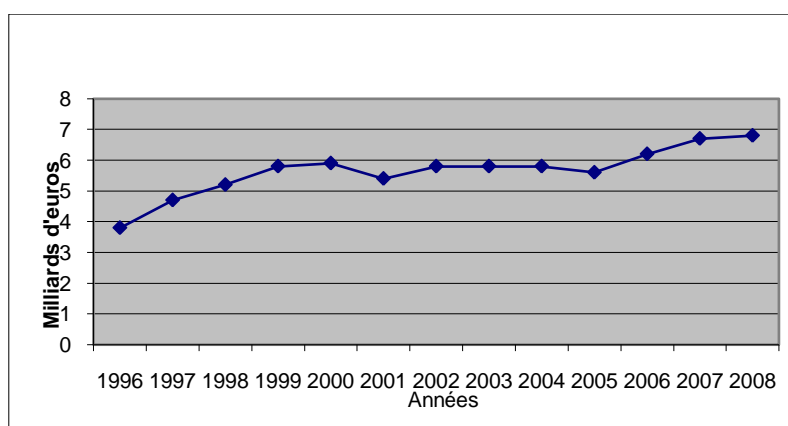
déterminants financiers de la performance export des PME, mais aussi à exploiter un indicateur de performance financière export, qui rende compte de la rentabilité et du risque de l'activité export de l'entreprise.

La filière vin française, notre champ de recherche, constitue le premier poste des exportations de l'industrie agroalimentaire française, selon une étude du Ministère français de l'agriculture¹⁰ (Alexandre et Schatt, 2005). L'exportation est le principal mode d'internationalisation auquel ont recours les entreprises de la filière et apparaît nécessaire pour ces entreprises compte tenu de la baisse de la consommation sur le marché domestique (Alexandre et Schatt, 2005). Selon Rastoin et Vissac-Charles (1999, p. 188), la filière vin est « *une synthèse à réaliser entre patrimoine local, racines historiques, marchés de consommation mobilisant des techniques de commercialisation avancées* ». C'est un « *marché traditionnel* » (Asselineau, 2008), c'est-à-dire un marché qui « *repose sur des façons d'agir ou de penser, dont la diffusion se perpétue sur plusieurs générations* » (définition retenue par Asselineau et issue du nouveau Littré, 2006). L'exportation s'opère donc dans un contexte particulier de tradition familiale et viticole. De plus, Ditter (2005) suggère que les efforts en matière de commercialisation semblent être une clé du succès de ces entreprises mais qu'une inertie ou une forte résistance au changement (Marchesnay, 2002) freinent leur essor. Ces propos vont dans le sens d'un rôle important de l'activité export. Plusieurs catégories d'acteurs exportent le vin français : les producteurs, les négociants et les coopératives. Cela aura une importance dans l'analyse des déterminants de la performance export du fait que ces divers acteurs ont des comportements et une activité principale différents. La place de l'exportation et les déterminants de la performance de cette activité pourront donc être différents en fonction du type d'entreprise considéré. En outre, selon Couderc (2008), 59% des exportations des sociétés anonymes (SA) à leur premier client étranger se font par l'intermédiaire d'un importateur, soit indirectement. Ceci nous permet d'évoquer une autre difficulté liée à l'évaluation des activités export du fait que celles-ci peuvent être pratiquées de manière plus ou moins directe.

Depuis le début des années 2000, les exportations françaises de vin connaissent une évolution sensiblement différente selon que l'on considère les exportations en valeur ou en volume.

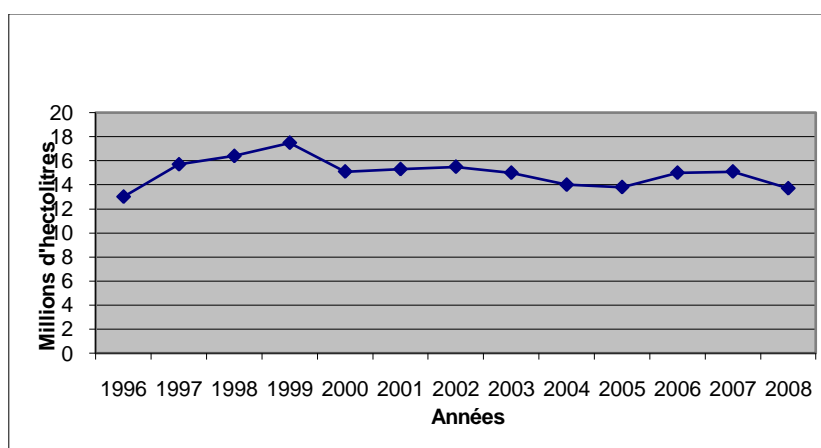
⁴Ministère de l'agriculture et de la Pêche, « Enjeux des industries agroalimentaires », Edition 2008, consultable en ligne : http://panoramaiaa.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/IAA_enjeux_2008_cle0a6fb6.pdf

Figure 1.a. Evolution des exportations françaises de vins en valeur de 1996 à 2008



Source : à partir d'Onivins¹¹ (2006)

Figure 1.b. Evolution des exportations françaises de vins en volume de 1996 à 2008



Source : à partir d'Onivins (2006)

Alors que depuis 1996, la tendance générale des exportations de vin français est à la hausse malgré deux replis en 2001 et 2005, elles amorçaient leur baisse en volume, et cette baisse s'est prolongée jusqu'en 2005. Ce n'est qu'à partir de 2006 que nous observons une reprise tant en volume qu'en valeur. Les principaux clients des exportateurs français de vin sont les pays européens (Onivins, 2006), bien que leur part ait baissé, passant de 75% en 1996 à 66% 2006, selon Agreste¹². Les destinations en hausse sont les Etats-Unis d'Amérique, l'Extrême Orient et la Chine alors que les pays européens et particulièrement l'Allemagne accusent un

¹¹ Onivins : « organisme public à caractère interprofessionnel, qui participe à l'élaboration de la réglementation viti-vinicole, met en œuvre les soutiens nationaux et communautaires destinés à la filière viti-vinicole française et analyse l'évolution des marchés ». Depuis 2006, Onivins et Oniflor ont fusionné pour donner naissance à viniflor.

Onivins, 2006. Faits et Chiffres 2006, 4 p. <http://www.onivins.fr/pdfs/statiques/faitschiffres2005-9.pdf>

¹² Agreste, 2007. La note de conjoncture générale (mars) <http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/conjenc10703-2.pdf> Agreste est un service du Ministère français de l'alimentation, de l'agriculture et de la pêche sur la statistique, l'évaluation et la prospective agricole.

net repli. Enfin, la composition des exportations de vins français en fonction de leur qualité est la suivante :

Tableau 3. Composition des exportations françaises de vin selon le type de vin

	Volume	Valeur
Vins tranquilles d'appellation	Près de 40%	Près de 50%
Vins de Table et vins de Pays	Plus de 50%	Moins de 20%
Champagne	7%	Près de 30%

Source : Agreste

Les contextes national et international dans lesquels évoluent les exportateurs français de vin viennent justifier la nécessité et la portée pratique du sujet de la présente thèse. Ces contextes nous permettent d'expliquer en quoi l'étude de leur activité export et des facteurs qui pourraient permettre de développer celle-ci se prête, à notre avis, tout particulièrement bien à ce secteur.

Au niveau national, nul n'ignore la crise structurelle¹³ que subissent les entreprises de la filière depuis le début des années 2000 : surproduction structurelle, saturation de la demande nationale (Ditter, 2005, Beaume et Vernier, 2006 ; Rioux, 2006), baisse des prix, etc. En témoignent les divers rapports rédigés à ce sujet tels que le rapport Pomel (2006), le rapport Berthomeau (2001) ou encore le rapport d'information de Larcher et César (2002), visant à analyser cette crise et lui trouver des solutions. Sa résolution est l'un des objectifs de la réforme de l'Organisation Commune de Marché de la filière (OCM vitivinicole, règlement 1493/99 du Conseil Européen¹⁴) visant à «*améliorer la compétitivité du secteur vitivinicole européen dans le contexte d'une économie mondiale en pleine expansion et à répondre à la nouvelle situation qui prévaut dans ce secteur à court et à moyen terme* ». Cette crise de surproduction est encouragée par le contexte international présenté ci-après, mais également par une morosité de la consommation nationale (en litre par personne en âge de consommer), qui a été réduite de près de moitié entre 1965 et 2005¹⁵, un contexte réglementaire national strict (Ditter, 2005) «*anti-alcool* », comme par exemple les campagnes anti-alcool telles que la loi Evin. Tout ceci a généré une baisse des prix du vin (selon la Beaume et Vernier, 2006 :

¹³ Plusieurs articles traitent de cette crise, parmi lesquels : Beaume, R. et R. Vernier (2006) et Rioux (2006)

¹⁴ Pour une présentation de l'OCM vin, confère le *fact sheet* de la Commission Européenne, disponible à l'adresse suivante : http://ec.europa.eu/agriculture/publi/fact/policy/an6_fr.htm

¹⁵ Onivins : <http://www.onivins.fr/pdfs/947.pdf>

« *Le prix du vin s'effondre : le Bordeaux en vrac s'échange à 1€ le litre en début d'année 2006, un prix jamais vu depuis 15 ans* ») et des difficultés pour les entreprises françaises à écouler leur production. De ce fait, de nombreux viticulteurs français connaissent des difficultés financières caractérisées encore en 2008 selon la presse¹⁶, par des niveaux d'endettement et de charges très élevés, une trésorerie insuffisante, des ventes et des revenus en baisse et des exploitations de ce fait proches de la faillite. Cette crise sectorielle tend à durer et a été à nouveau accrue par la crise économique et financière mondiale apparue à la fin 2008.

Comme le souligne Viniflor¹⁷, les exportateurs français de vins, même s'ils comptent toujours parmi les principaux exportateurs sur le marché mondial du vin¹⁸, perdent depuis quelques années des parts de marché, alors que la tendance (jusqu'en 2008) de la demande mondiale de vin était à la hausse. Ce repli s'accompagne d'une montée en puissance des nouveaux pays producteurs de vin (Etats-Unis d'Amérique, Chili, Australie, Nouvelle-Zélande, Afrique du Sud) (Alexandre et Schatt, 2005, Ditter, 2005) ayant des modèles stratégiques récents (moins de 20 ans selon Beaume et Vernier, 2006) et très différents des modèles prédominants en Europe (Couderc et Remaud, 2003). Leur part de marché (pourcentage des exportations mondiales) est passée, en volumes, de 10,7% en 1998 à 26,9% en 2004, comme nous l'indique le tableau ci-dessous. A l'inverse, comme le souligne Onivins (tableau ci-dessous) mais également Beaume et Vernier (2006), la part de la France dans le commerce mondial a baissé, atteignant les 18% en 2004, contre 25% en 1998. Selon Chambolle et Giraud-Heraud (2002), cités par Ditter (2005), ces modèles sont caractérisés par un mode de production industrialisée de masse, une commercialisation intensive et des produits facilement identifiables grâce à la mise en place de stratégies fortes de marque. De plus, ils reposent sur une qualité et un goût constants (Beaume et Vernier, 2006).

Le marché du vin est désormais, et plus que jamais, un marché mondial dans lequel la France doit trouver les solutions pour maintenir sa place de *leader* aujourd'hui ébranlée par une concurrence exacerbée tant au niveau européen (l'Italie détenait en 2006 la première place,

¹⁶ <http://www.viti-net.fr/Outils/Fiches/FichesDetail.asp?idRub=63&id=49201>

¹⁷ Viniflor, Faits et chiffres 2006, la viticulture mondiale.

<http://www.onivins.fr/pdfs/statiques/faitschiffres2005-10.pdf>

Viniflor, regroupé depuis le 1/04/2009 avec d'autres offices nationaux au sein de France Agrimer, est l'office national interprofessionnel des fruits, des légumes, des vins et de l'horticulture.

¹⁸ Veille concurrentielle Viniflor 2008 Facteurs de compétitivité sur le marché mondial du vin. <http://www.onivins.fr/pdfs/1243.pdf>

selon Oseo (2008)) que mondial. Ainsi, la question des facteurs permettant aux PME exportatrices de la filière d'être performantes à l'export pour maintenir leur rang sur la scène mondiale prend tout son sens.

Tableau 4. Evolution de la production, de la consommation et des exportations de vins dans différents pays et zones du monde

	Production million hl		Consommation Millions hl		Exportations Millions hl	
	1998	2004	1998	2004	1998	2004
monde	272 577	298 170	224 952	236 961	60 894	76 976
UE à 15	61,6 %	59,7 %	56,7 %	53,4 %	73,8 %	65,7 %
France	20,6 %	19,2 %	15,7 %	14,0 %	25,1 %	18,5 %
Italie	20,0 %	17,8 %	14,2 %	11,9 %	24,4 %	18,4 %
Espagne	12,5 %	14,4 %	6,4 %	5,9 %	14,5 %	18,2 %
autreeurop	11,4 %	10,7 %	13,3 %	14,5 %	10,2 %	7,4 %
Ex-URSS	3,4 %	4,2 %	4,4 %	6,1 %	3,7 %	3,9 %
Europe	73,0 %	70,4 %	70,0 %	67,9 %	83,9 %	73,1 %
Afrique	3,3 %	3,7 %	2,8 %	2,6 %	2,3 %	4,3 %
afrique Sud	2,9 %	3,1 %	1,8 %	1,5 %	2,0 %	3,5 %
Amérique	16,4 %	16,4 %	19,3 %	20,2 %	9,5 %	13,3 %
Etat-Unis	7,5 %	6,7 %	9,3 %	10,3 %	3,8 %	5,0 %
Argentine	4,9 %	5,2 %	5,7 %	4,7 %	1,7 %	2,0 %
Chili	1,9 %	2,1 %	1,1 %	1,1 %	3,7 %	6,2 %
Asie	4,3 %	4,5 %	6,1 %	7,1 %	0,6 %	0,4 %
Chine	3,5 %	3,9 %	4,4 %	5,6 %	0,1 %	0,03 %
Océanie	2,9 %	5,0 %	1,8 %	2,2 %	3,7 %	8,9 %
Australie	2,7 %	4,6 %	1,6 %	1,8 %	3,4 %	8,4 %

Source : Onivins

Ainsi, alors que le contexte national a fait naître des difficultés financières pour les entreprises de la filière, et plus particulièrement pour les PME, le contexte international contraint les exportateurs français de vins à défendre leur place de *leader* sur les marchés internationaux et donc à développer leur performance export. C'est pourquoi nous jugeons pertinent de nous intéresser à la performance de l'activité export des PME vitivinicoles françaises et ses déterminants, en explorant de manière plus précise le rôle des déterminants financiers. Par déterminants financiers, nous entendons tout élément lié à la situation financière de la PME ayant un lien positif ou négatif avec la performance export. Ces questions financières relatives à l'export sont d'autant plus d'actualité pour les PME françaises que le mouvement de fusions et acquisitions s'accroît dans la filière, accroissant la concentration du secteur et faisant naître des groupes multinationaux (Anderson, Normann, Wittwer, 2001), contre lesquels les PME peuvent difficilement rivaliser sur le plan des capacités financières, entre autres. En outre, nous avons remarqué que l'aspect financier de la performance export, que ce soit du point de vue de ses déterminants ou de ses méthodes d'évaluation, manque de

développements théoriques solides et n'a que très rarement été abordé par la littérature de manière explicite. Ces réalités tant sur le plan de la réalité des PME exportatrices de la filière vin que sur le plan de l'état actuel de la recherche sur la performance export nous amènent à formuler la problématique suivante pour cette thèse de doctorat :

Quels sont les déterminants financiers de la performance export des PME de la filière vin française ?

Afin d'apporter des éléments de réponse à cette problématique, nous avons choisi de structurer cette thèse en deux parties, chacune organisée en deux chapitres sous-tendus par une approche hypothético-déductive.

La première partie consiste en une étude exploratoire où nous nous demanderons quels sont les déterminants de la performance export de ces entreprises. Nous solliciterons plusieurs cadres théoriques que nous présenterons dans le chapitre 1 comme complémentaires, dans une optique multi-approches (Wheeler, Ibeh et Dimitratos, 2008) puis nous mènerons dans ce même chapitre ainsi que dans le chapitre 2 une étude empirique à partir d'une base de données regroupant des variables à la fois qualitatives et quantitatives. L'objectif poursuivi sera d'identifier quels sont les déterminants financiers et non financiers de la performance export d'un échantillon réduit de PME vitivinicoles françaises.

La deuxième partie se concentrera sur le lien entre les déterminants financiers et les deux dimensions de la performance export : la performance de la capacité à exporter (mesurée par l'intensité export) et la performance financière export (à travers la rentabilité et le risque de cette activité). Pour cela, nous présenterons dans le chapitre 3 une proposition de mesure financière de la performance export ainsi que les justifications théoriques de l'existence des déterminants financiers. Cette réflexion sur les déterminants financiers s'articulera autour de l'analyse du rôle de la structure financière et de la contrainte financière dans la performance export mais également autour de l'analyse de cette relation en fonction du niveau d'engagement export auquel se trouve la PME. Les relations théoriques seront enfin testées sur un échantillon étendu de PME de la filière vin française dans le chapitre 4 afin de vérifier les diverses hypothèses que nous aurons exposées au fil du chapitre précédent. Notre objectif est de parvenir à décrire les entreprises les plus performantes à l'export dans cet échantillon du point de vue de leurs caractéristiques financières.

PARTIE 1

LES DETERMINANTS DE LA PERFORMANCE EXPORT DES PME VITIVINICOLES FRANCAISES:

UNE ETUDE EXPLORATOIRE

Comme nous l'avons évoqué dans l'introduction générale de cette thèse, les déterminants de la performance export constituent l'un des angles d'approche de l'analyse de ce concept (avec son évaluation). Nous avons fait le choix, bien que des revues de la littérature à ce sujet existent (tableau 1), de débiter la présentation de ce travail de recherche par une revue de la littérature approfondie des déterminants de la performance export qui ont été mis au jour par les chercheurs en sciences de gestion, car c'est cette première étape qui nous a permis de constater la faible attention accordée aux déterminants financiers : l'identification des déterminants financiers de la performance export ne peut, à votre avis, s'entreprendre sans qu'une étude de l'ensemble des déterminants de la performance export ne soit menée. Il est donc bien entendu que nous ne mobilisons pas encore, à ce stade-là de notre recherche, les théories financières, pour expliquer le rôle des déterminants financiers sur la performance export. Plutôt que de nous concentrer directement que sur une catégorie de déterminants, comme certains auteurs l'ont fait, laissant de côté le fait que la performance export est le résultat de la combinaison de multiples facteurs, justifiés théoriquement par des fondements de tous horizons des sciences de gestion, nous avons cherché à travailler sur un modèle intégrateur de ces divers cadres théoriques. Cette démarche prend la forme d'une étude exploratoire préalable à l'étude approfondie qui fera l'objet de la partie 2 de cette thèse.

Cette étude exploratoire cherche à regrouper toutes les contributions relatives aux déterminants de la performance export dans le cas des PME mais également dans le cas de l'industrie vitivinicole, secteur constituant le terrain d'étude de ce travail doctoral. Ceci nous a permis un premier aperçu des variables financières ayant un lien avec la performance export. Pour y parvenir nous avons procédé en deux étapes.

Le premier chapitre présente une revue de la littérature portant sur les déterminants de la performance export des PME dans les pays industrialisés, en y intégrant les travaux portant sur la filière vin. Ceci a facilité la mise au point d'un modèle de détermination de la performance export sur les PME en général dans un premier temps, mais également un modèle spécifique à ce secteur. Ce modèle combine des déterminants reposant sur l'approche basée sur les ressources, d'autres dont l'existence est justifiée par la théorie de l'organisation industrielle ou encore la théorie de la contingence. Ces déterminants ont ensuite testés sur un échantillon d'entreprises de la filière vin, coopératives et non coopératives, et sur leur performance export évaluée à travers les ventes et l'intensité export.

Le deuxième chapitre cherche, en complément du premier, à explorer les déterminants financiers de la performance export à travers une étude de ratios financiers et de leur lien avec la performance export, à partir du même échantillon que celui que nous aurons utilisé dans le premier chapitre. Ce chapitre ne consiste qu'en une étude empirique car notre démarche exploratoire ici est d'une teneur toute particulière : Nous avons fait l'inventaire d'un ensemble de ratios financiers afin que ceux-ci nous fournissent des indications sur les différents aspects financiers des entreprises de notre échantillon: leur structure financière, leur santé financière et la structure de leur actif. Ceci nous a amenés à utiliser de nombreux ratios communément utilisés dans l'analyse financière ainsi que d'autres formés pour les besoins de notre travail de recherche. Nous avons ensuite réalisé plusieurs tests afin de voir si certains étaient liés à la performance export, toujours mesurée par les ventes et l'intensité export. Enfin, compte tenu du fait que, comme nous l'avons dit en introduction et dans les paragraphes précédents, la performance export est un concept multi-dimensionnel, résultat d'une combinaison de déterminants, nous avons étudié l'effet combiné des déterminants non financiers et des ratios financiers sur la performance export.

Chapitre 1

Les déterminants non financiers de la performance export

Chapitre 1

Les déterminants non financiers de la performance export

Ce chapitre cherche à identifier les déterminants de la performance export dans les PME de la filière vin française, d'un point de vue théorique, mais également empirique. Afin de réduire l'hétérogénéité existant au sein des PME, nous nous sommes concentrés sur les travaux dont les études empiriques ont été réalisées sur des entreprises localisées dans des pays industrialisés, semblables à la France. Toutefois, il sera indispensable de compléter ces références par certaines autres ne répondant pas à ce critère, lorsque celles-ci nous paraissent pertinentes également pour les PME, et même si les déterminants concernés n'ont pas été testés sur les PME. Ce sera alors précisé le moment venu. Cette revue de la littérature a été réalisée à partir de diverses études empiriques, de quelques travaux théoriques, ainsi que des revues de la littérature déjà réalisées sur les périodes passées.

Nous avons donc retenu trois familles de déterminants ou facteurs (nous utiliserons les deux termes de manière interchangeable). Parmi ces deux familles, les déterminants internes et externes peuvent être considérés comme des déterminants à proprement parler, plus ou moins contrôlables, alors que la troisième famille, la stratégie export, constitue un choix et non pas un élément subi. Toutefois, nous considérons que de ce choix dépend aussi le niveau de performance export, ce qui explique pourquoi la stratégie est présentée comme une famille de déterminants à part entière. Le modèle que nous proposons ici prône la complémentarité d'approches théoriques fréquemment opposées dans la littérature, dans la lignée de Wheeler, Ibeh et Dimitratos (2008).

Section 1 : Etat de l'art sur les déterminants de la performance export des PME

En 1987, Madsen faisait référence, dans son approche stratégique de la performance export, au célèbre paradigme structure – comportement – performance (SCP), base de l'économie industrielle. Ce cadre théorique est fréquemment utilisé pour analyser les marchés et les stratégies des entreprises. Selon ce modèle, que l'on doit à Mason (1939) et Bain (1968), la performance est déterminée par les comportements des entreprises, c'est-à-dire leur stratégie, elle-même influencée par l'environnement et le marché dans lesquels elles évoluent. Nous allons dans un premier temps nous concentrer sur les déterminants internes à l'entreprise, avant de faire un état des lieux sur les déterminants externes à l'entreprise ainsi que les déterminants se rapportant à des composantes de sa stratégie export.

1. Les déterminants internes à l'entreprise

Par la suite, l'approche dominante a été l'approche basée sur les ressources (ou RBV pour « *resource-based view* »), que l'on doit au travail séminal de Penrose (1959) et qui a été développée par Wernerfelt (1984) et Barney (1991). Le premier explique l'intérêt d'envisager l'entreprise sous l'angle de ses ressources plutôt que de ses produits alors que le second étudie le lien entre les ressources d'une entreprise et son avantage compétitif durable, en suivant deux hypothèses : les entreprises à l'intérieur d'un secteur peuvent être hétérogènes quant aux ressources stratégiques qu'elles contrôlent ; de plus, ces ressources ne sont pas parfaitement mobiles entre les entreprises. Selon Barney (1991), pour mener à un avantage compétitif durable, la ressource doit être rare, inimitable, non substituable et valorisable. Cette approche est souvent opposée à la précédente. Celle-ci est utilisée dans le cadre d'une analyse théorique des déterminants de la performance export des PME par Dhanaraj et Beamish (2003) mais également par de nombreux autres auteurs qui y font référence dans leurs études empiriques (Brouthers et Nakos, 2005 ; Haahti, Madupu, Yavas et Babakus, 2005 ; Majocchi, Bacchiocchi et Mayrhofer, 2005). Une ressource peut être définie comme toute chose pouvant être considérée comme une force ou une faiblesse d'une entreprise donnée (...) tout actif tangible ou intangible lié de façon semi-permanente à l'entreprise (Wernerfelt, 1984, p. 173). Les déterminants internes sont ceux qui ont fait l'objet du plus grand nombre d'études empiriques, étant plus faciles à opérationnaliser et à contrôler par les PME (Zou et Stan, 1998). La RBV soutient que c'est à partir d'un ensemble unique de ressources et de

compétences que l'entreprise peut bâtir un avantage compétitif durable. De plus, l'atteinte d'une performance supérieure est le résultat de l'acquisition et de l'exploitation de ces ressources et compétences. Nous regroupons alors les déterminants internes en trois sous-ensembles : les caractéristiques, le management et le dirigeant de l'entreprise.

1.1. Les caractéristiques de la PME

1.1.1. Le lien avec la taille de l'entreprise : un débat toujours d'actualité

Les caractéristiques de la PME sont des déterminants internes qui ont fait l'objet de nombreuses études. Parmi ces caractéristiques, la taille a reçu une attention toute particulière et le débat au sujet de son lien avec la performance export demeure ouvert. Les indicateurs de taille les plus utilisés dans les travaux traitant de la performance export des PME sont le chiffre d'affaires (CA) et plus encore le nombre de salariés. Les auteurs soutenant une relation positive entre la performance export et la taille de l'entreprise (Miesenbock, 1988; Moini, 1995; Wagner, 1995 ; Spence, 2003 ; Majocchi, Bacchiocchi et Mayrhofer, 2005) font référence aux avantages que cette taille procure en termes de ressources. En effet, les PME sont souvent décrites comme ayant des ressources plus limitées par rapport aux grandes entreprises. Une autre justification théorique de cette relation repose sur la théorie des coûts de transaction (Coase, 1937 ; Williamson, 1985) qu'utilisent Verwaal et Donkers (2002). Ceux-ci prennent comme point de départ pour analyser la relation entre la taille et la performance export (intensité export) la relation export, qu'ils définissent comme une série de transactions avec un acheteur étranger. Ils expliquent que la relation export et son maintien nécessitent des investissements spécifiques augmentant avec la diversité de partenaires et s'opérant dans un contexte d'incertitude accrue. Dans ces conditions, les coûts de transaction sont élevés. Faire face à ces coûts nécessite la mise en place de structures de gouvernance plus ou moins nombreuses et coûteuses selon la taille de l'exportateur.

Toutefois, cette association peut être contrebalancée par une autre caractéristique positive liée à la petite taille des PME, à savoir sa flexibilité et son adaptabilité (Paranque, 1999). En effet, en dépit de leur accès réduit aux ressources en comparaison des plus grandes entreprises, les PME accèdent, comme l'expliquent Bonaccorsi (1992) ou Calof (1994) à davantage d'opportunités de croissance ainsi qu'une flexibilité accrue, qui peut améliorer leur performance export. De plus, on observe souvent des entreprises de petites tailles qui

réussissent à l'export, comme par exemple celles qui adoptent une stratégie de niche pour y parvenir.

Enfin, il ne faut pas omettre le fait que certaines études n'ont pas mis au jour de relation significative entre la performance export et la taille de l'entreprise (Dean, Mengüç et Myers, 2000 ; Bellaaj et Akrouf, 2005 ; Brouthers et Nakos, 2005 ; Haahti, Madupu, Yavas et Babakus, 2005 ; Roper, Love et Higon, 2006). Ceci soulève le manque de consensus concernant ce déterminant malgré le nombre élevé d'études s'y intéressant.

De ce fait, étant donné que la filière vin française est composée d'une majorité de PME et que certaines d'entre elles réalisent la majorité de leurs ventes à l'export, il nous apparaît pertinent de vérifier s'il existe réellement une relation entre la taille de l'entreprise et la performance export des PME vitivinicoles françaises. Cette interrogation est d'autant plus utile que les résultats de Castaldi, Sengupta et Silverman (2003) sur un échantillon de PME vitivinicoles américaines ont montré une corrélation significative légèrement positive (0,18) entre la taille de l'entreprise, mesurée par le nombre de casiers produits, et les dimensions financières (rentabilité, volume et croissance des ventes export) et stratégiques (compétitivité globale, position stratégique et part de marché) de la performance export, selon l'échelle « *experf* » de Zou, Taylor et Osland (1998). Ainsi, nous faisons l'hypothèse que :

Les entreprises les plus performantes à l'export ne sont pas systématiquement les plus grandes (H1a).

1.1.2. L'expérience de l'entreprise

L'expérience est un autre déterminant interne de la performance export des PME étudié par la littérature. Par expérience, il est entendu deux choses : l'âge de l'entreprise d'une part et son expérience export d'autre part. L'âge de l'entreprise est évalué à travers sa date de création ou le nombre d'années écoulées depuis sa création. L'expérience est considérée comme influençant la performance export (Castaldi, Sengupta et Silverman, 2003 ; Brouthers et Nakos, 2005) car elle confère à l'entreprise plus de maturité en termes de gestion, de maîtrise des transactions internationales et de relations avec les partenaires commerciaux (Majocchi, Bacchiocchi et Mayrhofer, 2005). Cette relation est modérée par Ursic et Czinkota (1984). Ils soutiennent que les plus jeunes entreprises, désavantagées sur le marché domestique en termes de coûts et d'accès aux ressources, peuvent concentrer leurs efforts sur l'export et gagner en

performance à l'export. Dans la filière vin, l'expérience pourrait avoir un effet négatif sur la performance export car les entreprises les plus anciennes sont guidées par une tradition agricole et non pas commerciale qui peut *a priori* être vue comme un obstacle à la mise en place d'une stratégie marketing. Toutefois, cette expérience fournit à l'entreprise un réseau plus développé, une réputation ainsi qu'une meilleure connaissance du secteur qui constitue un moteur pour une meilleure performance. C'est pourquoi nous faisons l'hypothèse suivante :

L'âge de la PME est positivement lié à sa performance export (H1b).

L'expérience de l'entreprise peut également signifier son expérience export, c'est-à-dire le nombre d'années d'exercice de l'activité export. Par expérience export, certains auteurs entendent également la diversification géographique d'une entreprise mais nous étudierons cet aspect-là dans le paragraphe 3.3 consacré à la stratégie liée aux choix des marchés export. Brouthers et Nakos (2005) ont avec surprise mis en avant une relation négative entre l'expérience export (mesurée par les deux indicateurs cités ci-dessus) et la performance export. Ils expliquent cette relation négative par le fait que de nombreuses PME engagées à l'international le sont pour un faible pourcentage de leur CA. D'autre part, en ce qui concerne le nombre de marchés export, ils fournissent l'explication suivante : il se peut que les PME aux ressources limitées restreignent également le nombre de pays cibles. Mariotti et Piscitello, (2009) ont confirmé sur un échantillon d'entreprises italiennes le rôle de l'expérience à l'export (mais aussi de leur réseau, qui en découle) dans la performance export de ces entreprises. En outre, l'étude de Remaud (2006) n'a pas permis d'obtenir des résultats significatifs entre le nombre d'années d'activité export et la performance export des entreprises vitivinielles françaises et néozélandaises, attribuant cela à la taille trop petite de l'échantillon. Toutefois, étant donné que l'expérience export permet l'acquisition de connaissances et de compétences export (directement liées à l'engagement export que l'on présentera plus loin), donc nous pouvons nous attendre à une relation positive avec la performance export (R1c¹⁹), comme l'ont confirmé Karelakis, Mattas et Chrysochoidis (2008) sur un échantillon de PME vitivinielles grecques. Ils ont en effet démontré que plus l'entreprise a d'expérience export, moins elle perçoit les problèmes à l'export comme importants.

¹⁹ Nous distinguons « R1c » de « H1c » car les propositions notées « R » correspondent des relations qui ne seront pas testées alors que « H » correspond à une hypothèse qui sera testée dans notre étude empirique.

1.2. Un management orienté export

Le lien entre le management de l'entreprise et sa performance export a également suscité un grand intérêt auprès des chercheurs s'intéressant à la performance export. Nous allons analyser ce management à travers trois caractéristiques intimement liées et reflétant le dynamisme de la société: l'entrepreneuriat, l'engagement export (« *export commitment* ») et l'orientation export de l'entreprise, selon les noms attribués à ces déterminants par la littérature. Les caractéristiques du dirigeant auraient pu être incluses à ce paragraphe mais nous avons préféré leur consacrer le paragraphe suivant, compte tenu du rôle clé joué par le dirigeant dans une PME, où il est souvent le propriétaire-dirigeant (Wtterwulghe et Janseen, 1998).

1.2.1. L'entrepreneuriat

Un certain nombre de travaux étudient le lien entre l'entrepreneuriat et la performance export. Par entrepreneuriat, il est entendu la recherche active de nouvelles opportunités, quelles que soient les ressources contrôlées (Stevenson, Roberts et Grousbeck, 1989). Caruana, Morris et Vella (1998) décrivent l'entrepreneuriat comme un concept en trois dimensions: l'innovation, la proactivité et la prise de risques. Ces deux visions de l'entrepreneuriat soulignent le dynamisme et la volonté nécessaires au management de l'entreprise pour améliorer sa performance. Adopter une attitude entrepreneuriale, selon ces définitions, a un impact sur l'innovation et sur le degré d'internationalisation de l'entreprise, ce qui améliore sa performance export (Dhanaraj et Beamish, 2003).

Parmi les dimensions de l'entrepreneuriat, l'innovation est l'un des rares déterminants pour lesquels un consensus semble avoir été trouvé. De nombreux travaux portent sur ce déterminant qui a une influence positive sur la performance export. Selon Schumpeter (1912), l'innovation est la seule source de profit. Plusieurs types d'innovation peuvent être distinguées et parmi elles, les innovations produits et procédés. Un indicateur classique de l'innovation dans les études sur la performance export est l'intensité en recherche et développement (R&D), mais ce n'est pas la seule, d'autant plus dans les PME pour lesquelles l'innovation fait référence à diverses activités. Parmi les travaux traitant de la relation entre innovation et performance export dans les PME et confirmant cette relation (Dhanaraj et Beamish, 2003; Lefebvre, Lefebvre et Bourgault, 1998 entre autres), Sterlacchini (1999) a

étudié les PME appartenant à des secteurs à R&D non intensive en Italie. Il montre l'impact positif des activités innovantes telles que les dépenses en design, ingénierie, développement avant production, sur l'intensité export. Ceci montre bien que l'innovation fait référence à une idée plus large que les seules dépenses en R&D. Cette relation s'explique par l'avantage comparatif plus durable et plus fort généré par l'innovation. Ce déterminant semble également être pertinent dans la filière vin, comme le confirme Remaud (2006) sur des échantillons de PME françaises et néozélandaises. C'est également le cas de Woods et Kaplan (2005) dont l'étude a trait au rôle de l'innovation sur la capacité des entreprises vitivinicoles sud africaines à faire face à la concurrence lorsqu'elles entrent à nouveau sur les marchés internationaux. Les théories sollicitées pour justifier cette relation entre innovation et performance export sont diverses: l'approche schumpétérienne de la destruction créatrice (Schumpeter, 1942), la théorie de l'écart technologique (Posner, 1961) et même la théorie du cycle de vie (Vernon, 1966).

Nous testerons donc la *relation positive de l'entrepreneuriat et de l'innovation dans la performance export (H2a)*.

1.2.2. L'engagement export

De manière plus précise, l'engagement export, qui peut être défini comme la volonté générale d'allouer les ressources requises au développement export (Cavusgil et Nevin, 1980), est aussi présenté comme un déterminant important de la performance export dans les PME. L'engagement export inclut la participation à des programmes publics de promotion de l'exportation, à des foires commerciales, à des missions à l'étranger ou encore la collecte d'informations relatives aux marchés étrangers. Wilkinson et Brouthers (2006) se sont concentrés sur la relation entre le recours aux programmes de promotion de l'exportation et la performance export dans des PME américaines. Ils ont mis en évidence une relation positive en adoptant une approche basée sur les ressources. Ces programmes permettent aux dirigeants d'accéder aux informations et aux compétences nécessaires sur les marchés extérieurs, ainsi qu'aux techniques et aux processus d'exportation, afin d'agir avec succès sur les marchés internationaux.

La création de relations fortes avec les partenaires commerciaux est une conséquence très utile de l'engagement export. Elle se trouve facilitée par les missions à l'étranger, ayant elles aussi un effet positif sur la performance export (Spence, 2003). Cette relation favorable

existant entre les efforts à l'international et la performance export a été confirmée empiriquement dans des PME chiliennes (Alvarez, 2004): les différences d'efforts à l'international se retrouvent dans des différences de performance export car elles créent un accès inégal à l'information et aux compétences managériales et cela génère même une perception inégale des barrières à l'export par les dirigeants. Nous évoquerons ces marques d'engagement export dans les déterminants externes, lorsque nous expliquerons le rôle de l'environnement institutionnel.

1.2.3. Une entreprise « orientée export »

Cette notion d'engagement export est directement liée au concept d'orientation export. En effet, les entreprises adoptant un management « orienté export » sont susceptibles d'être plus performantes. L'orientation export est une forme particulière d'orientation marché, appliquée aux marchés internationaux. Le lien entre la performance et l'orientation marché a été mis au jour par Kohli et Jaworski (1993). L'orientation marché est composée de trois dimensions : la génération, la dissémination et l'utilisation de l'information (« *intelligence generation, dissemination and responsiveness* ») afin de mieux répondre aux besoins du marché. L'orientation export comme déterminant de la performance export a été étudiée et testée empiriquement par Rose et Shoham (2002)²⁰. Selon eux, l'orientation marché reflète la capacité d'une entreprise à opérer et réagir aux changements se produisant dans son environnement. Les entreprises dotées de cette capacité sont plus enclines à saisir les opportunités internationales et à réussir sur les marchés internationaux. Dans la même idée, le fait que les dirigeants considèrent l'activité export comme une priorité et perçoivent les opportunités de succès est un signe d'orientation et d'engagement export. Ceci est positivement relié à la performance export (Naidu et Prasad, 1994).

Dans la filière vin, la relation entre l'engagement export et la performance export a déjà été confirmée par Castaldi, Sengupta et Silverman (2003). Leur étude met en évidence des coefficients de corrélation significatifs entre deux composantes de l'engagement export et la performance export dans les entreprises vitivinicoles américaines : l'engagement de ressources (relation positive) et le fait de considérer le marché domestique comme une priorité (relation négative). Ceci nous permet de formuler l'hypothèse suivante :

²⁰ Cependant, cette référence ne concerne pas que les PME.

Plus l'engagement export et les efforts en faveur de cette activité sont élevés (entreprise orientée export), plus la performance export est élevée (H2b).

Ces diverses références concernant l'impact positif d'un management orienté export sur la performance export sont confirmées par Remaud (2006). Il compare des PME de trois pays différents ; la Nouvelle Zélande, l'Australie et la France. Ses résultats montrent qu'une activité proactive, le savoir-faire export, l'orientation export et l'innovation ont un impact positif sur la compétitivité export dans ces échantillons. De même, selon les études empiriques de Zanni (2004) mais aussi de Troilo et Zaghi (2006), une stratégie orientée marché constitue l'arme principale pour réussir sur les marchés internationaux dans la filière vin.

1.3. Un dirigeant dynamique et engagé

1.3.1. L'âge et le niveau d'éducation du dirigeant

Dans les PME, et la filière vin ne fait pas exception en la matière (Couderc et Remaud, 2003), le dirigeant, qui est souvent le propriétaire de l'entreprise, exerce une influence sur le fonctionnement et les orientations de celle-ci, et ce même quant à son activité internationale (Allali, 2002). Les attitudes, perceptions et caractéristiques du dirigeant jouent donc selon ces auteurs un rôle dans le succès à l'export d'une PME.

Le niveau d'éducation ainsi que l'expérience internationale du dirigeant sont des facteurs positifs de la performance export. Un niveau d'éducation plus élevé fournit au dirigeant une plus grande conscience des enjeux internationaux et de la réalité du marché (Bellaaj et Akrouf, 2005). Ceci peut motiver le dirigeant d'une entreprise vitivinicole à adapter son activité agricole aux exigences du marché et à adopter un management plus orienté marché. Concernant l'âge du dirigeant, les résultats sont mitigés (Brouthers et Nakos, 2005). Un impact positif de l'âge peut être expliqué par le fait que le manager a une plus grande expérience, a construit un réseau autour de lui et est donc plus apte à faire face aux obstacles rencontrés sur les marchés internationaux. A l'inverse, les dirigeants plus âgés dans les entreprises vitivinicoles peuvent également être moins ouverts au développement international et aux pratiques commerciales du fait que le cœur de leur métier est l'agriculture et non la commercialisation. Des managers plus jeunes peuvent dans ce cas apporter le dynamisme

ainsi qu'une nouvelle approche dans les entreprises de la filière, bien qu'ils soient moins expérimentés.

Grâce à ces références, les deux hypothèses suivantes peuvent être formulées :

Les entreprises vitivinicoles dirigées par une personne ayant un niveau d'éducation plus élevé ont une performance export plus élevée (H3a).

Il existe une relation négative entre l'âge du dirigeant et la performance export compte tenu de la tradition agricole ancrée dans le fonctionnement des dirigeants plus âgés (H3b).

1.3.2. L'expertise et l'engagement export du dirigeant

Parmi les caractéristiques du dirigeant mis au jour par la littérature, son expertise et son engagement export (Favre-Bonte et Giannelloni, 2007) peuvent également être cités. L'expertise signifie que le dirigeant possède les connaissances utiles pour décider de la démarche à suivre pour progresser et conquérir de nouveaux marchés. L'engagement international du dirigeant améliore la perception qu'il se fait de la performance export de son entreprise. On en trouve une illustration dans l'article d'Obben et Magagula (2003) qui ont vérifié le lien existant entre la propension à exporter et les compétences linguistiques, ainsi que la fréquence des voyages d'affaires dans des PME du Swaziland (un petit pays africain), du fait que cela facilite la communication avec les partenaires étrangers. Dans la filière vin, les bénéfices de l'engagement des dirigeants des vignobles chiliens sont vus comme des facilitateurs de la stratégie marketing internationale (Foster, Beaujanot et Zuniga, 2002). A partir de ces éléments, nous posons l'hypothèse H3c :

L'engagement export du dirigeant de la PME a un lien positif avec la performance export de son entreprise.

2. Les influences du macro et du microenvironnement

Holzmuller et Stottinger (1996) avancent que le succès d'une entreprise à l'export ne repose pas seulement sur des déterminants liés au management de celle-ci, mais également sur des déterminants liés à l'environnement dans lequel elle évolue. Ainsi, les apports de la RBV sont complétés par ceux de la théorie de l'économie industrielle ou de l'organisation industrielle selon la traduction littérale des termes anglais « *industrial theory* » (Bain, 1968 ; Scherer et

Ross, 1990). Cette théorie reprend le paradigme SCP et nous permet de regrouper les déterminants externes de la performance export autour du marché et du macro-environnement des entreprises, lesquels ont un impact sur la performance export. Nous pouvons noter que les travaux portant sur les PME font une place moins importante aux déterminants externes (Voerman, 2003) alors que nous pourrions supposer que ceux-ci ont d'autant plus d'influence sur cette catégorie d'entreprises qu'elles ont moins de moyens que les grandes entreprises de les maîtriser. Leur pouvoir de négociation est moindre et nous pourrions supposer que cet environnement constitue davantage de contraintes. Malgré cette constatation, nous proposons d'analyser l'environnement à deux échelles : le macro et le micro environnement de la PME.

2.1. Le macro-environnement

Plusieurs composantes du macro-environnement doivent être prises en compte dans la détermination de la performance export parce qu'elles constituent des contraintes et des opportunités auxquelles une entreprise doit faire face lorsqu'elle exporte. De plus, les PME ont une influence plus réduite sur leur environnement que ne l'ont les grandes entreprises, comme nous venons de l'expliquer.

Dans un contexte international, l'environnement institutionnel, c'est-à-dire le comportement des gouvernements envers les exportateurs, affecte leur performance export. Dans sa thèse, Voerman (2003) cite un exemple : les programmes publics de promotion de l'exportation proposés par le gouvernement peuvent aider les exportateurs à acquérir les ressources et les connaissances nécessaires à leur développement export. Ce déterminant a déjà été présenté au paragraphe 1.2.2., du point de vue de l'exportateur, comme une ressource. Toutefois, ces programmes dépendent de la politique des gouvernements en faveur des exportateurs et des PME. Ces programmes permettent aux exportateurs de partir à l'étranger afin de rencontrer leurs clients étrangers, être formés aux techniques du commerce international, acquérir des connaissances sur les marchés étrangers ou encore recevoir des fonds pour investir et développer leurs activités export. Nous pensons donc qu'il est important de mentionner ce déterminant car, comme nous le verrons dans les chapitres suivants, le manque de fonds pour financer l'export apparaît comme un frein à la performance export. Un environnement institutionnel favorable apparaît indubitablement nécessaire à une meilleure performance export (R4a).

Un autre aspect du macro-environnement que la PME doit gérer car il a une influence sur le succès de son activité export est l'environnement financier. Par environnement financier, il est principalement entendu les fluctuations des taux de change et leur gestion. Les PME sont concernées par ce problème car les outils nécessaires à la gestion du risque de change sont onéreux et beaucoup d'entre elles ne peuvent y avoir accès. A cela s'ajoute la nécessité de gérer et connaître les techniques de couverture de ce risque. Majocchi, Bacchiocchi et Mayrhofer (2005) montrent que la performance export de PME italiennes a tendance à augmenter lorsque l'euro est dévalué par rapport aux autres devises et inversement. Dans le cas d'une dévaluation, ceci s'explique par le fait que les produits italiens, vendus en euros, sont moins onéreux sur les marchés internationaux que les mêmes produits vendus dans une autre devise. Toutefois, malgré ces résultats empiriques, cette relation est beaucoup plus complexe et non systématique parce que de nombreuses autres variables conditionnent la vente d'un produit. De plus, il est difficile pour les PME de répercuter les variations des taux de change sur le prix de leurs produits (Majocchi, Bacchiocchi et Mayrhofer, 2005). Nous attendons un effet des variations des taux de change sur la performance export de ces PME (R4b).

D'autres aspects du macro-environnement (environnement politique, culturel...) ont un impact sur la performance export, toutefois, ils n'ont pas fait l'objet de travaux sur la performance export des PME de manière spécifique, mais sur des entreprises de toutes tailles (Balabanis et Katsikeas, 2003 ; Redding et Venables, 2003 ; Seyoum, 2004). Nous ne les étudions donc pas compte tenu du fait que la finalité de cette recherche est d'identifier les déterminants financiers, et que nous avons présenté les composantes du macro-environnement qui ont une incidence financière sur la performance export. Néanmoins, nous devons garder en mémoire leur existence.

2.2. Le micro-environnement

A l'influence du macro-environnement, que la PME doit souvent subir et maîtriser difficilement, s'ajoute une influence plus proche et plus contrôlable : le micro-environnement, à savoir, le marché dans lequel elle opère, qu'il soit export ou domestique. Plusieurs auteurs ont étudié l'impact qu'ont les barrières à l'export présentes sur un marché sur la performance export des PME (Dean, Mengüç et Myers, 2000 ; Alvarez, 2004 ; Wilkinson et Brouthers, 2006). Ces barrières, également appelées barrières à l'entrée, peuvent être légales, financières,

politiques ou commerciales. Elles sont reliées à la structure du secteur et rendent l'accès au marché plus ou moins difficile pour les nouveaux exportateurs. Ainsi, les exportateurs déjà présents sur le marché vont être avantagés en termes de parts de marché et de profitabilité (Yip, 1982). La présence de ces barrières a un effet négatif sur la performance export des PME du fait qu'il est d'autant plus difficile d'atteindre un marché que ces barrières sont nombreuses (Wilkinson et Brouthers, 2006). Ce résultat doit être modéré par le fait qu'Alvarez (2004) n'a pas mis en évidence d'effet significatif des obstacles à l'export perçus sur la performance export de PME chiliennes. Selon Moini (1997), la performance export est influencée par la perception de ces barrières : lorsque les barrières sont perçues comme élevées, le dirigeant de la PME est moins confiant pour s'engager ainsi que son entreprise dans l'activité export, et ce comportement va impacter sa performance export négativement. Ce lien négatif entre les barrières export perçues et la performance export a également été validé empiriquement sur la filière vin américaine (Castaldi, Sengupta et Silverman, 2003). Ainsi, nous faisons l'hypothèse suivante :

Plus les barrières export, telles que la perception de la concurrence internationale sont élevées, moins la performance export est élevée (H5a). Nous prenons cette barrière comme exemple ici car elle constitue la seule variable disponible dans notre base de données pour représenter les déterminants externes.

Le second déterminant lié au secteur se rapporte à son organisation. Très souvent, un secteur est organisé en clusters, c'est-à-dire des concentrations géographiques d'entreprises liées entre elles qui coopèrent tout en étant en concurrence les unes avec les autres (Porter, 1998). Belso-Martinez (2006) a étudié la relation entre les districts industriels, ou clusters, et la performance export dans les PME. La relation a été positive et significative entre d'une part la localisation de l'entreprise dans le district et les réseaux de concurrents et d'institutionnels et d'autre part la performance export des PME espagnoles. En effet, en fonction de sa localisation dans le district (à proximité des ports, aéroports, fournisseurs...), une entreprise sera plus ou moins avantagée car elle bénéficiera de meilleures conditions et de coûts moins élevés que ses concurrents. A partir d'une comparaison entre plusieurs clusters vitivinicoles australiens, Aylward (2004) souligne qu'appartenir à un cluster dynamique où sont présentes des variables telles que l'innovation, une grande concentration de fournisseurs et des structures publiques appropriées (éducation, soutien financier, recherche...) favorise la performance des exportateurs. L'exemple de cluster dynamique sur lequel il s'appuie est le cluster sud australien, dans lequel les entreprises réussissent plus à l'export que dans les autres

clusters australiens. Vérifier si la situation peut être comparable en France est important du fait que le secteur vitivinicole du pays est également organisé en clusters (Calvet, 2005 ; Ditter, 2005). Appartenir à un cluster dynamique devrait être un atout pour toute PME qui souhaite se développer à l'export. C'est pourquoi nous pensons qu'*il peut y avoir des clusters vitivinicoles français (dont nous testerons une seule caractéristique: la région de production) où la performance export est globalement plus élevée (H5b)*.

3. Une stratégie export adéquate

Alors que la plupart des modèles opposent déterminants internes et externes et incluent la stratégie export aux déterminants internes, notre modèle propose d'extraire la stratégie export de ceux-ci afin de la considérer comme une troisième catégorie de déterminants. Cette catégorie est toute particulière car elle résulte d'un choix de la PME alors que les ressources et l'environnement apparaissent davantage comme des éléments donnés. Cette classification en trois et non deux familles de déterminants peut se justifier par deux éléments : d'une part, même si une PME a les ressources nécessaires et adéquates pour le développement export, la performance export sera moindre si la stratégie export mise en œuvre, c'est-à-dire l'utilisation qu'elle fera de ces ressources, n'est pas adaptée. Cooper et Kleinschmidt (1985) ont étudié le rôle de la stratégie export choisie sur la performance des ventes export et notre modèle se rapproche du leur. Ils font l'hypothèse que la stratégie export dépend de la nature d'une entreprise et de la nature de ses marchés et secteurs. Ils définissent la stratégie export à travers la politique produit et la sélection des marchés. Enfin, ils avancent que la stratégie, la nature de l'entreprise et la nature des marchés sont des facteurs de performance export. D'autre part, Dhanaraj et Beamish (2003) confirment empiriquement leur modèle théorique en validant l'impact favorable de la stratégie export sur la performance export alors que les résultats de Dean, Mengüç et Myers (2000) sont moins catégoriques à ce sujet.

Au regard des différentes approches étudiées dans la littérature, nous avançons que la stratégie export peut et doit être abordée sous plusieurs facettes liées aux questions que l'on se pose lorsque l'on exporte. Nous distinguerons la stratégie liée au produit exporté (standardisé ou adapté ?), aux marchés export (concentration géographique ou diversification ? stratégie de niche ?) et aux partenaires de l'exportateur. Cette classification permet de dépasser l'assimilation de la stratégie export à une stratégie marketing classique reposant sur la

politique produit et la sélection des marchés (Cooper et Kleinschmidt, 1985) puisque nous rajoutons la dimension partenaires export à prendre en compte, d'autant plus dans le cas des PME, pour lesquelles cet aspect de la stratégie export est à considérer avec soin afin d'être compétitives sur les marchés extérieurs.

3.1. Adaptation ou standardisation ?

Lages et Montgomery (2004) recourent à la théorie de la contingence pour expliquer le choix que doit faire une entreprise entre stratégie d'adaptation ou de standardisation. Ils précisent que la question est plus de savoir quel degré d'adaptation adopter plutôt que de faire un choix catégorique entre l'une ou l'autre des deux stratégies. La stratégie d'adaptation peut concerner une ou plusieurs des quatre composantes du marketing mix (produit, prix, distribution, communication). C'est à travers l'analyse des stratégies de standardisation ou d'adaptation du produit au client étranger que les auteurs analysent la relation entre la performance export et la stratégie marketing (Cavusgil et Zou, 1994). La stratégie d'adaptation se définit comme le processus de mise en place d'activités planifiées cohérentes afin de satisfaire les besoins des consommateurs (Cavusgil et Zou, 1994). Belso-Martinez (2006) confirme l'impact positif de la stratégie de différenciation du produit sur la performance export. Plusieurs auteurs s'accordent à dire que le produit exporté, ses caractéristiques, son adaptation et sa qualité (Cooper et Kleinschmidt, 1985 ; Ramangalahy, 2001 ; Brouthers et Nakos, 2005) sont à considérer avec soin pour être plus performant à l'export. A l'inverse, Bellaaj et Akrouit (2005) ne trouvent pas de relation significative entre la performance export et l'adaptation du produit. Une forme particulière de stratégie d'adaptation, dont il est question dans les travaux traitant de la performance export des PME est la stratégie de niche, qui apparaît comme positivement liée au prix export dans l'étude de Foster, Beaujanot et Zuniga (2002). Les entreprises vitivinicoles chiliennes insistent toutes sur le fait qu'avoir un produit de qualité fait partie de leurs priorités et constitue pour elles une source principale d'avantage compétitif (Foster, Beaujanot et Zuniga, 2002). Par contre, cette même étude ne permet pas d'attester d'une relation positive entre l'accent mis sur la qualité du produit et le taux de croissance annuel des exportations. Les exportateurs doivent donc trouver la meilleure stratégie à adopter pour un produit de l'industrie agroalimentaire tel que le vin, pour lequel tradition et terroir doivent coexister avec l'impératif de satisfaction du besoin du client étranger (Lages, 1999).

Compte tenu du produit en question et de ses caractéristiques, nous faisons donc l'hypothèse que *l'adaptation du produit au client étranger est un déterminant de la performance export (H6a)*.

3.2. Les bénéfices de la stratégie de coopération

Si nous nous intéressons au rôle des stratégies de coopération et des relations avec ses partenaires (fournisseurs, intermédiaires...) dans la performance export de la PME, nous pouvons voir que ce déterminant semble faire le consensus. La relation est clairement positive (Styles et Ambler, 2000 ; Sengupta, Castaldi et Silverman, 2000 ; Voerman, 2003 ; Haahti, Madupu, Yavas et Babakus, 2005; Belso-Martinez, 2006 ; Nes, Solberg et Silkoset, 2007). Comme le soulignent Beamish, Craig, et McLellan (1993), l'établissement de relations de longue durée et de confiance avec ses distributeurs a un impact sur la performance des petits exportateurs. Une PME a tout intérêt à cultiver des relations de confiance et de longue durée avec ses partenaires, il en résultera un transfert d'informations accru, des conditions d'échanges plus avantageuses et *in fine* une meilleure performance export. Cette relation trouve sa justification dans la théorie des réseaux comme l'expliquent Styles et Ambler (1994).

Dans la filière vin, Roberts et Ingram (2002) expliquent le rôle des relations avec les fournisseurs et du transfert de connaissance dans la performance export des entreprises vitivinicoles en Nouvelle Zélande et en Australie. En outre, Castaldi, Sengupta et Silverman (2003) confirment un lien positif entre la performance de la relation intermédiaire et la performance export des exportateurs américains de vins. Par performance intermédiaire, ils entendent la performance de la relation avec l'intermédiaire, qui est un partenaire commercial. Ceci fait écho à l'effet des clusters mis en évidence précédemment. Mele et Russo Spina (2008) notent que dans leur échantillon d'entreprises vitivinicoles italiennes, les réseaux et relations jouent un rôle stratégique dans leur expansion internationale. Ainsi, l'hypothèse suivante sera testée :

Une relation durable et de confiance avec leurs partenaires commerciaux (clients, fournisseurs, distributeurs) favorise une meilleure performance export des PME (H6b).

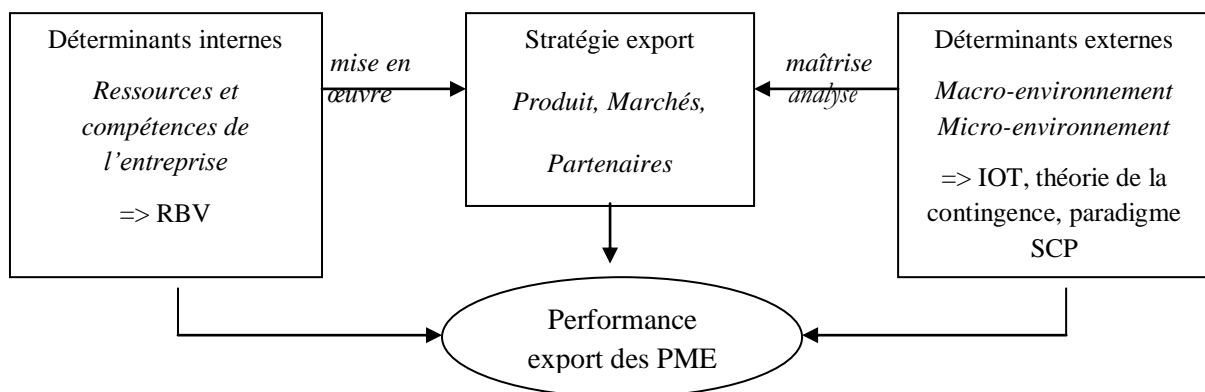
3.3. Le choix des marchés export

Le troisième volet de la stratégie export que nous avons retenu fait référence aux marchés export. Il apparaît que le type de marché export choisi, les stratégies de segmentation et les stratégies produits ont un rôle important à jouer sur les ventes export et la croissance des PME à l'export (Cooper et Kleinschmidt, 1985). Ceci est complété par Brouthers et Nakos (2005) qui expliquent et vérifient que les PME entreprenant une méthode de sélection systématique des marchés export ont une meilleure performance export. Certains auteurs se demandent en effet si les entreprises diversifiées géographiquement sont plus performantes à l'export ou non que les entreprises plus concentrées. Selon Cooper et Kleinshmidt (1985), la diversification est préférée. Plusieurs arguments permettent de justifier le rôle de la diversification géographique, tels que les bénéfices associés à la distribution des sources de revenus et l'allocation des risques induits par l'activité, mais aussi le besoin d'être présent dans le monde entier. La stratégie de concentration géographique permet quant à elle de concentrer ses efforts, ressources et compétences sur un marché spécifique et de générer des profits plus élevés (Day, 1976). Malgré cela, nous devons préciser que Dean, Mengüç et Myers (2000) n'ont pas mis au jour de relations significatives dans leur échantillon de PME néozélandaises. Si nous appliquons le principe financier de diversification du risque à la présente situation, nous pouvons nous attendre à une relation positive entre l'expérience export (diversification géographique) et la performance export puisque cette diversification constitue une meilleure répartition du risque total sur un portefeuille diversifié de pays de destination. Nous pouvons donc supposer qu'un portefeuille de marchés export plus diversifié correspond à une performance export plus élevée (R6c).

Section 2 : Modèle de détermination de la performance export des PME

Cette section est consacrée à la présentation du modèle et des hypothèses qui seront testées dans la section 3 de ce chapitre. Afin de pouvoir présenter le modèle filière, nous allons dans un premier temps rappeler le modèle général de détermination de la performance export des PME. Ce modèle présente les trois familles de déterminants qui ont été décrites dans la section précédente. Il est inspiré de l'article de Cooper et Kleinschmidt (1985), et n'est pas sans rappeler le raisonnement guidant le modèle LCAG (Learned, Christensen, Andrews et Guth, 1965) utilisé pour déterminer les choix stratégiques d'une entreprise à partir de ses forces et faiblesses ainsi que des opportunités et menaces générées par l'environnement dans lequel elle évolue. Il se rapproche de celui de Wheeler, Ibeh et Dimitratos (2008) du fait qu'il prône un modèle privilégiant la complémentarité plutôt que la rivalité des cadres théoriques utilisés. Il constitue ainsi un progrès par rapport au modèle d'Aaby et Slater (1989) concernant les facteurs internes seulement, et répond aux remarques de Zou et Stan (1998) tout en complétant leur approche. En effet, leur revue de la littérature classe les déterminants selon qu'ils sont internes ou externes et contrôlables ou non contrôlables. Contrairement à Dhanaraj et Beamish (2003), nous n'avons pas retenu le fait que seule la stratégie export a un impact direct sur la performance export. *A contrario*, nous pensons qu'il y a un impact des trois familles de déterminants et que la stratégie naît de la combinaison des déterminants internes et externes à la PME. Cette remarque vaut également pour Wheeler, Ibeh et Dimitratos (2008) dont le modèle ne laisse pas apparaître de relation directe de l'environnement externe sur la performance export, ce qui est le cas avec Holzmuller et Stottinger (1996) et Sousa, Martinez-Lopez et Coelho (2008).

Figure 2. Modèle général de détermination de la performance export des PME



Alors que le schéma ci-dessus rappelle les trois familles de déterminants retenues ainsi que les fondements théoriques qui les soutiennent, le modèle ci-dessous est un modèle spécifique, un modèle filière. Il présente en détail les différentes relations mises au jour par la revue de la littérature générale et surtout vitivinicole. Comme cela a été précisé plus haut, les relations concernant un déterminant interne (expérience export) ainsi que les déterminants relatifs au macro-environnement ont été notées R pour relation au lieu de H pour hypothèse. Ceci est dû au fait que ces relations ne seront pas testées empiriquement. Ceci constitue une lacune dont nous sommes conscients pour les déterminants internes mais de façon moins importante pour le macro-environnement. En effet, notre modèle et notre étude exploratoire cherchent à vérifier les déterminants sur lesquels la PME peut agir avec le plus de facilité, car ce sont surtout sur les implications managériales liées à ceux-ci que les PME exportatrices de la filière vont pouvoir agir. C'est pourquoi ce modèle vise à vérifier les relations entre la performance export et les déterminants internes ainsi que l'environnement proche de la PME.

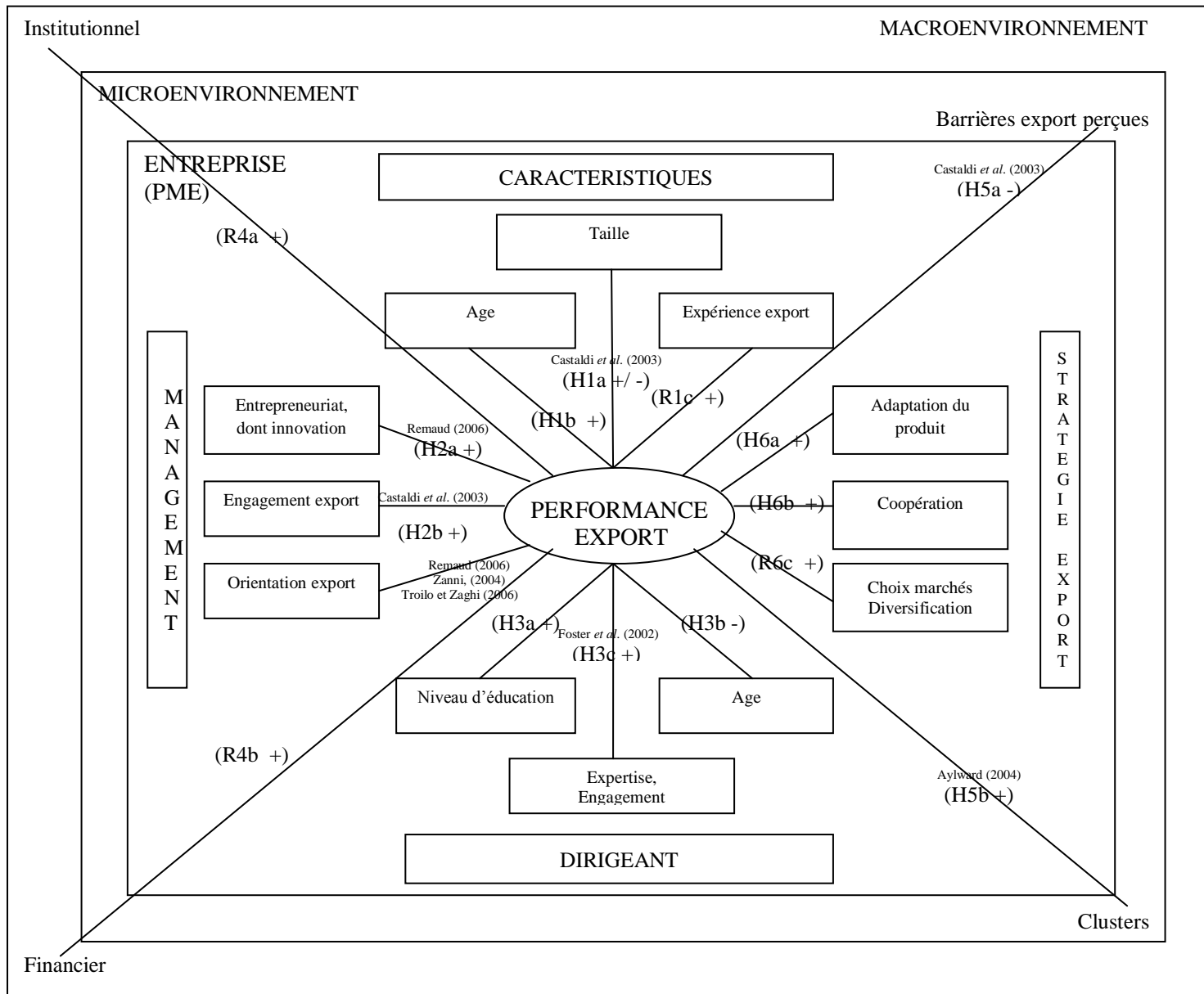


Figure 3. Modèle de détermination de la performance export des PME vitivinicoles françaises

Section 3 : Vérification empirique du modèle de détermination de la performance export

Dans la dernière section de ce chapitre, nous cherchons à tester les hypothèses énoncées dans la section précédente sur un échantillon de PME vitivinicoles françaises. La petite taille de cet échantillon justifie le qualificatif « exploratoire » associé à cette étude, laquelle est prolongée dans le chapitre 2.

1. Présentation de l'enquête EEAFFV-2006

1.1. Description de l'enquête

Les données que nous allons exploiter dans cette première partie de thèse, et dans le chapitre suivant également, sont issues de l'Enquête Entreprise Aval de la Filière Vin française, que nous noterons EEAFFV-2006. Cette enquête a été menée par l'Ecole Supérieure d'Agronomie de Montpellier, Supagro. Elle porte sur les déterminants de la performance dans les entreprises vitivinicoles françaises. Elle fournit des données sur les choix stratégiques de ces entreprises ainsi que les facteurs influençant leur performance financière, stratégique et commerciale. Les données ont été collectées sur la base d'un questionnaire envoyé aux entreprises de la filière après avoir été pré-testé sur dix entreprises. Pour chacune des entreprises interrogées, un complément de données a été réalisé à partir de la base de données sur les entreprises françaises : Diane. Ainsi, nous disposons également des éléments du bilan et du compte de résultat de ces entreprises de 1996 à 2005 lorsque les données étaient disponibles.

Le questionnaire utilisé pour cette enquête comprend huit parties thématiques :

- description de l'entreprise et des ressources humaines,
- relation de l'entreprise avec ses fournisseurs,
- produits,
- ventes et relation avec les entreprises à l'aval de la filière,
- gouvernance,
- stratégie,
- éléments financiers,
- innovation.

Dans ces huit blocs, nous disposons de données portant surtout sur les ressources et la stratégie des entreprises mais également quelques éléments sur le microenvironnement à travers des questions à choix multiples, des échelles de Likert et des variables dichotomiques.

L'unité d'analyse de l'enquête et donc de notre étude est l'entreprise, et plus particulièrement l'entreprise jouissant d'une autonomie managériale. Les filiales et autres entreprises contrôlées par un groupe sont donc exclues. Toutes les régions de production sont représentées dans cette enquête. Les entreprises concernées créent toutes de la valeur à partir de l'embouteillage, l'assemblage de vin et/ou la vinification. L'échantillon final de l'étude compte 214 entreprises, soit un taux de réponse de 29%. Les entreprises interrogées représentent un chiffre d'affaires total de 50 millions d'hectolitres pour les vins tranquilles, 1,7 millions pour les vins pétillants et 1,8 millions pour les vins effervescents.

1.2. Echantillons

Pour la présente étude, nous avons sélectionné un échantillon réduit. Pour cela, nous n'avons retenu que les entreprises qui ont déclaré un chiffre d'affaires export pour l'année 2004²¹, afin de construire un échantillon d'entreprises exportatrices. Nous sommes parvenus à un échantillon de 107 entreprises exportatrices en 2004, soit 50 % de l'échantillon initial. Nous avons également choisi de diviser cet échantillon en deux sous-échantillons en séparant les coopératives des autres sociétés. Cette variable était disponible dans l'enquête et les coopératives étaient opposées aux « SA » pour sociétés anonymes dans l'enquête EEAFV-2006. Toutefois, cette catégorie ne regroupe pas que des SA, mais également des SARL, SAS et autres formes d'entreprises non coopératives. Ce choix de diviser l'échantillon est motivé par la différence d'activité principale entre ces deux catégories d'entreprises ainsi que des différences relatives aux états financiers de ces deux formes juridiques. Nous prévoyons ainsi des différences quant aux résultats relatifs à la performance export et ses déterminants. Le tableau suivant présente les statistiques descriptives de l'échantillon total ainsi que de ses deux subdivisions. La petite taille de l'échantillon est une des justifications du qualificatif exploratoire attribué à l'étude de ces deux premiers chapitres. L'autre justification réside dans le fait que cette étude a pour but de poser les bases de l'étude approfondie de la partie 2, en

²¹ Les données 2005 n'étaient disponibles que pour trop peu d'entreprises, nous avons donc choisi de travailler sur les données 2000 à 2004.

faisant un point sur les déterminants non financiers et en explorant les déterminants financiers.

Le tableau suivant regroupe les caractéristiques des deux échantillons (nombre de salariés, chiffre d'affaires global et export, part du chiffre d'affaires export dans le chiffre d'affaires total), à partir des valeurs des moyennes sur une période de cinq années : de 2000 à 2004.

Tableau 5. Caractéristiques de l'échantillon et ses sous-ensembles

	Coopératives exportatrices			SA exportatrices			
Effectif n = 107	41			66			
Répartition	38,3%			61,7%			
	minimum	moyenne	maximum	minimum	moyenne	maximum	Sig.
Nombre de salariés	3,5	26,7	167,0	2,0	29,8	143,0	0,198
CA HT (keur)	3 239,0	11 760,3	55 810,0	2 168,8	11 671,4	73 760,4	0,835
Intensité export	0,008	0,170	0,515	0,025	0,334	0,935	0,000
CA export (keur)	48,0	2 248,2	16 242,2	158,2	3 954,5	38 500,8	0,003

Source : réalisé à partir des données de l'enquête EAAFV-2006

Ce tableau nous indique que les coopératives sont aussi grandes que les SA en termes de chiffre d'affaires mais elles sont plus petites si nous évaluons la taille à partir du nombre de salariés. Toutefois, cette différence n'est pas significative (0,198). Comme attendu, du fait que les coopératives sont pour la majorité des coopératives de vinification (Cf. le tableau ci-dessous sur la répartition des entreprises en fonction de leur code APE²², attestant de l'activité principale des entreprises françaises) et non de commercialisation, les SA ont une part moyenne du chiffre d'affaires réalisé à l'export ainsi que des ventes export significativement plus importantes que les coopératives.

Tableau 6. Répartition des entreprises selon leur code APE

	Coopératives exportatrices	SA exportatrices
513J : commerce de gros de boissons	21,2%	64,2%
159F : champagnisation	12,0%	11,7%
159G : vinification	66,8%	3,1%
011G : viticulture	0%	21,1%

Source : réalisé à partir des données de l'enquête EAAFV-2006

²² Depuis 2008, les codes APE ont été remplacés par les codes NAF ou codes de la Nomenclature des Activités Françaises. Ces codes permettent la classification des entreprises en fonction de leur activité principale. Ces codes sont utilisés par l'INSEE pour classer les entreprises en fonction de leur secteur d'activité.

2. Les variables

2.1. La variable dépendante : performance export

Nous mesurons la performance export par deux indicateurs mais nous avons fait le choix de ne pas avoir recours à des indicateurs qualitatifs, c'est-à-dire des indicateurs de performance export perçue. Nous avons donc mesuré la performance export à travers les ventes export et l'intensité export, comme l'a fait Voerman (2003) dans sa thèse. La première variable est l'intensité export (ratio chiffre d'affaires export sur chiffre d'affaires total) moyenne sur une période de cinq années, de 2000 à 2004, que nous noterons désormais *ventex*. Cette variable est, rappelons-le, l'indicateur de performance export le plus souvent utilisé (Sousa, 2004). L'avantage de cette variable est qu'elle fournit des informations sur la dépendance de l'entreprise par rapport à son activité export (Dhanaraj et Beamish, 2003 ; Calentone, Kim, Schmidt et Cavusgil, 2006). Elle est également complémentaire avec la deuxième variable choisie ; le chiffre d'affaires export moyen réalisé sur la période 2000 à 2004 (dont l'unité est le kilo euros ou keur) noté *CAexport*, en ce sens qu'elle élimine « l'effet taille » présent dans la deuxième variable. L'intensité export facilite donc les comparaisons entre entreprises de différentes tailles, et même de différents pays ou secteurs. Ces deux indicateurs de performance export sont positivement et significativement (au niveau 0,01) corrélés dans les coopératives (0,596) tout comme dans les SA (0,591).

2.2. Les variables explicatives : déterminants de la performance export

Compte tenu de leur nombre élevé, les variables explicatives, relatives aux déterminants potentiels de la performance export, sont regroupées dans le tableau suivant. Ces variables sont soit des items directement extraits de l'enquête EAAFV-2006, soit des variables quantitatives issues de Diane, soit enfin des variables créées à partir des données de Diane. Les variables issues de Diane sont toujours des moyennes sur la période 2000 à 2004. Le tableau 7 précise pour chaque hypothèse :

-le type et le nom de la variable, les études ayant utilisé la variable en question dans le cadre d'une recherche sur les déterminants de la performance export, la/les méthode(s) statistique(s) qui va/vont être utilisée(s) pour tester le lien entre la performance export et le déterminant en question et enfin les travaux ayant déjà testé l'hypothèse concernée sur la filière vin.

Tableau 7. Hypothèses, variables explicatives et méthodes statistiques

Hypothèse		Variable	Type de variable	Occurrence de la variable dans la littérature	Méthode statistique	Hypothèse déjà testée sur la filière vin ?
<i>H1a: les entreprises les plus performantes à l'export ne sont pas systématiquement les plus grandes</i>	1	Nombre de salariés permanents total	Quantitative	Holzmuller et Kasper (1991), Bonaccorsi (1992), Bijmolt et Zwart (1994), Dhanaraj et Beamish (2003), Obben et Magagula (2003), Spence (2003), Belaaj et Akrouf (2005), Brouthers et Nakos (2005), Haahti <i>et al.</i> (2005), Majocchi <i>et al.</i> (2005), Wilkinson et Brouthers (2006)	Corrélation, régression linéaire multiple et Modèle linéaire général avec test <i>post hoc</i> de comparaison de moyennes	Oui : Castaldi <i>et al.</i> (2003)
<i>H1b: l'âge de l'entreprise est positivement lié à la performance export de la PME</i>	2	2004 – année de création de l'entreprise	Quantitative	Cooper et Kleinschmidt (1985), Holzmuller et Kasper (1991), Dean <i>et al.</i> (2000), Obben et Magagula (2003), Spence (2003), Majocchi <i>et al.</i> (2005), Brouthers et Nakos (2005)	Corrélation, régression linéaire multiple et Modèle linéaire général avec test <i>post hoc</i> de comparaison de moyennes	Non
<i>H2a: l'entrepreneuriat et l'innovation sont positivement liés à la performance export</i> <i>H3c: l'engagement export du dirigeant de la PME a un lien positif avec la performance export de son entreprise.</i>	3	Une forte volonté du dirigeant pour rechercher de nouvelles opportunités d'affaires. 1 : n'explique pas du tout votre avantage compétitif export. 7 : explique tout à fait votre avantage compétitif export.	Qualitative, échelle d'intervalle (Likert)	Remaud (2006)	Modèle linéaire général avec test <i>post hoc</i> de comparaison de moyennes	Oui : Remaud (2006)
<i>H2a: l'entrepreneuriat et l'innovation sont positivement liés à la performance export</i>	4	Une équipe commerciale très dynamique ? 1 : n'explique pas du tout votre avantage compétitif export. 7 : explique tout à fait votre avantage compétitif export.	Qualitative, échelle d'intervalle (Likert)	Remaud (2006)	Modèle linéaire général avec test <i>post hoc</i> de comparaison de moyennes	Oui : Remaud (2006)
<i>H2a: l'entrepreneuriat et l'innovation sont positivement liés à la performance export</i>	5	(immobilisations corporelles nettes keur+immobilisations incorporelles nettes keur)/ valeur ajoutée (moyenne 2000 à 2004)	Quantitative	Adapté selon Dhanaraj et Beamish (2003), Lefebvre <i>et al.</i> (1998), Cooper et Kleinschmidt (1985)	Corrélation, régression linéaire multiple et Modèle linéaire général avec test <i>post hoc</i> de comparaison de moyennes	Oui : Remaud (2006)
<i>H2a: l'entrepreneuriat et l'innovation sont positivement liés à la performance export</i>	6	Quelle note donneriez-vous à votre entreprise en matière d'innovation ? a. viticulture et vinification, b. stockage et élevage, c. embouteillage, d. commercialisation et marketing.	Qualitative, échelle d'intervalle (Likert)	Adapté selon Alvarez (2004)	Modèle linéaire général avec test <i>post hoc</i> de comparaison de moyennes	Oui : Remaud (2006)

		1 : l'entreprise n'est pas innovante. 7 : l'entreprise est très innovante				
H2b : plus l'engagement export et les efforts en faveur de cette activité sont élevés (entreprises orientées export), plus la performance export est élevée	7	Un haut niveau de compétences managériales et de services offerts. 1 : n'explique pas du tout votre avantage compétitif export. 7 : explique tout à fait votre avantage compétitif export.	Qualitative, échelle d'intervalle (Likert)	Remaud (2006)	Modèle linéaire général avec test <i>post hoc</i> de comparaison de moyennes	Oui : Castaldi <i>et al.</i> (2003)
H2b : plus l'engagement export et les efforts en faveur de cette activité sont élevés (entreprises orientées export), plus la performance export est élevée	8	Nombre de salariés permanents directement affectés à des missions de commerciaux export	Quantitative	Bijmolt et Zwart (1994), Spence (2003)	Corrélation, régression linéaire multiple et Modèle linéaire général avec test <i>post hoc</i> de comparaison de moyennes	Oui : Castaldi <i>et al.</i> (2003)
H2b : plus l'engagement export et les efforts en faveur de cette activité sont élevés (entreprises orientées export), plus la performance export est élevée	9	Votre personnel en charge de l'export maîtrise des langues étrangères (au moins l'anglais). 1 : pas du tout d'accord. 7 : tout à fait d'accord	Qualitative, échelle d'intervalle (Likert)	Spence (2003)	Modèle linéaire général avec test <i>post hoc</i> de comparaison de moyennes	Oui : Castaldi <i>et al.</i> (2003)
H2b : plus l'engagement export et les efforts en faveur de cette activité sont élevés (entreprises orientées export), plus la performance export est élevée	10	Vous avez une bonne maîtrise de la correspondance et de l'administration des ventes export. 1 : pas du tout d'accord. 7 : tout à fait d'accord	Qualitative, échelle d'intervalle (Likert)	Piercy, Kaleka et Katsikeas (1998)	Modèle linéaire général avec test <i>post hoc</i> de comparaison de moyennes	Oui : Castaldi <i>et al.</i> (2003)
H2b : plus l'engagement export et les efforts en faveur de cette activité sont élevés (entreprises orientées export), plus la performance export est élevée	11	Vous avez une bonne maîtrise de la logistique /transport à l'export. 1 : pas du tout d'accord. 7 : tout à fait d'accord	Qualitative, échelle d'intervalle (Likert)	Piercy <i>et al.</i> (1998)	Modèle linéaire général avec test <i>post hoc</i> de comparaison de moyennes	Oui : Castaldi <i>et al.</i> (2003)
H3a : les entreprises vitivicoles dirigées par une personne ayant un niveau d'éducation plus élevé ont une performance export plus élevée.	12	Quel est le niveau de formation du chef d'entreprise. 1. niveau bac + 3 et plus. 2. Niveau bac + 2. 3. Niveau bac. 4. Niveau BEP, CAP.5 : autodidacte.	Qualitative ordinale.	Bellaaj et Akrouf (2005), Obben et Magagula (2003)	Modèle linéaire général avec test <i>post hoc</i> de comparaison de moyennes	Non
H3b: on attend une relation négative entre l'âge du dirigeant et la performance export	13	Le chef d'entreprise a-t-il plus de 55 ans ? oui / non	Dichotomique	Adapté selon (3) Obben et Magagula (2003)	Anova à 1 facteur	Non
H3c : l'engagement export du	14	Le capital de l'entreprise	Dichotomique		Anova à 1 facteur	Non

<i>dirigeant de la PME a un lien positif avec la performance export de son entreprise.</i>		est-il familial ? oui/non ²³				
<i>H5a : plus les barrières export telles que la perception de la concurrence sont élevées, moins la performance export est élevée</i>	15	Comment percevez-vous l'intensité de la concurrence sur les marchés suivants ? a. sur le marché national. b. sur le marché international 1 : très faible. 7 : très élevée.	Qualitative, échelle d'intervalle (Likert)	Dean <i>et al.</i> (2000), Belso-Martinez (2006)	Modèle linéaire général avec test <i>post hoc</i> de comparaison de moyennes	Oui : Castaldi <i>et al.</i> (2003)
<i>H5b : il peut y avoir des clusters vitivinicoles français (dont nous testerons une seule caractéristique : la région de production) où la performance export est globalement plus élevée</i>	16	A quelle région de production appartenez-vous ? 1. Bordeaux. 2. Bourgogne. 3. Languedoc Roussillon. 4. Rhône. 5. Autres. 20 : Mousseux. 21 : effervescent.	Qualitative nominale	Adapté selon (3) Belso-Martinez (2006)	Modèle linéaire général avec test <i>post hoc</i> de comparaison de moyennes	Oui : Aylward (2004)
<i>H6a : Il y a une relation positive entre l'adoption d'une stratégie d'adaptation du produit au client et la performance export</i>	17	Votre capacité d'adaptation au client (grand choix de produits) 1 : n'explique pas du tout votre avantage compétitif export. 7 : explique tout à fait votre avantage compétitif export.	Qualitative, échelle d'intervalle (Likert)	Lages et Montgomery (2004)	Modèle linéaire général avec test <i>post hoc</i> de comparaison de moyennes	Non
<i>H6b : une relation durable et de confiance avec ses partenaires commerciaux (clients, fournisseurs, distributeurs) favorise une meilleure performance export</i>	18	Vous avez développé de bonnes relations d'amitié avec vos clients 1 : pas du tout d'accord. 7 : tout à fait d'accord	Qualitative, échelle d'intervalle (Likert)	Adapté selon Belso-Martinez (2006)	Modèle linéaire général avec test <i>post hoc</i> de comparaison de moyennes	Castaldi <i>et al.</i> (2003), Roberts and Ingram (2002)
<i>H6b : une relation durable et de confiance avec ses partenaires commerciaux (clients, fournisseurs, distributeurs) favorise une meilleure performance export</i>	19	Vous connaissez et répondez bien aux attentes et spécificités de vos clients étrangers 1 : pas du tout d'accord. 7 : tout à fait d'accord	Qualitative, échelle d'intervalle (Likert)	Adapté selon Belso-Martinez (2006)	Modèle linéaire général avec test <i>post hoc</i> de comparaison de moyennes	Castaldi <i>et al.</i> (2003), Roberts and Ingram (2002)
<i>H6b : une relation durable et de confiance avec ses partenaires commerciaux</i>	20	Un partenariat stratégique fort avec des entreprises clés.	Qualitative, échelle d'intervalle (Likert)	Adapté selon Belso-Martinez (2006)	Modèle linéaire général avec test <i>post hoc</i> de comparaison de	Castaldi <i>et al.</i> (2003), Roberts and Ingram (2002)

²³ Cette variable a été ajoutée à la variable n°3 pour tester le déterminant engagement du dirigeant. Même si le fait qu'une entreprise soit familiale ou non n'a pas été mis au jour dans la littérature sur les déterminants de la performance export, étant donné que nous étudions le rôle des déterminants financiers dans la performance export et que cette variable était disponible dans la base de données, nous l'avons intégrée à l'étude empirique car le caractère familial de l'entreprise est une variable pouvant influencer de nombreux éléments dans la gestion de la PME.

<i>(clients, fournisseurs, distributeurs) favorise une meilleure performance export</i>		1 : n'explique pas du tout votre avantage compétitif export. 7 : explique tout à fait votre avantage compétitif export.			moyennes	
H6b : <i>une relation durable et de confiance avec ses partenaires commerciaux (clients, fournisseurs, distributeurs) favorise une meilleure performance export</i>	21	La qualité de la relation nouée avec vos clients 1 : n'explique pas du tout votre avantage compétitif export. 7 : explique tout à fait votre avantage compétitif export.	Qualitative, échelle d'intervalle (Likert)	Adapté selon Belso-Martinez (2006)	Modèle linéaire général avec test <i>post hoc</i> de comparaison de moyennes	Castaldi <i>et al.</i> (2003), Roberts and Ingram (2002)

3. Vérification empirique des hypothèses de recherche

Les analyses statistiques de cette étude sont réalisées simultanément pour l'intensité export et le chiffre d'affaires export ; les deux indicateurs de performance export. Ceci nous permettra d'accroître la portée de nos résultats. Parmi les variables explicatives nous avons des variables quantitatives mais aussi qualitatives. L'utilisation du modèle linéaire général nous permet de prédire la variable dépendante à partir de variables à la fois qualitatives et quantitatives.

3.1. Présentation des caractéristiques des variables

Avant d'analyser les relations entre la performance export et ses déterminants, nous allons observer les caractéristiques des deux sous-échantillons, grâce aux statistiques descriptives. Pour les variables qualitatives, cela revient à observer les fréquences, qui sont récapitulées dans un tableau disponible en annexe 1.

Les fréquences révèlent des similitudes dans la composition des deux échantillons. Plus de la moitié des entreprises déclarent que le personnel en charge de l'export maîtrise les langues étrangères. Par ailleurs, plus de la moitié des dirigeants des entreprises interrogées, que ce soit des SA ou des coopératives, ont un niveau de formation « bac plus trois » et plus et sont âgés de moins de 55 ans. Enfin, une majorité (même si inférieure à 50%) des coopératives et des SA exportatrices perçoivent l'intensité de la concurrence sur le marché national et international comme très élevée. Dans l'ensemble, les entreprises se considèrent comme plutôt innovantes. Nous pouvons observer des différences quant à l'administration des ventes, pour lesquelles les SA sont plus nombreuses que les coopératives à considérer qu'elles maîtrisent ces techniques. Les coopératives sont davantage réparties entre les différentes régions viticoles alors que la majorité des SA est issue des régions produisant du vin effervescent et d'« autres régions ». Le groupe de SA est composé d'une majorité d'entreprises familiales. Les relations avec les clients semblent plus importantes pour les SA que les coopératives, ce qui apparaît comme logique compte tenu de la finalité commerciale de certaines SA. Toutefois, cela ne signifie pas que l'aspect commercial doive être éludé par les coopératives, au contraire.

Tableau 8. Statistiques descriptives des variables quantitatives

Coopératives exportatrices	Médiane	Moyenne	Minimum	Maximum	Ecart-type
Nombre de salariés	18,89	26,72	3,50	167,0	31,14
Age de l'entreprise	51,00	50,33	2,00	83,00	20,19
Taux d'investissement	1,29	1,53	-15,61	6,64	2,94
Nombre de salariés export	0,50	0,75	0	4,00	0,98
SA exportatrices	Médiane	Moyenne	Minimum	Maximum	Ecart-type
Nombre de salariés	22,00	29,84	2,00	143,00	25,73
Age de l'entreprise	37,00	65,30	3,00	444,00	80,44
Taux d'investissement	0,48	0,43	-23,82	4,46	2,12
Nombre de salariés export	1,00	0,96	0	7,00	1,19

Les caractéristiques de taille (nombre de salariés permanents total) ont été décrites dans le paragraphe 1.2. de cette section, au tableau 5. Concernant les autres variables, regroupées dans le tableau 8, nous constatons que le taux d'investissement moyen pour la période 2000 à 2004 est plutôt élevé et il l'est encore plus dans les coopératives²⁴. Nous remarquons également que dans les deux échantillons, les entreprises emploient peu de salariés permanents pour l'activité commerciale export, bien que les SA en emploient plus que les coopératives. Enfin, nous observons peu de différences entre la valeur moyenne et la valeur médiane de l'âge des coopératives, autour de 50 ans, alors que les SA sont en moyenne plus âgées mais plus jeunes si l'on retient l'âge médian. Les significations des différences de moyenne des quatre variables ci-dessus entre les deux échantillons sont les suivantes : nombre de salariés : 0,198 ; âge de l'entreprise : 0,724 ; taux d'investissement : 0,037 et nombre de salariés export : 0,060. Ces statistiques descriptives nous indiquent donc que coopératives et SA ne présentent pas de différences significatives de taille et d'âge alors que SA ont davantage de salariés export que les coopératives et un poids des immobilisations dans leur valeur créée significativement moins élevé. Ce dernier résultat soulève l'éventualité d'un éventuel surinvestissement dans les coopératives.

²⁴ Il est intéressant de noter qu'en France, selon l'INSEE, le taux d'investissement des sociétés non financières était de 19,7% en 2000 et 18,6% en 2004. Ce taux d'investissement est calculé par le ratio suivant : formation brute de capital fixe sur valeur ajoutée. Elle est « constituée par les acquisitions moins cessions d'actifs fixes réalisées par les producteurs résidents. Les actifs fixes sont les actifs corporels ou incorporels issus de processus de production et utilisés de façon répétée ou continue dans d'autres processus de production pendant au moins un an. »

3.2. Vérification des hypothèses

Etant donné que nos variables dépendantes (puisque nous menons en parallèle toutes les analyses avec les deux indicateurs de performance export) sont quantitatives et que nous disposons de variables indépendantes qualitatives et quantitatives, nous allons mener deux séries d'analyses afin de vérifier si les déterminants de la performance export sont liés ou non de façon linéaire à la performance export. Pour tester l'effet des variables qualitatives, nous recourons au rapport de corrélation (modèle linéaire général univarié). Pour tester l'effet des variables quantitatives, nous recourons au modèle classique de régression linéaire multiple pas à pas (Hocking, 1976) dans un premier temps ainsi qu'au modèle linéaire général dans un second temps, et nous expliquerons le moment venu à quoi cela va nous servir. Toutes les analyses de cette étude exploratoire, tout comme celles de l'étude approfondie de la partie 2 ont été réalisées à l'aide du logiciel statistique SPSS ainsi que sa dernière version PASW Statistics 18.

3.2.1. Performance export et taille, âge de l'entreprise, investissement et engagement export.

Dans un premier temps, nous avons calculé les coefficients de corrélation de Pearson entre les deux indicateurs de performance export et les variables explicatives quantitatives. L'encadré 1 présente les caractéristiques de ces coefficients. Ils sont présentés dans le tableau suivant cet encadré (tableau 9) pour les coopératives et les SA exportatrices.

Encadré 1. La corrélation linéaire

Le coefficient de corrélation linéaire, ou coefficient de corrélation de Pearson, du nom de son fondateur (1857-1936) est « un index du degré de relation linéaire qui existe (...) entre deux échelles à intervalle ou échelles de rapport » selon Haccoun et Cousineau (2007, p. 150). Le coefficient de corrélation linéaire varie entre -1 et 1. Plus le coefficient se rapproche de 0, moins la corrélation entre les deux variables est forte, un coefficient négatif signifie que les deux variables varient en sens inverse, un coefficient positif signifie que les deux variables varient dans le même sens.

Le coefficient de corrélation est noté r , il renseigne sur une corrélation dite bivariée, c'est-à-dire entre deux variables X et Y . Il se calcule de la manière suivante (Malhotra, Décaudin et Bouguerra, 2007):

$$r = \frac{\sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})(Y_i - \bar{Y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})^2 \sum_{i=1}^n (Y_i - \bar{Y})^2}}$$

Avec \bar{X} et \bar{Y} les valeurs moyennes des deux variables.

Après division des deux membres de ce rapport par $(n-1)$, nous obtenons :

$$r = \frac{Cov_{xy}}{S_x S_y}$$

Avec Cov_{xy} la covariance entre les variables, S_x l'écart-type de X et S_y l'écart-type de Y .

Tableau 9. Corrélations entre performance export et déterminants non financiers quantitatifs

Coopératives exportatrices	<i>ventex</i>	<i>CAexport</i>	Nombre de salariés	Nombre de salariés export	Age de l'entreprise	Taux d'investissement
<i>ventex</i>	1	0,596**	0,212	0,285**	-0,240*	-0,077
<i>CAexport</i>	0,596**	1	0,547**	0,656**	-0,360**	-0,123
Nombre de salariés	0,212	0,547**	1	0,804**	-0,373**	-0,157
Nombre de salariés export	0,285**	0,656**	0,804**	1	-0,531**	-0,330**
Age de l'entreprise	-0,240*	-0,360**	-0,373**	-0,531**	1	0,426**
Taux d'investissement	-0,077	-0,123	-0,157	-0,330**	0,426**	1
SA exportatrices	<i>ventex</i>	<i>CAexport</i>	Nombre de salariés	Nombre de salariés export	Age de l'entreprise	Taux d'investissement
<i>ventex</i>	1	0,591**	0,338**	0,495**	0,138**	-0,030
<i>CAexport</i>	0,591**	1	0,284**	0,554**	-0,070	0,037
Nombre de salariés	0,338**	0,284**	1	0,367**	0,263**	0,015
Nombre de salariés export	0,495**	0,554**	0,367**	1	0,058	-0,050
Age de l'entreprise	0,138**	-0,070	0,263**	0,058	1	-0,230**
Taux d'investissement	-0,030	0,037	0,015	-0,050	-0,230**	1

* Corrélation significative au niveau 0,05

** Corrélation significative au niveau 0,01.

Les coefficients de corrélations font apparaître un lien positif entre les deux indicateurs de performance export et la taille de l'entreprise mais aussi le nombre de salariés export. Cette relation est significative sauf dans les coopératives entre intensité export et nombre de salariés total. La performance export est également significativement liée à l'âge de l'entreprise, mais négativement dans les coopératives et positivement dans les SA, indiquant que les SA les plus exportatrices sont également les plus âgées alors que ce sont les coopératives les plus jeunes qui sont les plus performantes. Enfin, aucune relation entre performance export et taux

d'investissement n'a été mise en évidence. Nous pouvons nous demander si cela est dû au mode de calcul de la variable basée sur du déclaratif. Par ailleurs, concernant la colinéarité des variables explicatives, nous remarquons que dans les coopératives, nombre de salariés export et nombre de salariés total sont fortement corrélées (0,804**), ce qui peut fausser les estimations des paramètres des modèles de régression. La régression pas à pas permettra de réduire les effets de la colinéarité dans les modèles de régression (Foucart, 2006).

Ces corrélations sont effectivement complétées par des régressions linéaires multiples « pas à pas » (ou « *stepwise regression* »).

Encadré 2. La régression linéaire multiple

La régression linéaire multiple permet d'identifier la relation linéaire entre une variable dépendante ou variable à expliquer (quantitative) et deux ou plusieurs variables indépendantes ou variables explicatives quantitatives ou binaires. Le cas où il n'y a qu'une variable indépendante correspond à la régression linéaire simple. Le modèle de régression linéaire multiple prend la forme suivante :

$$y_i = \beta_0 + \beta_1 x_{i1} + \beta_2 x_{i2} + \dots + \beta_p x_{ip} + \varepsilon$$

Avec y_i les valeurs prises par la variable dépendante, x_{ip} les valeurs prises par les p variables indépendantes, β_0 est la constante, les β_p sont les coefficients de régression partiels et ε le terme d'erreur ou résidu.

La méthode d'estimation par les moindres carrés ordinaires ou MCO (que l'on doit à C.F. Gauss) est une méthode utilisée pour estimer le modèle de régression linéaire multiple. Cette méthode consiste à rechercher les coefficients β qui minimisent la somme des carrés des résidus (écart entre chaque point du nuage de points et la droite de régression).

La qualité de l'ajustement du modèle est évaluée à travers le coefficient de détermination, noté R^2 compris entre 0 et 1, qui exprime la part de la variance de la variable dépendante expliquée par le modèle par rapport à la variance totale. Etant donné que le R^2 augmente avec le nombre de variables explicatives, on lui préfère le R^2 ajusté au nombre de variables explicatives et à la taille de l'échantillon.

$$R^2 = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n (\hat{Y}_i - \bar{Y})^2}{\sum_{i=1}^n (Y_i - \bar{Y})^2}$$

$$R^2 \text{ ajusté} = R^2 - \frac{p(1 + R^2)}{n - p - 1}$$

Avec n la taille de l'échantillon et \hat{Y}_i les valeurs estimées de Y .

Plusieurs méthodes d'entrée des variables indépendantes existent. Parmi elles, la méthode pas à pas consiste à introduire dans le modèle les variables les plus significatives une à une (méthode ascendante), ou à l'inverse, le modèle débute avec toutes les variables entrées dans le système puis supprime du modèle une à une les variables les moins significatives (méthode descendante). Il est également possible de choisir la méthode entrée qui introduira toutes les variables souhaitées dans le modèle (entrée forcée).

Cette méthode présente l'avantage de fournir un modèle ne retenant que les variables explicatives dont les coefficients de corrélation partielle avec la variable dépendante sont les meilleurs. Voici dans un premier temps les récapitulatifs des quatre modèles retenus (deux par échantillon compte tenu des deux variables dépendantes) regroupés dans le tableau 10. Conformément aux résultats des matrices de corrélation, nous avons donc supprimé le taux d'investissement.

Tableau 10. Récapitulatif des modèles : déterminants non financiers

Echantillon	Variable dépendante	R ² ajusté (1)	Erreur standard de l'estimation
Coopératives	<i>ventex</i>	0,070	0,131071136
	<i>CAexport</i>	0,423	2 297,13702
SA	<i>ventex</i>	0,326	0,1857524
	<i>CAexport</i>	0,266	4 755,30848

R² ajusté : coefficient de détermination ajusté

Même si dans les coopératives le pourcentage de la variance expliquée est faible avec l'intensité export, les dispersions des valeurs prédites (erreur standard de l'estimation) sont à chaque fois plus élevées dans les SA, indiquant un ajustement de moins bonne qualité. Alors que les anovas sont détaillées en annexe 2, les tableaux ci-dessous présentent les coefficients de régressions.

Le nombre de salariés export est la seule variable quantitative significativement liée à la performance export dans les deux échantillons et avec les deux indicateurs de performance export (tableaux 11.a, 11.b., 12.a., 12.b.). Nous remarquons également que la taille de l'entreprise (nombre de salariés) apparaît comme un déterminant lié à la performance export des SA (tableaux 12.a et 12.b). Voici les tableaux des coefficients des modèles de régression :

Tableau 11.a. Coefficients de régression : *ventex* et déterminants non financiers (coopératives)

Modèle		Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
		B	Erreur standard	Beta		
	(Constante)	0,141	0,018		7,756	0,000
	Nombre de salariés export	0,040	0,015	0,285	2,676	0,009

**Tableau 11.b. Coefficients de régression : CAexport et déterminants non financiers
(coopératives)**

Modèle		Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
		B	Erreur standard	Beta		
	(Constante)	731,082	318,063		2,299	0,024
	Nombre de salariés export	2 032,558	259,923	0,656	7,820	0,000

Les régressions ne font ressortir qu'une variable liée à la performance export des coopératives (tableaux 11.a. et 11.b.): le nombre de salariés export. Toutefois, nous pouvons remarquer que le modèle n'est pas satisfaisant compte tenu des erreurs standards et des valeurs des coefficients non standardisés.

Tableau 12.a. Coefficients de régression : ventex et déterminants non financiers (SA)

Modèle		Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
		B	Erreur standard	Beta		
	(Constante)	0,239	0,016		14,509	0,000
	Nombre de salariés export	0,098	0,009	0,515	11,060	0,000
	Age de l'entreprise	0,000	0,000	-0,143	-3,183	0,002
	Nombre de salariés total	0,001	0,000	0,126	2,619	0,009

Tableau 12.b. Coefficients de régression : CAexport et déterminants non financiers (SA)

Modèle		Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
		B	Erreur standard	Beta		
	(Constante)	1 167,881	396,959		2,942	0,003
	Nombre de salariés export	2 017,272	226,130	0,434	8,921	0,000
	Nombre de salariés total	35,081	10,139	0,168	3,460	0,001

Le nombre de salariés export est ici encore positivement lié à la performance export (tableaux 12.a. et 12.b.). A cette variable s'ajoute la taille de l'entreprise, elle aussi positivement liée à la performance export. Toutefois, nous observons qu'une fois de plus, les modèles obtenus ne sont pas satisfaisants, c'est pourquoi nous avons mené d'autres analyses statistiques avec ces

variables quantitatives, afin d'approfondir les relations entre la performance export et ces déterminants.

Nous avons discrétisé les quatre variables quantitatives, à savoir le nombre de salariés, l'âge de l'entreprise, le nombre de salariés export et le taux d'investissement, afin de pouvoir recourir au modèle linéaire général et aux tests *post hoc* de différences de moyennes, qui nous permettront de voir s'il existe des différences significatives de performance export en fonction de ces variables, même si la relation n'est pas linéaire. Nous pourrions ainsi compléter et approfondir les résultats peu satisfaisants obtenus avec les régressions mais aussi ajouter ces résultats aux analyses concernant les déterminants évalués à travers des variables qualitatives.

Encadré 3. L'analyse de variance

Le modèle général univarié consiste en une analyse linéaire ainsi qu'une analyse de variance d'une variable dépendante (échelle d'intervalle ou de rapport) en fonction d'une ou plusieurs autres variables (variables qualitatives) appelées facteurs.

L'analyse de variance ou anova permet, comme l'expliquent Malhotra, Décaudin et Bouguerra (2007, p. 401.) « d'examiner les différences entre une ou plusieurs moyennes ou plusieurs médianes ». Cette anova peut être univariée, c'est-à-dire concernant un seul facteur, ou multivariée. Nous nous concentrerons sur l'analyse univariée.

L'objectif de l'anova sera d'observer les effets des facteurs sur la variable dépendante ainsi que le niveau de signification de ces effets. L'effet s'évalue à l'aide de l'éta², noté η^2 et compris entre 0 et 1, et d'autant plus proche de 1 que l'intensité de l'effet est élevé. C'est le rapport de la variation de la variable dépendante liée à la variation dans les moyennes des modalités du facteur sur la variation totale de la variable dépendante.

$$\eta^2 = \frac{\sum_{j=1}^c n(\bar{Y}_j - \bar{Y})^2}{\sum_{i=1}^N (Y_i - \bar{Y})^2}$$

Le test F « permet de vérifier l'hypothèse nulle, qui suppose l'égalité des moyennes au sein de la population étudiée, sur la base du rapport entre le carré moyen dû au facteur X et le carré moyen résiduel ».

Lorsque l'effet du facteur est significatif, il est possible de réaliser un test de comparaisons multiples, que nous appelons test post hoc de comparaison de moyennes permettant de comparer les différences de moyennes par paire.

Le nombre de salariés est discrétisé en trois classes : moins de 10 salariés (micro-entreprises), de 10 à 50 salariés (petites entreprises), de 51 à 250 entreprises (entreprises moyennes).

L'âge de l'entreprise a été discrétisé en quatre classes : de 0 à 50 ans, de 51 à 100 ans, plus de 100 ans.

Le taux d'investissement a été discrétisé en quatre classes : moins de 0,5, de 0,5 à 1, plus de 1, négatif.

Le nombre de salariés export a été discrétisé en quatre classes : moins de 1 salarié export, 1 à 3 salariés export, plus de 3 salariés export.

Voici les principaux résultats de ces analyses :

Tableau 13. Récapitulatif des effets inter-sujets simples

	Variable	Coopératives exportatrices				SA exportatrices			
		<i>ventex</i>		<i>CAexport</i>		<i>Ventex</i>		<i>CAexport</i>	
		Sig.	R ² ajusté	Sig.	R ² ajusté	Sig.	R ² ajusté	Sig.	R ² ajusté
1	Nombre de salariés	0,003	0,111	0,000	0,406	0,000	0,043	0,000	0,041
2	Âge de l'entreprise	0,005	0,083	0,000	0,136	0,000	0,059	0,000	0,066
5	Taux d'investissement	0,433	-0,003	0,006	0,110	0,000	0,039	0,000	0,245
8	Nombre de salariés export	0,000	0,155	0,000	0,515	0,000	0,270	0,000	0,142

Les tests des effets inter-sujets présentés dans le tableau 13 montrent que dans les SA, nous sommes en présence d'effets simples significatifs pour les quatre variables testées alors que dans les coopératives, ce n'est pas le cas pour le taux d'investissement. Dans les coopératives, les R-deux ajustés sont plus élevés lorsque la variable dépendante est le *CAexport*, alors que dans les SA, nous ne pouvons dessiner une même tendance pour les quatre déterminants. Les tests de différences de moyennes montrent tout d'abord que dans les coopératives comme dans les SA, il existe un lien positif entre la performance export et le nombre de salariés export, quel que soit l'indicateur de performance export. Les différences de moyennes entre les trois classes sont toutes significatives dans les deux échantillons. Ces résultats viennent appuyer la relation positive entre l'engagement export et la performance export dans les coopératives comme dans les SA (**H2b vérifiée**).

Les liens entre la performance export et les autres déterminants diffèrent selon l'échantillon :

-Nombre de salariés : alors que dans les SA, intensité export et *CAexport* augmentent avec la taille, allant à l'encontre de ce que nous attendions (**H1a refusée**) les résultats ne convergent pas dans les coopératives. En effet, l'effet taille explique une relation positive entre nombre de salariés et les ventes export mais nous observons que les coopératives les plus exportatrices

(intensité export) sont les coopératives de taille moyenne alors que les moins exportatrices sont les petites coopératives (**H1a validée**).

-Age de l'entreprise : il n'y a pas de coopérative âgée de plus de 100 ans dans notre échantillon, contrairement aux SA. Les coopératives les plus jeunes (entre 0 et 50 ans) sont significativement plus performantes (intensité export et ventes export) que les plus anciennes (**H1b refusée**). Dans les SA, les plus exportatrices sont les plus jeunes alors que les moins performantes en termes d'intensité export comme de ventes export sont les SA de 50 à 100 ans. La relation est différente avec les ventes export : les SA les plus anciennes ont des ventes export plus élevées, ce qui est lié à leur taille (**H1b partiellement validée**).

-Taux d'investissement : dans les coopératives, les entreprises ayant un taux compris entre 0 et 0,5 ont des ventes export significativement supérieures aux autres, alors qu'aucune relation significative n'est constatée avec l'intensité export. Dans les SA, les différences de moyennes ne nous permettent pas d'identifier de caractéristique franche de performance export supérieure ou inférieure (**H2a non validée**).

Ces résultats nous ont permis d'apporter des éléments de réponse à trois des hypothèses du modèle de détermination de la performance export, que nous allons compléter par l'étude des variables qualitatives.

3.2.2. Performance export et management, stratégie et micro-environnement

Les régressions nous ont permis de mettre en avant certaines relations avancées dans les hypothèses et impliquant des variables quantitatives. Nous allons maintenant présenter les analyses concernant les variables qualitatives. Nous avons recours pour cela au modèle linéaire généralisé univarié qui nous permet d'obtenir des analyses de variances factorielles, ou anovas factorielles, et de réaliser des tests *post hoc* de comparaisons de moyennes avec test de Tukey. Etant donné que nombre de ces variables sont des échelles à sept points, nous avons fait le choix de réduire les 7 points en trois points, afin de faciliter l'interprétation des tests de différence de moyennes. Ainsi, une première classe (1) regroupe les points 1, 2 et 3, une autre (2) est constituée par le point moyen 4 et une dernière (3) regroupe les points 5, 6 et 7. Ceci vaut pour les variables suivantes (selon la numérotation introduite au tableau 7): 3, 4, 6abcd, 7, 9, 10, 11 et 15ab. Le tableau 14 présente la signification des effets inter-sujets.

Tableau 14. Récapitulatif des effets inter-sujets simples (suite)

	Variable	Cooperatives exportatrices				SA exportatrices			
		<i>ventex</i>		<i>CAexport</i>		<i>ventex</i>		<i>CAexport</i>	
		Sig.	R ² ajusté	Sig.	R ² ajusté	Sig.	R ² ajusté	Sig.	R ² ajusté
3	Volonté du dirigeant	0,067	-	0,093	-	0,023	0,015	0,000	0,054
4	Équipe commerciale dynamique	0,380	-0,001	0,040	0,063	0,596	-0,003	0,003	0,027
7	Compétences managériales	0,012	0,096	0,408	-0,003	0,057	0,017	0,001	0,051
9	Compétences linguistiques	0,049	0,069	0,182	0,021	0,000	0,064	0,006	0,018
10	Compétences commerciales	0,000	0,188	0,015	0,089	0,000	0,073	0,000	0,040
11	Maîtrise logistique	0,133	0,033	0,096	0,084	0,700	-0,004	0,023	0,018
12	Niveau d'éducation dirigeant	0,520	-0,009	0,840	-0,032	0,000	0,084	0,000	0,070
13	Chef d'entreprise plus de 55 ans	0,730	-	0,464	-	0,560	-	0,000	-
14	Capital familial de l'entreprise	0,593	-	0,001	-	0,621	-	0,000	-
6a	Innovation viticulture	0,173	0,019	0,193	0,017	0,000	0,083	0,068	0,010
6b	Innovation stockage élevage	0,667	-0,015	0,233	0,012	0,000	0,064	0,007	0,022
6c	Innovation embouteillage	0,485	-0,008	0,383	-0,001	0,959	-0,001	0,131	0,007
6d	Innovation commercialisation	0,002	0,118	0,002	0,122	0,000	0,167	0,000	0,064
15a	Concurrence nationale	0,559	-0,010	0,257	0,059	0,000	0,052	0,961	-0,005
15b	Concurrence internationale	0,085	0,035	0,863	-0,022	0,915	-0,005	0,019	0,016
16	Région de production	0,065	0,072	0,009	0,133	0,000	0,201	0,000	0,217
17	Capacité d'adaptation au client	0,011	0,098	0,000	0,264	0,006	0,029	0,000	0,124
18	Relation d'amitié avec client	0,014	0,094	0,338	0,003	0,000	0,039	0,056	0,010
19	Bonne connaissance client	0,006	0,115	0,001	0,173	0,000	0,100	0,000	0,040
20	Partenariats stratégiques	0,089	0,041	0,419	-0,003	0,000	0,064	0,000	0,041
21	Relation de qualité	0,415	-0,003	0,002	0,138	0,026	0,015	0,671	-0,003

Les anovas factorielles et les tests de différences de moyennes laissent clairement apparaître que seules quatre variables sont significativement liées aux deux indicateurs de performance à la fois dans les deux échantillons. Si nous observons les variables une à une, nous pouvons dire que les différences significatives dans les deux échantillons le sont pour 7 variables sur 21 avec le *CAexport* contre 6 sur 21 avec *ventex*. Il y a davantage de relations significatives avec *CA export* et *ventex* dans l'échantillon de SA (10 variables sur 21) que dans celui de coopératives (4 variables sur 21). Les variables pour lesquelles aucun résultat significatif n'a été identifié sont :

-dans les coopératives : volonté du dirigeant (**H3c non vérifiée**), âge, niveau d'éducation et engagement du dirigeant (**H3a, H3b et H3c non vérifiée**), maîtrise des compétences

linguistiques et logistique (H2b), innovation vitiviniculture, embouteillage et stockage (H2a), perception de la concurrence nationale et internationale (**H5a non vérifiée**), partenariats stratégiques (H6b). Toutefois, alors que les hypothèses H3c, H3a et H5a ne pourront être vérifiées compte tenu que toutes les variables relatives à ces hypothèses n'apparaissent pas comme significatives, les hypothèses H2a, H2b et H6b le pourront car d'autres variables sont significativement liées à la performance export.

-dans les SA : innovation embouteillage (H2a). D'autres variables nous permettront d'en savoir davantage sur le lien entre innovation et performance export.

3.3. Interprétation des résultats et essai de typologie des entreprises exportatrices

3.3.1. Performance export des coopératives

Les coopératives exportatrices ont une intensité export moyenne près de deux fois moins élevée que celle des SA (17% pour les coopératives contre 33,4% pour les SA), ce qui est également le cas de leur *CAexport* moyen réalisé sur la période 2000 à 2004 (2 248 keur dans les coopératives contre 3954 keur dans les SA). Nous voyons donc que l'activité export revêt moins d'importance pour les coopératives, ce qui semble logique compte tenu de la finalité de chacun de ces deux groupes; les premiers faisant partie de l'économie sociale alors que les seconds ont une vocation commerciale. L'activité principale de ces entreprises justifie ces différences, comme nous l'avons expliqué plus haut. Toutefois, l'activité export n'étant pas non plus négligeable dans les coopératives, cette étude exploratoire se devait de les observer également, même si la deuxième partie de cette thèse les laissera de côté pour diverses raisons qui seront précisées le moment venu.

Au regard des anovas factorielles et des tests *post hoc* qui les accompagnent, nous pouvons dire que les coopératives qui ont une performance export supérieure aux autres, à la fois en termes d'intensité export et de *CAexport*, ont les caractéristiques suivantes :

-Ce sont des entreprises moyennes mais les moins performantes ne sont pas les plus petites, rejetant une relation linéaire (**H1a validée**).

-Elles ont entre 0 et 50 ans et sont donc les plus jeunes (**H1b refusée**).

-Elles se considèrent innovantes en commercialisation et marketing. L'hypothèse H2a sur le lien entre entrepreneuriat (et l'innovation, qui constitue l'une de ses composantes) et

performance export est soutenue par les résultats relatifs à l'innovation en matière de commercialisation, étant donné que ce type d'innovation constitue un élément en faveur de l'amélioration de l'activité commerciale et donc de l'export (**H2a soutenue**). Toutefois, cela est nuancé par le fait que les résultats relatifs aux trois autres variables d'innovation ne sont pas significatifs.

-Elles maîtrisent l'administration des ventes export et la correspondance commerciale export. De plus, elles emploient un ou plusieurs salariés pour l'export. Cela vient vérifier une relation positive entre la performance export et l'engagement ainsi que les compétences export (**H2b soutenue**).

-Elles considèrent que la capacité d'adaptation aux besoins des clients explique moyennement leur avantage export (**H6a refusée**).

-elles connaissent plutôt bien leurs clients étrangers (**H6b soutenue**).

Ainsi, les déterminants relatifs à la taille de l'entreprise (H1a), l'orientation export du management (H2a et H2b) ainsi que l'âge de l'entreprise (H1b) apparaissent comme des déterminants (défavorable en ce qui concerne l'âge de l'entreprise) de la performance export de ces coopératives de manière unanime quel que soit l'indicateur de performance export choisi.

Par ailleurs, étant donné que d'autres variables présentent des relations différentes en fonction de l'indicateur de performance export choisi, nous avons constitué des profils. Ainsi, l'annexe 3 regroupe les déterminants non financiers pour lesquels la relation avec la performance export diffère en fonction de l'indicateur de performance considéré (*ventex* ou *CAexport*). Les différences peuvent s'expliquer par le fait que même si ces deux indicateurs sont significativement corrélés (coefficient de corrélation linéaire égal à 0,574 au niveau 0,01), la corrélation n'est pas assez proche de 1 pour que les résultats relatifs à chacune de ces variables soient tout à fait similaires. Dans la réalité, des entreprises qui réalisent une majorité de leurs ventes à l'export peuvent être de très petites entreprises, ce qui explique que ce ne soit pas systématiquement celles qui ont un *CAexport* le plus élevé, et inversement. Ces profils ont été construits à partir des différences de moyennes. La partie gauche du tableau regroupe les caractéristiques des entreprises dont l'intensité export moyenne ou le *CAexport* moyen est significativement plus élevé que celle ou celui des autres entreprises de l'échantillon. Ceci a été possible grâce aux résultats des tests *post hoc* de comparaison de moyennes.

3.3.2. Performance export des SA exportatrices

Il existe davantage de déterminants significativement liés à la performance export dans les SA. Nous avons donc bien une différence de comportement en fonction du type d'entreprise exportatrice considérée. Voici ce que nous pouvons déduire des différentes analyses statistiques menées dans ce premier chapitre :

Les entreprises de l'échantillon qui ont à la fois un *CAexport* et une intensité export plus élevés que les autres ont les caractéristiques suivantes :

-Ce sont des entreprises moyennes, alors que les micro-entreprises sont les moins performantes (**H1a refusée**). Couderc et Remaud (2003) avaient mis en évidence une relation négative entre la taille de l'entreprise et son intensité export.

-Elles considèrent qu'une forte volonté du dirigeant de saisir des opportunités d'affaires explique moyennement leur avantage compétitif export (**H2a et H3c soutenues**).

-Elles se considèrent comme innovantes en commercialisation et marketing et plutôt innovantes en stockage (**H2a soutenue**). De plus, cette réponse était attendue du fait que la commercialisation est leur activité principale, il était souhaitable que les plus performantes soient les plus innovantes en la matière.

-Elles emploient un ou plusieurs salariés pour leur activité export et maîtrisent les compétences export, à savoir compétences linguistiques, administratives et commerciales (**H2b soutenue**).

-Elles perçoivent la concurrence nationale comme peu intense. Ceci est logique compte tenu du fait que les plus performantes sont ici celles qui sont les plus présentes à l'export, et donc moins sur le marché domestique. Cependant, nous aurions également pu penser que les entreprises considérant que la concurrence sur le marché domestique est très forte soient les plus exportatrices, car l'export aurait pu jouer le rôle de substitut.

-Elles sont dans les régions Bourgogne et Bordeaux. Nous pouvons donc encourager le lien positif entre les clusters et la performance export du fait que l'une des caractéristiques de ces clusters, à savoir la localisation géographique, est positivement reliée à la performance export (**H5b soutenue**). Ceci va dans le sens des travaux de Brouard et Ditter (2008) selon lesquels la résistance au contexte défavorable des régions Bourgogne et Bordeaux a été satisfaisante par rapport à d'autres régions françaises. En effet, selon eux, certaines régions comme le Languedoc-Roussillon ou le Beaujolais, spécialisées en vin de table, ont subi des baisses

importantes sur les marchés export à un moment où le marché domestique était en déclin. De même, Couderc et Remaud (2003) relèvent que les intensités export les plus élevées sont dans les régions Bourgogne et Bordeaux.

-Elles considèrent que la capacité d'adaptation aux besoins des clients étrangers n'explique pas leur avantage compétitif export (**H6a non soutenue**).

-Elles ont une bonne connaissance de leurs clients étrangers et considèrent que l'établissement de partenariats stratégiques explique leur avantage compétitif export (**H6b soutenue**).

Ces résultats nous permettent de dire que l'entrepreneuriat et l'innovation (H2a), l'engagement export (H2b) et l'appartenance à une région de production dynamique (H5b), mais aussi les relations avec les partenaires (H6b) sont des déterminants de la performance export des SA exportatrices de la filière vin française.

En ce qui concerne les autres déterminants, la situation est similaire à celle des coopératives où apparaissent des divergences en fonction de l'indicateur de performance export choisi. Nous avons donc également réalisé une typologie en fonction des niveaux de chacun des deux indicateurs de performance export selon la même méthode que celle que nous avons utilisée pour les coopératives. Ce tableau est disponible en annexe 3.

Conclusion du chapitre 1:

Ce premier chapitre nous a permis de faire un tour d'horizon des déterminants de la performance export des PME dans la filière vin française. La revue de la littérature a bien montré que la performance export était un concept multidimensionnel. Elle a également démontré que ses déterminants étaient nombreux et faisaient intervenir une diversité d'approches théoriques (la RBV, l'IOT, la théorie de la contingence...) empruntées à la stratégie, au marketing et même à l'économie ; soulignant le caractère transdisciplinaire de ce concept. Nous avons pu ainsi mettre au point un modèle général mais surtout un modèle de détermination de la performance export spécifique à la filière vin, à partir des familles de déterminants mis au jour dans la revue de la littérature : les déterminants internes (caractéristiques et management de l'entreprise), la stratégie export et les déterminants externes (macro et micro environnement). Nous disposons donc à présent d'une revue de la littérature spécifique aux PME mais aussi d'une littérature sectorielle.

Ce modèle a constitué la base de l'étude empirique menée par la suite, laquelle visait à tester les relations entre la performance export et ses déterminants, laissant de côté le macro-environnement et certains déterminants internes, faute de données. Malgré cette lacune, nous pouvons retenir plusieurs résultats de l'étude empirique. Tout d'abord, il est important de noter que l'étude a clairement mis en évidence des différences de relation entre la performance export et ses déterminants en fonction du type d'entreprise considérée. Ceci a été mis en évidence grâce à une étude en parallèle des coopératives et des SA. Les hypothèses issues du modèle ont été formulées sur la base des résultats des études précédemment réalisées sur les déterminants de la performance export des PME mais aussi sur les apports des travaux déjà effectués sur des échantillons d'entreprises vitivinicoles de toutes régions du monde. Malgré cela, nous ne pouvons que constater une spécificité du secteur vitivinicole français, ce qui confirme les propos de Torrès (1997) qui soutient que lorsqu'on étudie les PME, il est difficile d'obtenir un modèle général applicable à toutes les PME et que la spécificité des PME doit être prise en compte. Le tableau suivant reprend chaque hypothèse et précise son statut au terme de cette étude empirique, selon qu'elle a été validée, refusée, partiellement validée ou non vérifiée par les analyses statistiques.

Tableau 15. Statuts des hypothèses de recherche

	Hypothèse Validée(1)	Hypothèse refusées	Hypothèse partiellement validée (2)	Hypothèse non vérifiée (3)
Coopératives	H1a, H2a, H2b, H6b	H1b, H6a		H3a, H3b, H3c, H5a, H5b
SA	H2a, H2b, H5b, H3c, H6b	H1a, H3a, H6a	H1b, H3b	H5a

(1) Hypothèse validée pour au moins une variable

(2) Hypothèse qui n'a été validée que pour un indicateur de performance export sur deux

(3) Hypothèse pour laquelle aucun résultat significatif n'a été obtenu quel que soit l'indicateur.

Les numéros d'hypothèse en gras sont celles qui ont été validées dans les deux échantillons

Les hypothèses relatives aux déterminants internes et plus précisément aux déterminants liés au management de l'entreprise (H2a et H2b) sont vérifiées dans les deux échantillons, soutenant les travaux de Castaldi, Sengupta et Silverman (2003) et de Remaud (2006) ainsi que le rôle de cette famille de déterminants dans la performance export. Ces déterminants sont, rappelons-le, sous-tendus par l'approche basée sur les ressources et ont fait l'objet de nombreuses validations dans d'autres secteurs. Concernant toujours les déterminants internes, nous pouvons dire qu'ici encore, les résultats vont dans le sens de l'étude de Castaldi, Sengupta et Silverman (2003) soulignant un effet significatif mais faible de la taille sur la performance export. L'hypothèse relative aux stratégies de coopération (H6b) a également été vérifiée dans les deux échantillons. A l'inverse, un autre aspect de stratégie export n'a pas été confirmé par nos échantillons : le rôle de l'adaptation des produits aux clients (H6a). Les déterminants liés au dirigeant de l'entreprise ne trouvent que peu de soutien dans notre étude alors que le rôle de cet acteur de l'entreprise dans son activité est incontestable selon la littérature. Ceci mériterait peut être un approfondissement grâce à des données complémentaires, dans une prochaine étude. Le même constat peut être fait pour les caractéristiques de l'entreprise qui n'apparaissent pas comme des éléments discriminants du niveau de performance des entreprises de la filière.

Nous arrivons au terme de ce premier chapitre et nous sommes en mesure de citer quels sont les déterminants de la performance export des PME vitivinicoles françaises en faisant la distinction entre les coopératives et les SA. Ces déterminants vont maintenant être exploités pour analyser la relation entre la performance export et les déterminants financiers.

Chapitre 2

**Caractéristiques financières et
performance export des PME
vitivinicoles françaises**

Chapitre 2

Caractéristiques financières et performance export des PME viticivicoles françaises

Toujours dans le cadre de cette première partie de thèse, qui se veut exploratoire, et après avoir mené une étude sur les déterminants non financiers de la performance export des PME, il est temps d'introduire nos variables financières. L'idée sous-jacente à cette démarche est la suivante : les résultats du chapitre 1 nous indiquent que dans les PME de la filière vin, la performance export varie en fonction de plusieurs déterminants non financiers. Nous allons à présent procéder à une étude des ratios financiers communément utilisés dans l'analyse financière. Nous cherchons à savoir si la performance export est expliquée par certains de ces ratios financiers. Les déterminants non financiers vont ensuite servir de variables de contrôle. L'objectif final est de disposer d'indications et de résultats préliminaires pouvant orienter notre analyse théorique et empirique du lien entre la performance export et les déterminants financiers (objet de la deuxième partie de cette thèse), lesquels sont directement rattachés aux variables financières que nous allons utiliser dans la présente étude. Ce chapitre s'organise comme suit : la première section détaillera les analyses statistiques réalisées pour clarifier le lien entre la performance export et ses déterminants financiers alors que la section 2 étudiera ce lien en tenant compte de l'influence des déterminants non financiers.

Section 1 : Performance export et ratios financiers

Cette première section s'attache à explorer d'un point de vue empirique en quoi des niveaux différents de performance export peuvent correspondre à des niveaux spécifiques de ratios financiers sur les deux échantillons exploités dans le premier chapitre. Notre objectif est de savoir si les entreprises les plus performantes à l'export ont des caractéristiques financières qui les distinguent des moins performantes. Nous mènerons cette analyse en parallèle sur les coopératives et les autres sociétés (regroupées au sein de l'échantillon « SA »), tout comme nous l'avons fait dans la première partie de cette étude exploratoire.

1. Echantillons : rappel

Les données exploitées dans cette deuxième partie de l'étude exploratoire concernent les mêmes échantillons que ceux qui ont été utilisés dans sa première partie (chapitre 1), puisque nous sommes dans la même étude exploratoire. Rappelons que l'échantillon compte 107 entreprises vitivinielles, dont 41 coopératives (38,3% de l'échantillon) et 66 SA (61,7% de l'échantillon). Nous invitons le lecteur à relire les caractéristiques de ces deux groupes d'entreprises dans le premier chapitre du paragraphe 1.2. de la section 3, et plus précisément le tableau 5 (p. 51).

2. Les variables

2.1. Performance export

La performance export est, tout comme au premier chapitre, évaluée à travers l'intensité export moyenne pluriannuelle (2000 à 2004) notée *ventex* ainsi que le chiffre d'affaires moyen réalisé à l'export sur cette même période, noté *CAexport*. Tout comme pour les caractéristiques générales des entreprises étudiées, le paragraphe 1.2., section 3, chapitre 1 et plus précisément le tableau 5 récapitulent les valeurs prises par ces deux indicateurs de performance export dans les coopératives et dans les SA, avec la tendance suivante : les SA ont en moyenne une intensité export et des ventes export plus élevées que les coopératives :

les valeurs moyennes de l'intensité export et des ventes export des coopératives sont de 17% et 2 248,2 keur contre 33,4% et 3954,5 keur pour les SA.

2.2. Ratios financiers

Dans ce chapitre, les deux indicateurs de performance export vont être analysés en relation avec divers (16) ratios financiers. Le tableau 16 présente les modalités de calcul de chacun d'eux. De plus, lorsque l'information est disponible, il fournit également les valeurs conseillées par Oseo²⁵, ou si aucune information n'est communiquée par Oseo, les valeurs retenues par des ouvrages de finance²⁶. Ceci nous permettra d'interpréter plus facilement les valeurs prises par ces ratios dans les deux échantillons.

Tableau 16. Présentation des ratios financiers de l'étude exploratoire

Notation	Nom du ratio	Modalité de calcul (Moyenne pluriannuelle 2000 à 2004)	Valeur conseillée ²⁶
<i>re</i>	Rentabilité économique	Excédent brut d'exploitation keur / (capitaux propres keur + dettes financières keur)	dépend du secteur
<i>sdre</i>	Risque économique	Ecart-type des <i>re</i> des années 2000 à 2004	dépend du secteur
<i>rrre</i>	Ratio rentabilité risque économique	<i>re</i> / <i>sdre</i>	dépend du secteur
<i>cp</i>	Indépendance financière	Capitaux propres keur / Total du passif keur	20 à 25%
<i>df</i>	Dettes financières	Dettes de caractère financier keur / Total du passif keur	
<i>defourn</i>	Dettes fournisseurs	Dettes fournisseurs et comptes rattachés keur / Total du passif keur	
<i>dfct</i>	Dettes financières à court terme (uniquement dans chapitre 4)	Dettes financières court terme keur / total passif keur	
<i>remb</i> ³	Capacité de remboursement	Dettes de caractère financier keur / Capacité d'autofinancement avant répartition keur	3 à 4 ans
<i>dfcp</i>	Levier	Dettes de caractère financier keur / Capitaux propres keur	<1
<i>corp</i>	Immobilisations corporelles	Immobilisations corporelles nettes keur / Actif immobilisé net keur	
<i>incorp</i>	Immobilisations incorporelles	Immobilisations incorporelles nettes keur / Actif immobilisé net keur	
<i>rotabfr</i>	Ratio de rotation du besoin en fonds de roulement	(Besoin en fonds de roulement keur / Chiffre d'affaires HT keur) 360	
<i>sdrotabfr</i>	Variabilité du <i>rotabfr</i>	Ecart-type des <i>rotabfr</i> des années 2000 à 2004	A minimiser
<i>rotaclient</i>	Ratio de rotation des créances clients	((créances clients et comptes rattachés nets keur / 1,196) / chiffre d'affaires HT keur) 360	Doit être < à <i>rotafourn</i>

²⁵ Ces valeurs ont été recueillies à l'adresse internet suivante :

http://www.oseo.fr/votre_projet/croissance/guides_et_conseils/le_guide_du_financement_de_votre_entreprise/l_analyse_financiere/les_ratios

²⁶ Les valeurs conseillées sont issues du site Internet d'Oseo (Guide du financement des entreprises) ainsi que des ouvrages de Bagneris, Givry, Teulié et Topsacalian (2004) ; Albouy (2003) ; Charreaux (2000).

<i>rotafourn</i>	Ratio de rotation des dettes fournisseurs	(dettes fournisseurs et comptes rattachés keur / 1,196) / (achats de marchandises et autres approvisionnements keur + achats de matières premières et autres approvisionnements keur + autres achats et charges externes keur) 360	Doit être > à <i>rotaclient</i>
<i>liq</i>	Ratio de liquidité générale	Actifs circulants / (dettes fournisseurs et comptes rattachés keur + dettes fiscales et sociales keur + autres dettes keur)	>1

Quelques remarques doivent dès à présent être formulées quant à ces ratios :

-La colonne du tableau ci-dessus intitulée « modalité de calcul » reprend les détails de calcul de chacun de ces ratios, en utilisant les intitulés de la base de données, lesquels correspondent aux intitulés des états financiers des entreprises françaises.

-Les ratios de rentabilité (*re*, *sdre*, *rrre*) fournissent des indications sur la performance de l'activité de l'entreprise et ses sources de revenus.

-Les ratios d'autonomie financière (*cp*), de dettes financières (*df*) et de dettes fournisseurs (*detfourn*) permettent l'évaluation des principaux types de ressources financières externes auxquelles les PME ont recours : en effet, comme l'explique St-Pierre (2005), l'endettement bancaire constitue la principale source de financement externe des PME mais le crédit fournisseur compte parmi les sources de financement à court terme les plus utilisées. De plus, l'autofinancement reste la principale source de financement des PME (Mulkay et Sassenou, 1995). Ils sont complétés par la capacité de remboursement (*remb*) et le levier (*dfcp*) afin de fournir des indications sur la santé et la structure financière de ces entreprises.

-Les ratios de composition de l'actif immobilisé (*corp* et *incorp*) permettent quant à eux de connaître la composition des investissements réalisés par les entreprises de la filière. Nous observerons particulièrement la place des immobilisations incorporelles dans lesquelles peuvent être comptabilisées les innovations commerciales, même s'il est certain qu'une partie de l'actif immatériel échappe à la comptabilisation dans les immobilisations incorporelles.

-Les ratios de rotation (*rotabfr*, *sdrotabfr*, *rotaclient*, *rotafourn*) permettent d'analyser le besoin en fonds de roulement et sa composition, et par là, de voir, entre autres, si les entreprises ont recours au crédit interentreprises. Ils fournissent des indications sur l'état de la trésorerie des entreprises. Toutefois, il ne faut pas oublier que la comparaison directe du ratio de rotation des créances clients et du ratio de rotation des dettes fournisseurs est en fait un raccourci qui n'est pas tout à fait correct puisque le premier est évalué en jours de CA TTC alors que le second est évalué en jours d'achat TTC.

-Enfin, le ratio de liquidités (*liq*) informe sur la solvabilité à court terme de ces entreprises.

-Par ailleurs, nous devons ajouter une remarque quant au calcul de la capacité de remboursement (*remb*) : la base de données EEAFV-2006 ainsi que l'extraction des données

de Diane qu'elle fournit ne contient que les dettes de caractère financier totales, ne faisant pas la distinction entre dettes à long et à court terme. La capacité de remboursement se calcule généralement avec les dettes financières à long terme, et plus précisément les dettes financières stables (Charreaux, 2008), il faut donc noter qu'ici, la capacité de remboursement prend en compte toutes les dettes financières²⁷.

3. Performance export et ratios financiers

3.1. Caractéristiques financières des échantillons

Avant de procéder à l'analyse des liens entre les ratios financiers et la performance export, nous allons présenter les statistiques descriptives des ratios financiers en question afin de décrire la situation financière des deux échantillons.

Tableau 17. Caractéristiques financières des échantillons : comparaisons de moyennes

	Moyenne		Sig.
	Coopératives	SA	
<i>re</i>	0,08079	0,1497	0,001
<i>sdre</i>	0,4633	0,0732	0,004
<i>rrre</i>	11,70713	3,0610	0,125
<i>cp</i>	0,3516	0,3611	0,941
<i>df</i>	0,2508	0,1890	0,002
<i>detfourn</i>	0,2259	0,2906	0,067
<i>remb</i>	1,1528	-1,2649	0,552
<i>dfcp</i>	1,1744	0,6971	0,008
<i>corp</i>	0,8413	0,7357	0,005
<i>incorp</i>	0,0276	0,0931	0,034
<i>rotabfr</i>	140,0672	189,5920	0,813
<i>sdrotabfr</i>	35,0725	44,3330	0,369
<i>rotaclient</i>	72,9251	55,1410	0,000
<i>rotafourn</i>	55,6298	67,9939	0,213
<i>liq</i>	4,0876	3,0160	0,010

²⁷ La base de données utilisée dans le chapitre 4 fournit quant à elle le détail des dettes financières, à savoir les dettes financières à long terme d'une part et à court terme d'autre part. Nous pourrions donc alors calculer la capacité de remboursement avec les dettes financières à long terme seulement, mais cela nous permettra également d'introduire le ratio dettes financières à court terme sur total du passif, que nous noterons *dfct*.

Les différences de moyennes listées dans le tableau 17 nous indiquent que les coopératives ont une activité significativement plus rentable mais moins risquée que les SA : la performance de l'activité est donc supérieure.

La structure financière des deux catégories d'entreprises fait état d'un ratio d'autonomie financière autour de 35% mais d'un endettement financier significativement plus élevé pour les coopératives que pour les SA et des dettes fournisseurs plus élevées pour les SA que pour les coopératives. On en déduit une structure financière différente en fonction du type d'entreprise considérée.

Les immobilisations corporelles occupent une place significativement plus grande dans les coopératives que dans les SA et inversement pour les immobilisations incorporelles. Une explication de cette répartition réside dans l'activité principale des deux groupes d'entreprises. Le tableau 6 du chapitre 1 (p. 51) nous indique que la majorité des coopératives ont pour activité principale la vinification, justifiant que la quasi-totalité des immobilisations soient corporelles, alors que la grande majorité des SA ont pour activité principale une activité commerciale et ont donc une part un peu plus faible d'actifs corporels et une part plus élevée d'actifs incorporels (9,3% dans les SA contre 2,8% dans les coopératives, différence significative).

Intéressons-nous à présent aux composantes du besoin en fonds de roulement. Nous remarquons que seul le délai moyen de paiement des créances clients présente des différences significatives entre coopératives et SA. Il est plus long dans les coopératives (72,93 jours contre 55,14 jours). Le ratio de liquidité moyen est lui très élevé dans les deux catégories d'entreprises, bien que significativement plus élevé dans les coopératives (4,09 contre 3,02 dans les SA). Toutefois, un niveau très supérieur à 1 peut cacher une mauvaise gestion de l'actif circulant et des stocks trop élevés, ce qui constitue la situation de nombreuses entreprises vitivinicoles françaises du fait de la crise qui les touche depuis quelques années.

Les autres statistiques descriptives (médiane, écart-type, minimum et maximum) concernant chaque ratio financier sont disponibles en annexe 4: (les moyennes étant regroupées dans le tableau 17).

3.2. Caractéristiques financières des entreprises les plus performantes à l'export

Après cette description des caractéristiques financières des deux échantillons, nous pouvons à présent en venir à notre objectif : identifier les caractéristiques financières des PME exportatrices de notre échantillon. La méthodologie à laquelle nous avons recours pour répondre à cette question est celle de la régression linéaire multiple. En effet, nous nous trouvons en présence de modèles pour lesquels la variable dépendante (indicateur de performance export) est une variable continue, ce qui est également le cas des variables explicatives. Etant donné que nous avons à l'origine quinze variables explicatives à tester, nous avons choisi le mode d'entrée pas à pas ou « *stepwise* » qui élimine du modèle toute variable n'améliorant pas de manière significative le pouvoir explicatif du modèle (Cf. explication dans l'encadré 2, p. 61). Deux modèles vont être analysés : le premier aura pour variable dépendante l'intensité export (*ventex*) et le second le chiffre d'affaires export (*CAexport*). Nous comparerons ensuite quels ratios financiers sont significativement liés à chacun de ces deux indicateurs de performance export et dans quelles mesures.

Avant cela, nous avons évidemment calculé les coefficients de corrélation linéaire bilatérale entre les deux indicateurs de performance export et les ratios financiers.

A partir des coefficients regroupés dans les tableaux 18.a. et 18.b., présentés aux pages suivantes, nous remarquons que dans les coopératives, aucun ratio financier ne présente une corrélation significative avec l'intensité export alors que c'est le cas pour cinq ratios lorsque la performance export est mesurée par les ventes export (*CAexport*): plus les ventes export sont élevées, plus les capitaux propres (*cp*), les dettes financières (*df*), le ratio de liquidité (*liq*) ainsi que le ratio de rotation du besoin en fonds de roulement (*rotabfr*) sont faibles, et à l'inverse, plus le poids des dettes fournisseurs (*detfourn*) dans le passif est élevé.

Dans les SA, les corrélations significatives sont plus nombreuses, et quatre le sont de manière significative avec les deux indicateurs de performance export: les entreprises les plus exportatrices ont une capacité de remboursement (*remb*) et un ratio de rotation des créances clients (*rotaclient*) plus élevés mais des dettes fournisseurs (*detfourn*) et un ratio de liquidité (*liq*) plus faibles. La relation avec la rentabilité économique (*re*) est significative avec les deux indicateurs mais contrastée : coefficient positif avec *ventex* et négatif avec *CAexport*,

signifiant que les entreprises les plus engagées à l'export sont celles dont l'activité est la plus rentable.

Nous ne pouvons donc pas identifier de ratio financier qui soit significativement lié à la performance export à la fois dans les coopératives et les SA et avec les deux indicateurs de performance export.

Tableau 18.a. Coefficients de corrélation linéaire entre performance export et ratios financiers (SA)

Corrélation de Pearson	<i>ventex</i>	<i>CA export</i>	<i>re</i>	<i>sdre</i>	<i>mrrre</i>	<i>cp</i>	<i>df</i>	<i>detfour n</i>	<i>remb</i>	<i>dfcp</i>	<i>corp</i>	<i>incorp</i>	<i>rotabfr</i>	<i>sdrotabfr</i>	<i>rotacli ent</i>	<i>rotafourn</i>	<i>liq</i>
<i>ventex</i>	1	,591**	,142**	,123*	,101*	,141**	-,164**	-,184**	,134**	-,127*	,005	-,198**	-,092	,023	,168**	,062	-,165**
<i>CAexport</i>	,591**	1	-,136**	-,027	-,041	-,039	,057	-,166**	,154**	,076	-,266**	-,030	-,012	,011	,144**	,009	-,137**
<i>re</i>	,142**	-,136**	1	,100*	,357**	-,027	-,466**	,304**	,062	-,386**	,166**	-,152**	-,266**	-,235**	,035	-,119*	-,111*
<i>sdre</i>	,123*	-,027	,100*	1	-,468**	-,302**	-,331**	,341**	-,058	-,334**	-,131**	,146**	-,190**	,087	,097	,338**	-,181**
<i>rrre</i>	,101*	-,041	,357**	-,468**	1	,239**	,023	-,142**	,180**	-,032	,362**	-,313**	,045	-,123*	-,221**	-,204**	,035
<i>cp</i>	,141**	-,039	-,027	-,302**	,239**	1	-,256**	-,628**	-,030	-,440**	,171**	-,232**	,403**	,275**	-,200**	-,488**	,561**
<i>df</i>	-,164**	,057	-,466**	-,331**	,023	-,256**	1	-,300**	-,142**	,864**	-,026	-,074	,286**	,023	,054	,000	,162**
<i>detfourn</i>	-,184**	-,166**	,304**	,341**	-,142**	-,628**	-,300**	1	,048	-,099	-,172**	,338**	-,675**	-,473**	,323**	,518**	-,666**
<i>remb</i>	,134**	,154**	,062	-,058	,180**	-,030	-,142**	,048	1	,015	,085	,160**	-,238**	-,234**	-,131**	-,062	-,209**
<i>dfcp</i>	-,127*	,076	-,386**	-,334**	-,032	-,440**	,864**	-,099	,015	1	-,079	-,003	,071	-,102*	,065	,101*	-,038
<i>corp</i>	,005	-,266**	,166**	-,131**	,362**	,171**	-,026	-,172**	,085	-,079	1	-,479**	,256**	,187**	-,244**	-,056	,277**
<i>incorp</i>	-,198**	-,030	-,152**	,146**	-,313**	-,232**	-,074	,338**	,160**	-,003	-,479**	1	-,250**	-,210**	,100*	,219**	-,236**
<i>rotabfr</i>	-,092	-,012	-,266**	-,190**	,045	,403**	,286**	-,675**	-,238**	,071	,256**	-,250**	1	,741**	-,286**	-,273**	,857**
<i>sdrotabfr</i>	,023	,011	-,235**	,087	-,123*	,275**	,023	-,473**	-,234**	-,102*	,187**	-,210**	,741**	1	-,367**	-,053	,607**
<i>rotacli ent</i>	,168**	,144**	,035	,097	-,221**	-,200**	,054	,323**	-,131**	,065	-,244**	,100*	-,286**	-,367**	1	,279**	-,232**
<i>rotafourn</i>	,062	,009	-,119*	,338**	-,204**	-,488**	,000	,518**	-,062	,101*	-,056	,219**	-,273**	-,053	,279**	1	-,414**
<i>liq</i>	-,165**	-,137**	-,111*	-,181**	,035	,561**	,162**	-,666**	-,209**	-,038	,277**	-,236**	,857**	,607**	-,232**	-,414**	1

* Corrélation significative au niveau 0,05

** Corrélation significative au niveau 0,01.

Tableau 18.b. Coefficients de corrélation linéaire entre performance export et ratios financiers (coopératives)

Corrélation de Pearson	<i>ventex</i>	<i>caex</i>	<i>re</i>	<i>sdre</i>	<i>mrrre</i>	<i>cp</i>	<i>df</i>	<i>detfourn</i>	<i>remb</i>	<i>dfcp</i>	<i>corp</i>	<i>incorp</i>	<i>rotabfr</i>	<i>sdrotabfr</i>	<i>rotaclient</i>	<i>rotafourn</i>	<i>liq</i>
<i>ventex</i>	1	,596**	-,173	,021	-,043	-,123	-,043	,089	-,181	-,003	,171	-,077	-,129	-,051	,135	-,064	-,163
<i>caex</i>	,596**	1	-,099	,127	-,043	-,309**	-,231*	,421**	-,110	-,091	-,086	,101	-,306**	-,094	,148	,076	-,276*
<i>re</i>	-,173	-,099	1	-,088	,091	,233*	-,291**	,156	,261*	-,286**	,410**	-,050	-,043	-,087	-,096	,219*	-,255*
<i>sdre</i>	,021	,127	-,088	1	-,183	-,454**	-,106	,333**	,134	,403**	-,182	,196	-,193	,242*	-,104	-,004	-,179
<i>mrrre</i>	-,043	-,043	,091	-,183	1	-,113	,060	-,011	-,023	,055	,073	-,038	,202	-,153	-,045	,160	-,031
<i>cp</i>	-,123	-,309**	,233*	-,454**	-,113	1	-,339**	-,316**	,009	-,554**	,174	-,274*	,175	,053	-,330**	-,081	,138
<i>df</i>	-,043	-,231*	-,291**	-,106	,060	-,339**	1	-,520**	,077	,653**	,089	-,205	,414**	,191	,080	-,372**	,624**
<i>detfourn</i>	,089	,421**	,156	,333**	-,011	-,316**	-,520**	1	-,158	-,241*	-,247*	,510**	-,556**	-,180	,121	,669**	-,508**
<i>remb</i>	-,181	-,110	,261*	,134	-,023	,009	,077	-,158	1	-,007	-,047	-,014	-,150	,071	-,113	-,120	-,099
<i>dfcp</i>	-,003	-,091	-,286**	,403**	,055	-,554**	,653**	-,241*	-,007	1	,045	-,039	,455**	,351**	-,039	-,231*	,367**
<i>corp</i>	,171	-,086	,410**	-,182	,073	,174	,089	-,247*	-,047	,045	1	-,490**	,240*	,059	-,158	,004	,011
<i>incorp</i>	-,077	,101	-,050	,196	-,038	-,274*	-,205	,510**	-,014	-,039	-,490**	1	-,316**	-,136	,089	,255*	-,196
<i>rotabfr</i>	-,129	-,306**	-,043	-,193	,202	,175	,414**	-,556**	-,150	,455**	,240*	-,316**	1	,421**	,023	-,202	,532**
<i>sdrotabfr</i>	-,051	-,094	-,087	,242*	-,153	,053	,191	-,180	,071	,351**	,059	-,136	,421**	1	-,026	-,073	,236*
<i>rotaclient</i>	,135	,148	-,096	-,104	-,045	-,330**	,080	,121	-,113	-,039	-,158	,089	,023	-,026	1	,082	,101
<i>rotafourn</i>	-,064	,076	,219*	-,004	,160	-,081	-,372**	,669**	-,120	-,231*	,004	,255*	-,202	-,073	,082	1	-,388**
<i>liq</i>	-,163	-,276*	-,255*	-,179	-,031	,138	,624**	-,508**	-,099	,367**	,011	-,196	,532**	,236*	,101	-,388**	1

** Corrélation significative au niveau 0,01

* Corrélation significative au niveau 0,05.

Par la suite, et étant donné que plusieurs coefficients significatifs ont été relevés, des régressions linéaires multiples pas à pas ont été menées. Pour chacun des échantillons, deux régressions ont été lancées, l'une avec l'intensité export et l'autre avec les ventes export. Comme les corrélations nous l'ont montré, aucun ratio financier n'a été retenu dans la régression ayant pour variable dépendante l'intensité export dans les coopératives. Voici donc les trois autres modèles. Les anovas sont disponibles en annexe 5 et ne sont présentés dans ce chapitre que les récapitulatifs des modèles et les tableaux des coefficients de régression (Tableaux 19 à 21) :

Tableau 19.a. Récapitulatif du modèle : *ventex* et ratios financiers (SA)

R	R ²	R ² ajusté	Erreur standard de l'estimation
0,699	0,489	0,471	0,15839

Tableau 19.b. Coefficients de régression : *ventex* et ratios financiers (SA)

Variable dépendante : *ventex*

	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
	A	Erreur standard	Bêta		
Constante	0,348	0,072		4,799	0,000
<i>incorp</i>	-0,110	0,050	-0,091	-2,199	0,029
<i>liq</i>	-0,089	0,010	-0,793	-9,011	0,000
<i>detfourn</i>	-0,964	0,089	-0,814	-10,786	0,000
<i>df</i>	-0,778	0,136	-0,560	-5,702	0,000
<i>rotaclient</i>	0,003	0,000	0,277	6,742	0,000
<i>rotafourn</i>	0,002	0,000	0,248	4,769	0,000
<i>re</i>	0,229	0,112	0,127	2,050	0,041
<i>sdre</i>	0,984	0,168	0,302	5,847	0,000
<i>dfcp</i>	0,163	0,032	0,536	5,180	0,000
<i>rotabfr</i>	0,000	0,000	0,320	3,651	0,000
<i>cp</i>	0,276	0,091	0,238	3,029	0,003

Tableau 20.a. Récapitulatif du modèle: CAexport et ratios financiers (SA)

R	R ²	R ² ajusté	Erreur standard de l'estimation
0,531	0,282	0,269	4597,41929

Tableau 20.b. Coefficients de régression : CAexport et ratios financiers (SA)Variable dépendante : *CAexport*

	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
	A	Erreur standard	Bêta		
Constante	11646,896	1319,732		8,825	0,000
<i>corp</i>	-6216,355	1075,318	-0,310	-5,781	0,000
<i>detfour</i>	-10652,903	1922,551	-0,365	-5,541	0,000
<i>liq</i>	-1511,397	243,040	-0,546	-6,219	0,000
<i>rotaclient</i>	51,225	11,784	0,208	4,347	0,000
<i>remb</i>	28,889	6,240	0,221	4,630	0,000
<i>rotabfr</i>	11,411	2,808	0,363	4,064	0,000
<i>incorp</i>	-4461,372	1602,845	-0,150	-2,7833	0,006

Nous pouvons retenir des tableaux 19.b. et 20.b. que les SA ayant une performance export plus élevée ont des délais clients ainsi qu'un besoin en fonds de roulement supérieurs par rapport à leur chiffre d'affaires, mais également des dettes fournisseurs et un ratio de liquidité moins importants. Nous en déduisons que les entreprises les plus performantes à l'export ont un besoin en fonds de roulement croissant et donc besoin de davantage de ressources financières pour le financer, ce qui vient alimenter notre problématique.

Tableau 21.a. Récapitulatif du modèle: CAexport et ratios financiers (coopératives)

R	R ²	R ² ajusté	Erreur standard de l'estimation
0,503	0,253	0,234	2645,95592

Tableau 21.b. Coefficients : CAexport et ratios financiers (coopératives)Variable dépendante : *CAexport*

	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
	A	Erreur standard	Bêta		
Constante	1243,596	451,706		2,753	0,007
<i>detfour</i>	9773,057	1898,372	0,669	5,148	0,000
<i>rotafourn</i>	-21,631	7,572	-0,371	-2,857	0,005

L'absence de variable explicative retenue par le modèle ayant pour variable dépendante *ventex* pour les coopératives nous amène à conclure qu'aucun ratio financier n'est lié de manière significative aux deux indicateurs de performance export dans les coopératives. Nous pouvons seulement dire que les coopératives qui ont des ventes export plus élevées ont également une part des dettes fournisseurs croissantes, conformément au tableau 21.b.

Après avoir réalisé des comparaisons intra-échantillon, nous allons effectuer des comparaisons inter-échantillons : près de la moitié de la variance de l'intensité export des SA est expliquée par des ratios financiers contre près d'un quart du *CAexport* (des SA et des coopératives), selon les R-deux ajustés (0,471 pour *ventex* et 0,269 pour *CAexport*). Une fois de plus, l'absence de variables retenues pour expliquer l'intensité export des coopératives nous empêche de comparer les déterminants financiers de cet indicateur pour les deux échantillons. Les modèles dont la variable dépendante est le *CAexport* ont pour variable explicative commune les dettes fournisseurs, liées positivement à la performance export des coopératives et négativement à celle des SA. Selon St-Pierre (2005, p. 173) le crédit fournisseur augmente automatiquement avec les achats et est davantage lié aux ventes que les dettes financières. Ici, nous constatons que le lien avec les ventes export (et non pas les achats, bien que achats et ventes soient liés) n'est positif que dans les coopératives.

Cette section avait pour objectif d'analyser le rôle joué par plusieurs ratios financiers moyens sur la période 2000 à 2004 dans la performance export d'un échantillon de coopératives ainsi qu'un échantillon de SA. Nous avons dans un premier temps identifié des caractéristiques financières communes aux deux échantillons : Leur autonomie financière est dans les deux groupes à un niveau comparable (plus d'un tiers du passif) tout comme les délais fournisseurs (55,6 jours pour les coopératives et 67,9 jours pour les SA, différence non significative) et la variabilité du ratio de rotation du besoin en fonds de roulement (35 jours dans les coopératives et 44,3 jours dans les SA et différence non significative). Un autre point commun tient à la répartition entre actifs corporels et incorporels, les premiers étant évidemment supérieurs dans les deux cas, compte tenu des terrains, vignes et bâtiments nécessaires aux entreprises de la filière.

A l'inverse, les deux échantillons présentent des divergences en matière de crédit interentreprises puisque les coopératives ont un crédit interentreprises²⁸ défavorable (délais clients plus longs que les délais fournisseurs) alors que ce n'est pas le cas des SA. Enfin, il est intéressant de noter que la hiérarchie des sources de financement est différente : capitaux propres, dettes financières et dettes fournisseurs pour les coopératives et capitaux propres, dettes fournisseurs et dettes financières pour les SA.

Pour résumer les relations entre la performance export et les ratios financiers dans ces deux échantillons, nous pouvons dire que les dettes fournisseurs apparaissent comme la seule variable pour laquelle nous avons identifié une relation significative avec la performance export des coopératives et dans les SA. Toutefois la nature de cette relation est inversée en fonction du type d'entreprise considéré puisque la relation est négative dans les SA (*ventex* et *CAexport*) et positive dans les coopératives (*ventex* seulement). Ceci peut nous laisser penser que les SA les plus performantes à l'export ont une plus grande capacité à régler leurs dettes fournisseurs.

Si nous nous concentrons sur les SA, nous pouvons ajouter que les plus performantes sont également celles qui ont le plus de difficultés financières : la relation est positive entre la performance export et la capacité de remboursement (*remb*) négative avec le ratio de liquidité (*liq*), indiquant bien une détérioration de la santé financière avec l'engagement à l'export. En outre, les SA ayant une performance export supérieure accordent des délais plus longs à leurs clients, ce qui est logique compte tenu du fait qu'ici, la performance export reflète l'engagement à l'export et qu'à l'export les délais clients que doivent gérer les exportateurs français sont plus longs²⁹ et ont récemment augmenté³⁰.

²⁸ Vernimmen, Quiry et Le Fur (2009) définit le crédit interentreprises de la manière suivante : « *Crédit que les entreprises s'accordent entre elles implicitement à travers les délais de paiement consenti par une entreprise à ses clients. C'est une source de financement qui peut être importante mais qui n'est pas sans risque, car contrairement aux banques, les entreprises ont des capacités assez faibles de mesurer la solvabilité de leurs clients à qui elles accordent des délais de paiement. C'est un des éléments du besoin en fonds de roulement* ».

²⁹ http://www.dfcg.com/images/blog/76351-LME_delais1.pdf

³⁰ <http://www.lequotidienlesmarches.fr/metiers/cap-export-soutient-l-assurance-credit-a-l-export-art251988-44.html>

Section 2 : La performance export et ses déterminants financiers et non financiers

Maintenant que nous avons identifié les relations linéaires existant entre les indicateurs de performance export et les ratios financiers, nous allons introduire comme variables de contrôle de nos modèles les déterminants non financiers que nous avons identifiés comme significativement liés à la performance export dans le chapitre 1.

1. Rôle joué par les déterminants non financiers dans la relation entre performance export et ratios financiers

Nous allons dans un premier temps rappeler quels sont les déterminants non financiers que nous allons introduire dans l'analyse de la relation entre la performance export et des ratios financiers que nous venons de présenter. Les numéros de variables fournis correspondent à ceux qui ont été attribués à chaque variable dans le chapitre 1 (tableau 7, p. 53) afin que le lecteur puisse s'y référer.

-Le type d'activité : ce déterminant correspond à la manière dont nous avons choisi de répartir les entreprises de notre échantillon, à savoir entre coopératives et SA. Les résultats concernant l'étude des déterminants non financiers nous ont clairement prouvé que la typologie coopérative-SA était une variable discriminante en matière de performance export et de ses déterminants. De plus, nous avons vu que les niveaux de performance export (intensité et ventes export) étaient significativement différents en fonction de cette typologie. Etant donné que nous pouvons nous attendre à des structures financières différentes pour les deux types d'entreprises, comme en témoignent leur hiérarchie des financements décrite à la page précédente, la variable dichotomique coopérative-SA (*coopsa*) sera prise en compte dans les analyses empiriques qui suivront : les coopératives sont codées 0 et les SA sont codées 1. Par ailleurs, cette typologie sera directement intégrée à certaines analyses du fait que nous mènerons en parallèle des analyses sur les coopératives d'une part et sur les SA d'autre part.

Quatre autres déterminants non financiers sont significativement liés aux deux indicateurs de performance export : la taille, l'engagement export, l'entrepreneuriat (dont l'innovation) et les stratégies de coopération.

-La taille de l'entreprise (hypothèse H1a dans le chapitre 1): Ce déterminant confère un potentiel en termes de ressources, dont les ressources financières (Dhanaraj et Beamish, 2003). Il est apparu comme positivement lié à la performance export des SA, de manière non linéaire à celle des coopératives même si, dans cet échantillon, les PME les plus grandes sont les plus performantes. La relation non linéaire provient du fait que les plus petites ne sont pas les moins performantes à l'export. La variable associée à la taille de l'entreprise est, comme au premier chapitre, le nombre de salariés total (variable 1).

-L'entrepreneuriat et l'innovation (hypothèse H2a dans le chapitre 1): Nous avons démontré dans le premier chapitre que les coopératives et les SA les plus performantes à l'export se considèrent comme plus innovantes en commercialisation et en marketing (variable 6.d.). Cette variable sera donc introduite à la régression. Ces innovations vont se traduire par l'acquisition, entre autres, d'immobilisations incorporelles (brevets, logiciels, investissements en Recherche & Développement, frais d'établissement, fonds de commerce, bail commercial...) qui constituent la composante identifiable et quantifiable du capital immatériel des entreprises. Une performance export plus élevée devrait se traduire par une part plus élevée de ces actifs, à moins que ces efforts en commercialisation ne fassent partie des éléments immatériels échappant à la comptabilisation en actifs incorporels (Amadiou et Viviani, 2010). D'autre part, une partie des dépenses en commercialisation et marketing sont comptabilisées comme des charges qui vont venir accroître le besoin en fonds de roulement des entreprises. Nous observerons donc également les ressources financières à long (pour financer les immobilisations) et à court terme (pour financer l'exploitation).

-L'engagement export (hypothèse H2b dans le chapitre 1): L'engagement export est un déterminant favorable à la performance export. Nous pensons qu'il peut influencer la relation entre la performance export et les ratios financiers car l'engagement export fait naître un besoin en ressources nécessaires supplémentaires. Dans le premier chapitre, l'engagement export des entreprises était évalué par cinq variables, dont une variable quantitative ; le nombre de salariés export et quatre échelles de Likert ordonnées portant sur les compétences export (compétences managériales et export, compétences linguistiques, compétences administratives et commerciales export, compétences en logistique et transport international). Parmi ces variables, le nombre de salariés export (variable 8) est significativement et positivement lié à la performance export des deux échantillons, tout comme les compétences

administratives et commerciales (variable 10). Nous ne retiendrons donc que ces deux variables.

-Les stratégies de coopération (hypothèse H6b dans le chapitre 1): le dernier déterminant qui est apparu significativement lié à la performance export des coopératives comme des SA dans le premier chapitre est la coopération avec les partenaires commerciaux, à travers deux échelles de Likert à 7 points intitulées « bonne connaissance des clients étrangers » (variable 19) et, pour les SA, « établissement de partenariats stratégiques avec des entreprises clés » (variable 20). Plus les réponses des entreprises se rapprochent de 7, plus nous devrions constater une meilleure utilisation des délais clients et fournisseurs mais aussi du ratio de rotation du besoin en fonds de roulement. Un tel niveau (proche de 7) de ces variables renseignant sur le niveau de coopération de l'entreprise avec ses clients et fournisseurs peut correspondre à des délais accordés et obtenus plus intéressants. Nous pouvons supposer que les entreprises les plus performantes sont celles qui parviennent à avoir des délais clients plus courts et des délais fournisseurs moyens plus longs.

Les variables que nous allons ajouter aux quatre régressions (une pour chaque indicateur de performance export et pour chaque échantillon) sont donc présentées dans le tableau 7 du premier chapitre. Toutes ces variables sont compatibles à la régression linéaire multiple pas à pas puisque nos variables explicatives sont soit quantitatives (nombre de salariés total, nombre de salariés export), soit encore qualitatives ordonnées (innovation en commercialisation, compétences commerciales export, bonne connaissance des clients, partenariats stratégiques). Pour ce qui est de la dichotomie coopérative - SA, nous l'intégrerons dans des régressions pour l'échantillon total, puis par la suite automatiquement du fait que les régressions seront dupliquées sur les deux échantillons sur lesquels nous effectuerons la comparaison. Les variables dépendantes sont toujours l'intensité et les ventes export.

2. Résultats des analyses statistiques

Voici à présent les résultats des régressions linéaires pas à pas menées avec les ratios financiers et les déterminants non financiers de la performance export.

2.1. Régressions sur l'échantillon total

Nous allons dans un premier temps réaliser une régression sur l'échantillon total réunissant les coopératives et les SA, afin de pouvoir introduire tous les déterminants non financiers, mais aussi la variable dichotomique « coopérative-SA ». Nous avons donc mené deux régressions linéaires multiples pas à pas puis deux régressions logistiques binaires pour cet échantillon total.

2.1.1. Résultats des régressions linéaires pas à pas

Dans les régressions linéaires, les deux variables dépendantes sont *ventex* d'une part et *CAexport* d'autre part. Les analyses de variance sont disponibles en annexe 6 alors que les récapitulatifs des modèles ainsi que les tableaux des coefficients sont détaillés ci-dessous.

Tableau 22.a. Récapitulatif du modèle : *ventex* et déterminants financiers et non financiers (échantillon total)

R	R ²	R ² ajusté	Erreur standard de l'estimation
0,738	0,545	0,512	0,1707368

Tableau 22.b. Coefficients de régression : *ventex* et déterminants financiers et non financiers (échantillon total)

Variable dépendante : *ventex*

	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
	A	Erreur standard	Bêta		
Constante	0,189	0,110		1,709	0,091
<i>coopsa</i>	0,202	0,039	0,405	-5,173	0,000
Innovation commercialisation	0,046	0,012	0,295	3,796	0,000
Nombre de salariés export	0,057	0,014	0,313	3,961	0,000
Compétences commerciales	0,029	0,014	0,160	2,023	0,046
<i>detfour</i>	-0,245	0,092	-0,208	-2,670	0,009
<i>re</i>	0,299	0,146	0,167	2,051	0,043

Tableau 23.a. Récapitulatif du modèle : CAexport et déterminants financiers et non financiers (échantillon total)

R	R ²	R ² ajusté	Erreur standard de l'estimation
0,624	0,390	0,362	5081,52032

Tableau 23.b. Coefficients de régression : CAexport et déterminants financiers et non financiers (échantillon total)

Variable dépendante : CAexport

	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
	A	Erreur standard	Bêta		
Constante	4213,369	2313,934		1,821	0,072
Nombre de salariés export	2200,806	415,773	0,464	5,293	0,000
<i>coopsa</i>	3733,359	1142,773	0,288	-3,267	0,002
Innovation commercialisation	980,309	348,521	0,244	2,813	0,006
<i>sdre</i>	-17273,110	6707,142	-0,231	-2,575	0,012

Avec les deux indicateurs de performance export, le nombre de salariés export, le type d'activité (coopérative ou SA) ainsi que l'innovation en commercialisation et marketing sont des variables significatives favorables. *A contrario*, les ratios financiers sont peu nombreux à avoir été retenus par la régression et aucun n'est commun aux deux régressions. Le fait que lorsque nous regroupons coopératives et SA les ratios financiers ne ressortent pas, confirme l'intérêt de mener dans les études qui suivront les régressions logistiques dans les deux échantillons séparément, car nous pouvons supposer que ces deux types d'entreprises ont des caractéristiques financières qui peuvent se retrouver dans l'identification des ratios financiers significativement liés à la performance export.

Avant cela, les régressions logistiques se basent sur la répartition de l'échantillon total non pas en deux groupes d'entreprises selon leur activité principale, mais en fonction de leur niveau de performance export : les plus et les moins performantes. Nous étudions donc la relation entre la performance export et ses déterminants sous un angle de vue différent.

2.1.2. Résultats des régressions logistiques binaires

Avec les régressions logistiques binaires, nous cherchons à savoir quelles caractéristiques ont les entreprises les plus et les moins performantes de l'échantillon. Pour cela, la variable quantitative *ventex* a été transformée en variable dichotomique où 0 correspond à une entreprise exportant moins de 50% de son chiffre d'affaires ($Y = 0$ signifie échec) et 1 correspond à une entreprise exportant plus de 50% de son chiffre d'affaires ($Y = 1$ signifie succès). Quant à la variable *CAexport*, elle a également été transformée en variable binaire, mais cette fois-ci en fonction de la moyenne : le codage 1 correspond à une entreprise dont les ventes export sont supérieures à 4291,6371 keur (médiane : 2138,60 keur) et le codage 0 correspond aux entreprises dont les ventes export s'élèvent à moins de 4291,6371 keur. Ainsi, dans les deux cas, le codage 1 fait référence aux entreprises « les plus performantes à l'export » et le codage 0 aux entreprises les « moins performantes à l'export ».

Encadré 4. La régression logistique binaire

La régression logistique suit un raisonnement similaire à celui de la méthode de la régression linéaire avec la distinction suivante : Alors que dans la régression linéaire, la variable dépendante est une variable quantitative, dans la régression logistique, la variable dépendante est une variable binaire (cas de la régression logistique binaire) ou une variable à plusieurs catégories non ordonnées (la régression logistique est alors multinomiale). La régression logistique permet de prédire l'appartenance à deux groupes. Les variables indépendantes peuvent quant à elles être catégorielles ou quantitatives.

Les coefficients de régression sont appelés les odds-ratios ou rapport des côtes. Ces odds ratios se rapportent à la probabilité de réalisation de l'événement, qui peut se calculer de la manière suivante :

$$\text{Probabilité} = \text{odds} / (1 + \text{odds})$$

Compte tenu du fait que les odds peuvent prendre des valeurs très grandes lorsque la probabilité d'un événement est très élevée, nous utilisons les logarithmes naturels des odds, la fonction logit de ces odds :

$$F_L(\beta_0 + \beta_{1x}) = \frac{e^{(\beta_0 + \beta_{1x})}}{1 + e^{(\beta_0 + \beta_{1x})}}$$

Ainsi, le modèle logit est le suivant : $p(x) = F_L(\beta_0 + \beta_{1x})$

Voici dans un premier temps les résultats lorsque la variable dépendante est le niveau d'intensité export (*ventex*): Sur l'échantillon total, 84 entreprises (soit 78,5%) ont une intensité export inférieure à 50% et 23 (soit 21,5%) ont une intensité export supérieure à 50%,

signifiant que l'activité export est pour cette minorité d'entreprises leur principale source de revenu, devant les ventes nationales.

Tableau 24. Variables dans l'équation : *ventex* et ratios financiers

	A	E.S.	Wald	ddl	Sig.	Exp(B)
Etape 1 ^a <i>coopsa</i>	2,996	1,046	8,209	1	0,004	20,000
Constante	-3,689	1,012	13,276	1	0,000	0,025
Etape 2 ^b <i>detfourn</i>	-3,853	1,605	5,761	1	0,016	0,021
<i>coopsa</i>	3,429	1,073	10,213	1	0,001	30,858
Constante	-3,042	1,035	8,638	1	0,003	0,048

a. Variable(s) entrées à l'étape 1 : *coopsa*.

b. Variable(s) entrées à l'étape 2 : *detfourn*.

Selon le tableau 24, seules deux variables ont un coefficient significatif à moins de 5%. Cette régression nous confirme en effet que les SA ont une intensité export plus élevée que les coopératives et que la dichotomie est pertinente. Dans un second temps, la régression a introduit la variable dettes fournisseurs (*detfourn*). Le coefficient -3,853 se lit de la manière suivante : un poids plus élevé des dettes fournisseurs dans le passif diminue le log des chances d'être performante à l'export (ici synonyme d'exporter plus de la moitié de ses ventes) de 3,853. Nous en déduisons que les dettes fournisseurs ne sont pas la ressource financière privilégiée par les entreprises les plus exportatrices.

Lorsque la variable dépendante est le niveau de performance export (*CAexport*), sur l'échantillon total, 75 entreprises (soit 70,1%) ont des ventes export inférieures à la moyenne de l'échantillon et 32 (29,9%) ont des ventes export supérieures à la moyenne.

Aucune variable explicative n'a été introduite dans la régression linéaire pas à pas, ce qui se traduit par l'absence de significations inférieures à 0,05 pour les variables indépendantes testées, comme le résume le tableau disponible en annexe 6.

Compte tenu du fait qu'aucune variable explicative n'est commune aux deux indicateurs de performance export, nous avons créé une variable binaire supplémentaire. Nous avons codé 1 les entreprises qui ont un niveau d'intensité export supérieur à 50% et des ventes export supérieures à 4291,6371 keur, soit les plus performantes à l'export. Nous avons donc par défaut codé 0 les autres entreprises de l'échantillon total. Les entreprises les plus

performantes sont donc définies comme non seulement les entreprises les plus engagées à l'export mais également celles dont la taille de cette activité export est la plus élevée. Lorsque la variable dépendante considérée dans la régression logistique est le niveau de performance export global (*ventex* et *CAexport*), nous obtenons les éléments suivants :

Nous avons dans un premier temps observé les moyennes et la signification des différences de moyennes entre ces deux groupes d'entreprises, avant de lancer une régression logistique.

Tableau 25. Comparaisons de moyennes selon le niveau de performance export global

	PME vitivinicoles françaises				Sig.
	Les moins performantes à l'export		Les plus performantes à l'export		
	Coopératives	SA	Coopératives	SA	
N	41	50	0	16	
	45%	55%	0	100%	
	Moyenne				
<i>re</i>	0,1339		0,1841		0,199
<i>sdre</i>	0,0713		0,0875		0,463
<i>rrre</i>	9,2202		2,8794		0,596
<i>cp</i>	0,3511		0,3235		0,608
<i>df</i>	0,1889		0,1806		0,856
<i>detfourn</i>	0,2870		0,2373		0,393
<i>remb</i>	1,5856		10,9313		0,145
<i>dfcp</i>	0,7957		0,7052		0,773
<i>corp</i>	0,7346		0,6399		0,094
<i>incorp</i>	0,0760		0,0789		0,953
<i>rotabfr</i>	139,0852		181,4334		0,268
<i>sdrotabfr</i>	38,9316		39,6302		0,957
<i>rotaclient</i>	61,1608		63,0374		0,783
<i>rotafourn</i>	62,4657		63,8766		0,605
<i>liq</i>	3,3043		2,5093		0,293

L'échantillon d'entreprises « les plus performantes à l'export » est composé exclusivement de SA (tableau 25). La totalité des coopératives se retrouvent donc dans l'échantillon d'entreprises « les moins performantes à l'export » et cet échantillon est composé à part quasi-égale de coopératives et de SA. Les ratios moyens ne présentent aucune différence significative de moyennes (tableau 25). Ceci peut être dû au fait que la dichotomie opérée en fonction du niveau de performance export a créé des groupes rassemblant des entreprises aux

caractéristiques différentes (coopératives et non coopératives), du moins dans le cas du groupe des moins performantes à l'export.

Tableau 26. Variables dans l'équation : type d'entreprises et ratios financiers

		A	E.S.	Wald	ddl	Sig.	Exp(B)
Etape 1 ^a	<i>coopsa</i>	20,063	6277,091	,000	1	,997	5,170E8
	Constante	-21,203	6277,091	,000	1	,997	,000
Etape 2 ^b	<i>rotaclient</i>	,030	,015	3,807	1	,051	1,030
	<i>coopsa</i>	20,868	5998,618	,000	1	,997	1,156E9
	Constante	-23,700	5998,618	,000	1	,997	,000
Etape 3 ^c	<i>detfourn</i>	-3,750	1,876	3,995	1	,046	,024
	<i>rotaclient</i>	,038	,016	5,496	1	,019	1,038
	<i>coopsa</i>	21,598	5740,109	,000	1	,997	2,399E9
	Constante	-23,816	5740,109	,000	1	,997	,000
Etape 4 ^d	<i>cp</i>	-4,393	2,069	4,510	1	,034	,012
	<i>detfourn</i>	-7,077	2,583	7,504	1	,006	,001
	<i>rotaclient</i>	,043	,017	6,035	1	,014	1,044
	<i>coopsa</i>	22,780	5316,455	,000	1	,997	7,819E9
	Constante	-22,852	5316,455	,000	1	,997	,000

a. Variable(s) entrées à l'étape 1 : *coopsa*.

b. Variable(s) entrées à l'étape 2 : *rotaclient*.

c. Variable(s) entrées à l'étape 3 : *detfourn*.

d. Variable(s) entrées à l'étape 4 : *cp*

Nous constatons que la variable *coopsa* est incluse à la régression mais que la signification est très loin de 0,05. Ceci peut s'expliquer par le fait que les entreprises les plus performantes à l'export ne sont que des SA. Ceci nous montre bien que le type d'entreprises est une variable discriminante et que les SA sont plus performantes à l'export que les coopératives. Par ailleurs, en ce qui concerne les autres variables, les entreprises ayant une part moins élevée de capitaux propres (*cp*) et de dettes fournisseurs (*detfourn*) dans leur passif sont les plus performantes à l'export, ce qui correspond aux résultats mis en avant pour l'échantillon des SA dans la section précédente.

Etant donné le rôle de la dichotomie coopérative-SA dans le niveau de performance export, nous avons étudié en parallèle ces deux types d'entreprises à travers des régressions linéaires

testant le pouvoir explicatif des ratios financiers ainsi que des déterminants non financiers sur les deux indicateurs de performance export.

2.2. Déterminants financiers et non financiers dans les coopératives

Les analyses de variance sont disponibles en annexe 7 pour les coopératives et pour les SA. Le paragraphe suivant présente quant à lui les récapitulatifs des modèles ainsi que les tableaux des coefficients obtenus à partir des régressions linéaires multiples pas à pas cherchant à identifier le lien entre la performance export et ses déterminants financiers et non financiers pour l'échantillon de coopératives.

Tableau 27.a. Récapitulatif du modèle : *ventex* et déterminants financiers et non financiers (coopératives)

R	R ²	R ² ajusté	Erreur standard de l'estimation
0,657	0,432	0,389	0,11039

Tableau 27.b. Coefficients de régression : *ventex* et déterminants financiers et non financiers (coopératives)

Variable dépendante : *ventex*

	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
	A	Erreur standard	Bêta		
Constante	-0,087	0,094		-0,932	0,354
Compétences administratives	0,025	0,011	0,217	2,161	0,034
<i>re</i>	-1,461	0,305	-0,493	-4,791	0,000
Partenariats stratégiques	0,021	0,007	0,301	2,944	0,004
<i>rotabfr</i>	0,000	0,000	-0,346	-3,273	0,002
<i>corp</i>	0,276	0,095	0,298	2,903	0,005

Tableau 28.a. Récapitulatif du modèle : *CAexport* et déterminants financiers et non financiers (coopératives)

R	R ²	R ² ajusté	Erreur standard de l'estimation
0,637	0,406	0,397	2466,08989

Tableau 28.b. Coefficients de régression : CAexport et ratios financiers (coopératives)Variable dépendante : *CAexport*

	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
	A	Erreur standard	Bêta		
Constante	750,715	384,913		1,950	0,055
Salariés export	2022,772	292,757	0,637	6,909	0,000

L'introduction des déterminants non financiers dans la régression modifie la relation entre la performance export et les ratios financiers et améliore, comme nous l'attendions le pouvoir explicatif du modèle : sans les déterminants non financiers (section 1), aucune variable explicative n'a été retenue avec la variable dépendante *ventex* et le R-deux ajusté était de 0,234 avec la variable dépendante *CAexport* sans déterminants non financiers et passe à 0,397 lorsque l'on introduit à la fois les déterminants financiers et non financiers. Nous nous attendions à une telle amélioration car nous avons dès l'introduction fait l'hypothèse sous-jacente que la performance export est le fruit d'une combinaison de plusieurs déterminants, à la fois financiers et non financiers.

Ainsi, une plus grande dépendance à l'export (*ventex*) correspond à une plus grande maîtrise des compétences administratives, un rôle accru attribué aux partenariats stratégiques pour l'export ainsi qu'une part plus importante d'actifs corporels mais aussi une rentabilité économique plus faible ainsi qu'un ratio de rotation du besoin en fonds de roulement moins élevé (tableau 27.b.). Ceci soulève le rôle des relations avec les partenaires export ainsi que celui de l'effort de commercialisation si l'on souhaite exporter davantage. Toutefois, cela souligne également le poids financier induit par un besoin en fonds de roulement accru. D'autre part, seul le nombre de salariés export explique le *CAexport* (tableau 28.b.), faisant écho à l'effet taille inhérent à cette variable dépendante.

Les déterminants suivants : engagement export (à travers le nombre de salariés export), innovation et stratégie de coopération apparaissent tout bien comme des déterminants de la performance export, même lorsqu'ils sont associés aux ratios financiers. Néanmoins, de nombreuses relations entre performance export et ratios financiers, que nous avons citées lors du récapitulatif des déterminants non financiers à introduire, ne sont pas identifiées par les régressions. En voici un bilan :

- Le rôle croissant des immobilisations incorporelles dû à une attitude plus innovante n'est pas vérifié: au contraire, l'intensité export est positivement reliée aux immobilisations corporelles.
- L'importance croissante du besoin en fonds de roulement due aux dépenses croissantes en commercialisation et marketing (innovation): la régression a au contraire mis en évidence une baisse du ratio de rotation du besoin en fonds de roulement avec la hausse de l'intensité export. Ni le délai fournisseurs ni le délai clients n'apparaissent dans les régressions.
- Les ressources financières : aucune préférence en matière de ressources financières (dettes financières ou capitaux propres) n'a été indiquée, les deux variables sont absentes des régressions.

Nous pouvons donc conclure que ces analyses exploratoires sur les déterminants de la performance export des coopératives ont effectivement confirmé certains liens avec plusieurs déterminants non financiers mais ce n'est pas le cas avec les ratios financiers. Nous allons maintenant voir si les SA, pour qui l'activité export revêt un autre statut et une autre importance, présentent davantage les relations escomptées.

2.3. Déterminants financiers et non financiers dans les SA

Les SA sont plus performantes que les coopératives d'une manière générale et si nous nous en tenons aux niveaux d'intensité export et de ventes export ainsi qu'aux analyses précédentes réalisées dans ce chapitre. Voici les résultats des régressions linéaires multiples menées sur cet échantillon:

Tableau 29.a. Récapitulatif du modèle : *ventex* et déterminants financiers et non financiers (SA)

R	R²	R² ajusté	Erreur standard de l'estimation
0,773	0,598	0,587	0,14011

Tableau 29.b. Coefficients de régression : *ventex* et déterminants financiers et non financiers (SA)

	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
	A	Erreur standard	Bêta		
Constante	-0,007	0,056		-0,131	0,896
Nombre de salariés export	0,065	0,008	0,363	8,615	0,000
Innovation commercialisation	0,035	0,006	0,255	6,084	0,000
<i>re</i>	0,409	0,074	0,212	5,504	0,000
<i>detfour</i>	-0,544	0,068	-0,434	-8,032	0,000
<i>rotaclient</i>	0,002	0,000	0,237	5,645	0,000
Compétences administratives	0,034	0,007	0,239	4,942	0,000
<i>remb</i>	-0,001	0,000	-0,219	-4,867	0,000
<i>liq</i>	-0,026	0,007	-0,191	-3,557	0,000

Tableau 30.a. Récapitulatif du modèle : *CAexport* et déterminants financiers et non financiers (SA)

R	R ²	R ² ajusté	Erreur standard de l'estimation
0,706	0,498	0,475	4240,73912

Tableau 30.b. Coefficients de régression : *CAexport* et déterminants financiers et non financiers (SA)

	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
	A	Erreur standard	Bêta		
Constante	13337,492	2257,375		5,908	0,000
Nombre de salariés export	1352,412	236,376	0,282	5,721	0,000
<i>corp</i>	-7232,549	1078,027	-0,337	-6,709	0,000
Innovation commercialisation	749,843	187,167	0,203	4,006	0,000
<i>sdre</i>	-29735,923	5109,543	-0,356	-5,820	0,000
<i>cp</i>	-17379,769	2649,284	-0,519	-6,560	0,000
<i>detfour</i>	-12136,419	2365,151	-0,360	-5,131	0,000
<i>dfcp</i>	-4745,353	994,540	-0,590	-4,771	0,000
Partenariats stratégiques	38,931	165,820	0,224	4,476	0,000
<i>rotaclient</i>	4619,480	12,622	0,153	3,084	0,002
<i>df</i>	13373,554	4166,743	0,330	3,210	0,001
<i>remb</i>	20,818	7,244	0,139	2,874	0,004
<i>incorp</i>	-4781,799	1781,499	-0,145	-2,684	0,008

Les R^2 ajustés sont, tout comme pour les coopératives, dans les deux cas plus élevés avec l'introduction des déterminants non financiers dans la régression. Ils passent de 0,471 à 0,587 pour la variable dépendante *ventex* et de 0,269 à 0,498 lorsque la variable dépendante est le *CAexport*.

Dans cet échantillon, une performance export supérieure (nous considérons ici les déterminants retenus par les deux régressions) correspond à un nombre croissant de salariés export, comme dans les coopératives, mais aussi à un effort en commercialisation et marketing, des délais clients plus longs et une part décroissante des dettes fournisseurs dans leur passif. Les résultats concernant les délais clients et les dettes fournisseurs sont conformes aux résultats obtenus dans les analyses ne prenant pas en compte les déterminants non financiers.

Faisons à présent un point sur les résultats attendus et obtenus, comme nous l'avons fait pour les coopératives :

-le rôle croissant des immobilisations incorporelles dû à une attitude plus innovante: ces immobilisations n'apparaissent pas parmi les variables explicatives de l'intensité export et avec un coefficient négatif pour les ventes export. Nous ne pouvons donc dire que les entreprises les plus performantes à l'export ont une part croissante d'actifs incorporels.

- L'importance croissante du besoin en fonds de roulement due aux dépenses croissantes en commercialisation et marketing (innovation): les délais de paiement des créances clients sont plus longs au fur et à mesure que la performance export augmente, témoignant d'un besoin en fonds de roulement croissant, comme nous l'attendions. Par contre, le ratio de rotation du besoin en fonds de roulement n'est pas retenu par les régressions.

-Les ressources financières : outre les dettes fournisseurs, toujours négativement liées aux deux indicateurs de performance export, nous pouvons dire que les dettes financières sont positivement reliées à l'intensité export alors que les capitaux propres le sont négativement. Ceci constitue une différence notable par rapport aux régressions sans déterminants non financiers.

Nous pouvons donc conclure que dans les SA, nos analyses ont permis de confirmer certaines relations existantes et mises au jour dans le chapitre précédent entre la performance export et les déterminants non financiers. De plus, ces analyses constituent une différence notable avec celles que nous avons réalisées sur l'échantillon de coopératives. En effet, elles nous ont

permis de prouver que certains ratios financiers étaient liés à la performance export des SA, avec ou sans la présence des déterminants non financiers, et que l'introduction de ces derniers améliore le pouvoir explicatif des modèles. Ainsi, les SA les plus performantes à l'export voient le poids des dettes fournisseur baisser et leur dettes financières augmenter. Ces entreprises sont également caractérisées par une attention plus grande faite à l'effort en commercialisation. Dans les deux catégories d'entreprises, il est clair que la taille des PME ne constitue pas un élément discriminant pour la performance export, et nous pouvons établir une comparaison avec les résultats de Couderc et Remaud (2003) qui montrent que le nombre d'employés et la performance (globale) des entreprises vitivinicoles françaises ne sont pas corrélés.

Conclusion du Chapitre 2 :

Ce deuxième chapitre touche à sa fin, et avec lui l'étude exploratoire de cette thèse. Ce chapitre s'est déroulé en deux étapes, dans un objectif commun : explorer le lien entre la performance export et les ratios financiers des coopératives et des SA vitivinicoles françaises, en tenant compte des déterminants non financiers qui avaient été identifiés dans le chapitre précédent. La première étape a consisté en une analyse du pouvoir explicatif des ratios financiers exclusivement alors que la deuxième étape a introduit les déterminants non financiers comme variables de contrôle.

Nous avons dans un premier temps décrit les deux groupes d'entreprises d'un point de vue financier et mis en avant des caractéristiques comparables quant au poids des capitaux propres, aux délais de règlement des dettes fournisseurs et au niveau des liquidités. A l'inverse, certains ratios moyens diffèrent significativement selon que l'on considère les coopératives ou les SA: le deuxième type de ressources financières est l'endettement pour les coopératives et les dettes fournisseurs pour les SA. Il semble donc que la hiérarchie des financements diffère en fonction du type d'entreprise avec par ordre d'importance: capitaux propres, dettes financières puis dettes fournisseurs pour les coopératives contre capitaux propres, dettes fournisseurs et dettes financières pour les SA. De plus, même si l'actif immobilisé est composé majoritairement d'immobilisations corporelles dans les deux types de PME, c'est dans les SA que l'on trouve une part plus importante d'actifs incorporels. Le crédit interentreprises apparaît favorable dans les SA et défavorable dans les coopératives. Nous déduisons de ces éléments des comportements financiers différents en fonction du type d'entreprise considéré.

Après cette description, nous avons pu lancer les analyses visant à comprendre les relations existant entre la performance export et les ratios financiers, avec et sans les déterminants non financiers. Nous avons alors constaté que l'introduction des déterminants non financiers dans les modèles de détermination de la performance export améliorerait le pouvoir explicatif de ces modèles, que ce soit dans les coopératives ou dans les SA. Nous sommes donc encouragés dans l'idée que la performance export de ces entreprises est liée à des déterminants financiers et non financiers. Nos analyses font apparaître plusieurs faits intéressants pour la suite de cette thèse.

Elles montrent clairement que dans les coopératives les ratios financiers significativement liés à la performance export sont inexistantes avec l'intensité export et très peu nombreux avec les ventes export. Un ratio est commun aux coopératives et aux SA dans les régressions n'incluant pas les déterminants non financiers: les dettes fournisseurs, positivement liées à la performance export des coopératives et négativement à celle des SA.

La situation est différente lorsqu'il s'agit des SA. Plusieurs ratios financiers présentent une relation significative avec les deux indicateurs de performance export. Ceci constitue une implication majeure pour la suite de la thèse, car la deuxième partie de celle-ci ne se concentrera que sur les SA, afin de réduire les facteurs d'hétérogénéité, et réservera l'étude des coopératives pour une étude à venir. En effet, l'étude des déterminants financiers de la performance export sera facilitée si le cadre d'analyse constitue à la base un ensemble plutôt homogène, ce qui ne serait pas le cas si nous conservions les coopératives et les SA, compte tenu des résultats obtenus dans ces deux premiers chapitres.

Ainsi, pour terminer ce chapitre ainsi que cette étude exploratoire, nous ferons un bilan sur les relations attendues entre performance export et ratios financiers, et les relations constatées après l'introduction des déterminants financiers et non financiers pour expliquer la performance export :

Tableau 31. Récapitulatif des relations entre la performance export et ses déterminants financiers et non financiers

Caractéristiques des entreprises les plus performantes à l'export	Coopératives	SA
Déterminants non financiers		
-taille (1)	Non Sig.	Non Sig
-innovation (6.d.)	Sig. (+) <i>ventex</i>	Sig. (+) <i>ventex et CAexport</i>
-engagement export (8, 10)	Sig. (+) <i>ventex et CAexport</i>	Sig. (+) <i>ventex et CAexport</i>
-stratégie de coopération (19, 20)	Sig. (+) <i>ventex</i>	Sig. (+) <i>CAexport</i>
Actif incorporel plus élevé	Non Sig.	Sig. (-) <i>CAexport</i>
BFR plus élevé	Non Sig.	Sig. (+) <i>ventex et CAexport</i>
Ressources financières	Non Sig.	Capitaux propres : Sig. (-) <i>ventex</i> Dettes financières : Sig. (+) <i>ventex</i> Dettes fournisseurs :Sig. (-) <i>ventex et CAexport</i>

PARTIE 2

LES DETERMINANTS FINANCIERS DE LA PERFORMANCE EXPORT DES PME VITIVINICOLES FRANCAISES

Nous voici à présent au début de la présentation de l'étude approfondie et sous un angle financier de la performance export à travers sa conceptualisation et sa détermination. Cette deuxième partie de thèse, organisée en deux chapitres tout comme l'étude exploratoire, consistera tout d'abord en une présentation du cadre théorique que nous avons élaboré pour mieux comprendre la performance financière export ainsi que ses déterminants financiers. Ce cadre théorique sera ensuite testé sur un échantillon de PME vitivinicoles françaises. En effet, l'activité export occupe une place stratégique dans ces entreprises, compte tenu du contexte national et international dans lequel ces entreprises évoluent ; d'autre part, l'aspect financier de cette activité est plus que d'actualité compte tenu des difficultés financières que la crise de la filière a engrangées.

Dans le premier chapitre de cette étude approfondie, nous nous attachons à dessiner les contours d'une performance export appréhendée à travers une approche financière, et plus seulement stratégique ou marketing comme cela a été fait dans l'étude exploratoire et comme de nombreux auteurs le font. Le premier apport de ce travail doctoral fait l'objet de la première section de ce chapitre. Il s'agit en effet d'explicitier une mesure financière de la performance export, en termes de rentabilité et de risque de l'activité export, grâce au travail réalisé par Viviani (2009). Cette mesure de performance export s'appuie sur la théorie du portefeuille ainsi que sur la notion de performance implicite. C'est ensuite au chapitre 4 que nous mettrons en œuvre cette nouvelle mesure, que nous associerons à l'intensité export, mesure classique de la performance export, au sens de la capacité à exporter d'une entreprise. Ceci nous permettra de disposer d'un indicateur pour chaque grande dimension de cette performance export. Après s'être intéressés à cet indicateur financier de performance export, nous nous concentrerons à partir de la section 2 et jusqu'à la fin de ce chapitre, sur l'autre aspect de l'analyse de ce concept, à savoir ses déterminants, et plus particulièrement ses déterminants financiers, puisque nous avons constaté un manque de développement à leur sujet dans la littérature existante. Nous allons dans un premier temps expliquer quels sont les besoins en ressources financières créés par l'activité export ainsi que les sources de financement export existant pour les entreprises françaises. Après cela, nous détaillerons en quoi la structure financière de la PME constitue un déterminant financier de la performance export. Nous appuierons notre raisonnement sur les théories relatives à la structure financière des PME et nous expliquerons quel peut être le lien entre cette structure financière et l'intensité export, à travers la notion de développement export, mais aussi le lien entre la structure financière des PME et la performance financière de leur activité export. Enfin, nous

terminerons ce chapitre théorique par une réflexion sur les éléments pouvant limiter l'accès aux ressources financières par ces PME, le caractère familial de la société ainsi que le niveau de contrainte financière auquel elles sont confrontées, et qui pourrait avoir été amplifié par la crise que subissent les entreprises du secteur vin en France. Au fil de ces différentes étapes, nous préciserons évidemment les différentes hypothèses que nous testerons au chapitre 4.

Notre quatrième et dernier chapitre rapporte les modalités et résultats de l'étude empirique sur les déterminants de la performance export (financière et non financière) d'un groupe de PME appartenant à la filière vin française. Après avoir présenté les modalités de cette étude (données, échantillons...), nous consacrerons une section à l'analyse du lien entre la situation financière et d'autres éléments constituant le bilan de ces PME d'une part (composition de l'actif immobilisé, besoin en fonds de roulement) et leur performance export d'autre part. La section 3 sera dédiée à l'analyse du lien entre les possibles entraves à l'accès au financement (structure de propriété familiale de la société et contrainte financière) et la performance export. Enfin, la section 4 traitera quant à elle de la relation entre le développement export et les variables financières mobilisées dans les trois sections précédentes, afin de vérifier si structure financière, difficultés et contrainte financière varient en fonction du niveau de développement export auquel se trouve une PME. Ces différentes analyses nous permettront de comprendre un peu mieux dans quelles mesures les déterminants financiers jouent effectivement un rôle dans le succès à l'export des PME, et plus particulièrement de celles de la filière vin.

Chapitre 3

Justifications théoriques de la dimension financière de la performance export et de ses déterminants financiers

Chapitre 3

Justifications théoriques de la dimension financière de la performance export et de ses déterminants financiers

Ce chapitre vise à présenter le cadre théorique sur lequel s'appuie notre approche financière de la performance export. Comme nous l'avons expliqué dans notre introduction générale, l'analyse de la performance export se fait à travers sa définition, son évaluation et ses déterminants. Ainsi, si nous voulons que notre approche financière soit complète, nous devons nous pencher non seulement sur ses déterminants financiers (section 2 à 4) mais également sur la définition et l'évaluation de la performance export. Pour cela, nous allons présenter dans la première section de ce chapitre une mesure de performance financière export qui vise à combler la faiblesse de la littérature que nous avons constatée en matière de mesure de performance financière. Cette mesure nous procurera une nouvelle définition de la performance export, au sens d'une performance financière de l'activité export, composée de sa rentabilité mais également de son risque.

La suite du chapitre permettra de comprendre en quoi la performance export est expliquée, outre par les déterminants identifiés dans le premier chapitre, par des déterminants que nous qualifions de financiers, qui avaient simplement été explorés dans le chapitre 2. Ces déterminants financiers viendront donc enrichir la littérature sur les déterminants de la performance export ainsi que notre modèle de détermination schématisé par les figures 2 et 3 du premier chapitre de cette thèse. Par déterminants financiers, nous entendons tout élément de la situation financière de l'entreprise pouvant être lié de manière positive ou négative à sa performance export. Ces divers déterminants financiers sont ici analysés en plusieurs étapes : caractérisation des besoins financiers et des financements existants (section 2), analyse du rôle de la structure financière (section 3) et enfin explication de l'existence de difficultés d'accès aux ressources financières pour les PME exportatrices (section 4).

Section 1 : Présentation d'une mesure de performance financière export

La présentation de la mesure implicite de performance financière export va se dérouler en plusieurs étapes. Nous allons tout d'abord rappeler en quoi cette réflexion est nécessaire à l'évaluation de la performance export, compte tenu de l'état de la littérature à ce sujet. Après cela, nous expliquerons les apports de la théorie du portefeuille avant de détailler la démarche suivie pour aboutir à une mesure de la rentabilité et du risque de l'activité export, lesquels permettent d'obtenir une mesure de la performance financière de cette activité, à travers le ratio rentabilité-risque.

1. Bilan de l'étude exploratoire et enjeux des indicateurs choisis

Les conclusions de l'étude menée dans la première partie ont fait ressortir qu'un certain nombre de résultats étaient peu ou pas significatifs, ne nous permettant pas de vérifier certaines hypothèses. Nous pensons qu'il est probable que cela soit lié, outre à la trop petite taille de l'échantillon considéré (107 entreprises exportatrices dont 41 coopératives et 66 non coopératives), aux indicateurs de performance export eux-mêmes (chiffre d'affaires export et intensité export). En effet, d'une part, le chiffre d'affaires export est un indicateur de la taille de l'activité export et d'autre part, l'intensité export est un indicateur de dépendance export et de l'étendue de l'activité export dans le portefeuille d'activités de l'entreprise. Ils ne mesurent que l'étendue de l'activité export et la performance de la capacité à exporter, mais ne renseignent pas sur la performance financière de l'activité export.

Nous avons donc choisi de revoir le choix des indicateurs de performance export, en conservant l'intensité export pour plusieurs raisons. Tout d'abord, comme l'indiquent les revues de la littérature sur les méthodes d'évaluation de la performance export (Katsikeas, Leonidou et Morgan, 2000 ; Sousa, 2004) cet indicateur est parmi les plus utilisés. Il nous apparaît utile de le conserver car cela facilitera la comparabilité entre diverses études et la nôtre. De plus, l'intensité export nous permet de mesurer la performance de la capacité à exporter et enfin, cet indicateur est utilisé pour délimiter les différents niveaux d'activité export ou stades export, dont nous aurons besoin dans la quatrième et dernière section du chapitre 4.

Toutefois, nous avons décidé d'exclure le chiffre d'affaires export, ce que nous justifions tout d'abord par le fait que l'intensité export intègre les ventes export dans son calcul tout en supprimant son effet taille et facilitant ainsi les comparaisons entre entités de tailles différentes. D'autre part, la taille de l'entreprise sera représentée par un indicateur classique de taille de l'entreprise très fréquemment utilisé dans la littérature sur les déterminants de la performance export (Cf., chapitre 1, section 3, tableau 7), à savoir le nombre de salariés. Néanmoins, comme nous savons qu'il est préférable de mesurer la performance export à l'aide de plusieurs indicateurs (Shoham, 1998) compte tenu de son caractère multidimensionnel, et étant donné que nous sommes dans une approche financière de la performance export, nous pensons qu'il est indispensable d'avoir recours à un indicateur de performance financière export.

Or, un problème se pose quant à cet indicateur. Nous avons remarqué dès l'introduction générale de cette thèse des lacunes quant aux mesures de performance export existantes dans la littérature. La notion de performance, au sens où l'entendent les financiers (rentabilité et risque d'une activité) n'existe tout simplement pas. Seule la notion de rentabilité est utilisée dans les études. De plus, les auteurs ayant cherché à intégrer des mesures de rentabilité de l'activité export dans leurs indicateurs de mesure de la performance export utilisent majoritairement des mesures qualitatives de performance export (Bilkey, 1982; Cavusgil et Zou, 1994; Moini, 1995; Rose et Shoham, 2002) et ces indicateurs de rentabilité ne prennent pas en compte toutes les dimensions de la performance. Ceci s'explique par le fait que les données financières spécifiques à l'activité export, et qui permettraient de construire ces indicateurs, ne sont pas disponibles (Bilkey, 1982 ; Yang, Leone et Alden, 1992 ; Haahti, Madupu, Yavas et Babakus, 2005 ; Favre-Bonte et Gianellonni, 2007).

Aussi, sur la base du travail réalisé par Viviani (2009), nous allons utiliser comme indicateur de performance export, et c'est l'une des originalités de cette thèse par rapports aux travaux existants à ce jour, outre l'intensité export (ratio ventes export sur ventes totales), un indicateur de performance financière export : le ratio rentabilité-risque export implicite, que nous allons présenter. Pour cela, nous évaluerons la marge export implicite ainsi que le risque export implicite (écart-type de la marge), qui sont les deux composantes du ratio rentabilité-risque. La nécessité de ne pas mesurer la performance export uniquement par l'intensité export trouve sa justification dans les propos de Dhanaraj et Beamish (2003, p. 245), affirmant que même si une entreprise a une intensité export élevée, cela ne signifie pas

forcément que cette intensité export élevée se traduira par des profits élevés. De plus, Gemunden (1991) a montré que la corrélation entre l'intensité export et la profitabilité export n'était pas concluante. Nous devons donc vérifier ces remarques. Le recours à deux indicateurs permettra d'évaluer les différentes dimensions de la performance export.

2. Un indicateur de mesure construit à partir de la théorie du portefeuille

2.1. La performance : un concept multidimensionnel

L'efficience (rapport des résultats de l'activité sur ressources employées) constitue l'une des dimensions de la performance en finance et apparaît comme essentielle aux managers tout comme aux investisseurs (Walker et Ruckert, 1987). En resserrant notre champ d'étude et nous concentrant sur la performance financière, nous constatons que les mesures de performance export ne portent que sur la notion de rentabilité, et ce, de manière très qualitative, laissant de côté le risque ainsi que les gains de diversification, composantes pourtant essentielles de la performance financière. Malgré cela, plusieurs travaux évoquent les bénéfices de l'activité internationale en matière de diversification et de réduction du risque: selon Richardson et Rindal (1995), la diversification du risque constitue l'un des bénéfices de l'exportation. De même, Rugman (1976) explique que l'activité internationale contribue à la baisse du risque de l'entreprise et Edmunds et Khoury (1986) avancent qu'en présence d'un marché domestique saturé, le risque de défaillance d'une PME est moins élevé pour une entreprise qui aura diversifié ses sources de revenus à l'étranger. L'approche classique de la performance se rapporte à la notion de valeur créée en tenant compte du risque (Charreaux, 1998). Il apparaît donc indispensable d'inclure dans nos mesures de performance export les deux notions de rentabilité et de risque de l'activité export.

2.2. Apports de la théorie du portefeuille

Afin d'aboutir à une mesure de la performance financière export qui prenne en compte ces dimensions, Viviani (2009) a fait appel à la théorie du portefeuille (Markowitz, 1952, 1959) selon laquelle, dans un contexte de rationalité du dirigeant, celui-ci choisira ses diverses activités de façon à maximiser la relation rentabilité-risque de son entreprise. Ainsi, selon

cette approche, l'entreprise n'exportera que si cette activité contribue à l'amélioration de son ratio rentabilité-risque global. Ceci est possible dans deux cas :

-si le ratio rentabilité-risque de l'activité export est plus élevé que celui de l'activité domestique. Le lecteur notera que les entreprises interrogées par questionnaire dans le cadre de notre enquête présentée au chapitre 4 déclarent pour la majorité que l'activité export n'est pas plus rentable que l'activité domestique ; la question de la rationalité des agents peut donc être ici questionnée,

-si l'activité export contribue à la diversification des risques : moins l'activité export et l'activité domestique sont corrélées, plus l'activité export contribue à cette diversification. Compte tenu de la remarque que nous venons de formuler et du contexte délicat dans lequel se trouvent les entreprises vitivinicoles françaises, cette justification de l'export peut être invoquée dans le cas de la filière vin.

Nous cherchons donc à connaître le risque et la rentabilité de l'activité export ainsi que sa corrélation avec l'activité domestique. Ces indicateurs nous permettront d'évaluer la performance financière export. Pour cela, nous utiliserons un modèle simplifié de la théorie du portefeuille appliqué aux activités d'une entreprise : activité domestique et activité export.

2.3. Une mesure implicite de performance financière

Compte tenu du fait que les données qui pourraient nous permettre d'évaluer directement la performance financière de l'activité export des PME de la filière vin ne sont pas disponibles, pour les raisons que nous avons évoquées précédemment (Cf. introduction générale et paragraphe 1. de cette section), nous allons déduire ces valeurs à partir des données dont nous disposons, à savoir les données globales des entreprises ainsi que l'intensité export. Nous allons mettre en œuvre le modèle élaboré par Viviani (2009) qui cherche à définir une mesure implicite de la performance export. Pour cela, il s'inspire de la méthodologie utilisée pour le calcul de la volatilité implicite des actifs (Latane et Rendleman, 1976) à partir des données de marché et en inversant la célèbre formule de Black et Scholes (1973). Rappelons que cette formule permet d'évaluer la valeur d'une option à partir de la valeur connue de l'actif sous-jacent. Ici, les données dont nous disposons sont celles que nous pouvons trouver dans les états financiers des entreprises grâce à la base Diane.

3. Cadre théorique

3.1. Point de départ : fonction d'utilité de répartition optimale des activités

La première étape de l'élaboration des mesures de performance financière export consiste en une fonction d'utilité. Nous supposons que les entreprises recherchent la combinaison activité domestique-activité export qui maximise l'espérance de l'utilité de leur profit.

$$E[u(\pi)] = E[u(\tilde{m}_D S_D + \tilde{m}_X S_X)] \quad [1]$$

π : profit,

\tilde{m}_D : marge unitaire aléatoire des activités domestiques (en % des ventes),

\tilde{m}_X : marge unitaire aléatoire des activités export (en % des ventes),

S_D : ventes domestiques,

S_X : ventes export,

$U(.)$: fonction d'utilité,

$E(.)$: espérance.

Nous faisons l'hypothèse ici que les ventes totales (S) ainsi que la répartition entre ventes domestiques et ventes export sont données et nous nous intéressons seulement à la conséquence de ces choix sur la rentabilité ainsi que le risque de l'activité export. De ce fait, nous avons :

$$S_D + S_X = S \text{ ou } S = s_D + s_X = 1$$

Afin de résoudre l'équation [1], nous allons utiliser une formule d'approximation intégrant l'aversion pour le risque de l'agent. Pour cela, nous nous référons à Pratt (1964) afin de simplifier la fonction d'utilité [1], qui devient, sous l'hypothèse d'une distribution normale:

$$E[u(\tilde{m}_G)] = E[(\tilde{m}_D s_D + \tilde{m}_X (1 - s_D))] - \frac{\lambda}{2} V[(\tilde{m}_D s_D + \tilde{m}_X (1 - s_D))] \quad [2]$$

avec

\tilde{m}_G : ratio de marge globale de l'entreprise

λ : coefficient d'aversion au risque, $\lambda > 0$,

$V(.)$: variance.

Par calcul direct, nous pouvons montrer que l'équation [2] est exacte pour une fonction d'utilité exponentielle $U(w) = -e^{-\lambda w}$. Cette fonction est caractérisée par une aversion pour le risque absolue constante et une aversion pour le risque relative croissante. En utilisant les propriétés simples des espérances et de l'opérateur de variance dans l'équation [2], nous obtenons:

$$E[u(\tilde{m}_G)] = (\bar{m}_D s_D + \bar{m}_X (1 - s_D)) - \frac{\lambda}{2} [V(\tilde{m}_D) s_D^2 + V(\tilde{m}_X) (1 - s_D)^2 + 2s_D (1 - s_D) Cov(\tilde{m}_D, \tilde{m}_X)] \quad [3]$$

$$\bar{m}_D = E(\tilde{m}_D)$$

$$\bar{m}_X = E(\tilde{m}_X)$$

$Cov(.,.)$: covariance.

La condition de premier ordre de la maximisation de l'utilité attendue est:

$$\frac{dE[u(\tilde{m}_G)]}{ds_D} = (\bar{m}_D - \bar{m}_X) - \frac{\lambda}{2} [V(\tilde{m}_D) 2s_D - V(\tilde{m}_X) 2(1 - s_D) + (2 - 4s_D) Cov(\tilde{m}_D, \tilde{m}_X)] = 0$$

En isolant s_D dans l'équation précédente, cela devient:

$$s_D^* = \frac{\bar{m}_D - \bar{m}_X + \lambda [V(\tilde{m}_X) - Cov(\tilde{m}_D, \tilde{m}_X)]}{\lambda [V(\tilde{m}_D) + V(\tilde{m}_X) - 2Cov(\tilde{m}_D, \tilde{m}_X)]} \quad [4]$$

L'importance des activités domestiques dépend de plusieurs éléments:

- La déviation entre les espérances de marges export et domestique: plus l'activité export est rentable en comparaison avec l'activité domestique, plus l'intensité export est élevée.

- Le risque domestique et le risque export : l'intensité export est une fonction positive du risque domestique³¹,
- La corrélation entre les deux activités (accent mis sur la fonction de diversification de l'export),
- Le coefficient d'aversion pour le risque.

3.2. Formulation détaillée de la marge et du risque d'une entreprise exportatrice

A partir du modèle théorique que nous venons de présenter, nous pouvons obtenir trois équations:

- La combinaison optimale des activités, (équation [4] ci-dessus),
- La décomposition de la marge attendue pour une entreprise exportatrice (équation [5]):

$$\bar{m}_D s_D^* + \bar{m}_X (1 - s_D^*) = \bar{m}_G \quad [5]$$

$$\bar{m}_G = E(m_G)$$

- La décomposition du risque pour une entreprise exportatrice:

$$V(\tilde{m}_D) s_D^{*2} + V(\tilde{m}_X) (1 - s_D^*)^2 + 2s_D^* (1 - s_D^*) Cov(\tilde{m}_D, \tilde{m}_X) = V(\tilde{m}_G) \quad [6]$$

La solution du système formé par les deux équations [4] et [6] est (Cf. annexe 8):

$$\begin{aligned} V(\tilde{m}_X) &= \frac{V(\tilde{m}_G)(1 - 2s_D^*) + s_D^{*2} V(\tilde{m}_D) - 2As_D^*(1 - s_D)}{(1 - s_D^*)^2} \\ Cov(\tilde{m}_D, \tilde{m}_X) &= \frac{V(\tilde{m}_G) - s_D^* V(\tilde{m}_D) + A(1 - s_D^*)}{(1 - s_D^*)} \end{aligned} \quad [7]$$

$$A = \frac{\bar{m}_D - \bar{m}_X}{\lambda}$$

³¹ Le signe de la dérivée de l'intensité export sur le risque export n'est pas déterminé.

Nous aboutissons à un système de trois équations à neuf inconnues, dont les valeurs vont être obtenues par la méthode suivante :

-Nos données nous permettent d'obtenir l'espérance de la marge globale (\bar{m}_G) ainsi que la variance de la marge globale ($V(\tilde{m}_G)$) des entreprises exportatrices. Le choix par une entreprise d'une relation rentabilité-risque spécifique nous permet d'en déduire son coefficient d'aversion pour le risque, λ . Il nous reste à déduire six inconnues de ces trois éléments.

-($1-s_D^*$): Nous faisons l'hypothèse que la combinaison réelle entre activité domestique et export est égale à la combinaison observée.

- \bar{m}_D et $V(\tilde{m}_D)$: Pour obtenir l'espérance de la marge et l'écart-type de la marge des activités domestiques, nous faisons l'hypothèse que l'ensemble d'opportunités pour les activités domestiques des entreprises exportatrices est similaire à celui des entreprises qui n'exportent pas, que nous qualifions d'entreprises domestiques. Ainsi, \bar{m}_D et $V(\tilde{m}_D)$ sont déduites de la moyenne et de la variance du ratio de marge des entreprises domestiques.

- marge export attendue, écart-type de la marge export et la corrélation entre la marge export et la marge domestique sont les solutions du système composé par les équations [4], [5] et [6].

A présent que nous disposons du système d'équations à résoudre et de la méthode à suivre pour le résoudre, il est possible d'évaluer, pour les PME vitivinicoles françaises, la marge implicite export (\hat{m}_{xi}^e), le ratio rentabilité-risque export (RRR) ainsi que la corrélation entre les marges des activités export et domestiques ($\hat{Cov}(m_{xi}^e, m_{Di}^e)$), laquelle fournira une information supplémentaire concernant les gains de diversification générés par l'activité export. Il en sera question dans les sections suivantes.

4. Evaluation de la performance financière export

Avant de pouvoir les exploiter dans l'étude sur le lien entre la performance export et ses déterminants financiers, nous allons estimer les trois dimensions de la performance financière export (espérance et écart-type de la marge export et coefficient de corrélation entre la marge

domestique et la marge export). Le détail des étapes nous permettant d'aboutir aux mesures présentées ci-dessous est fourni dans l'annexe 9. Ce détail consiste en l'estimation du coefficient d'aversion pour le risque, puis en l'estimation de l'espérance de la marge ainsi que l'écart-type de la marge de l'activité domestique des entreprises exportatrices (ces derniers éléments sont estimés grâce à l'échantillon d'entreprises domestiques).

A partir des estimations réalisées en annexe et celles des paragraphes précédents, il nous est à présent possible d'estimer la marge export implicite de l'activité export, l'écart-type de cette marge (risque export); les deux étant regroupés à travers le ratio rentabilité-risque, et la covariance implicite entre la marge export et la marge domestique. Pour ce faire, nous remplacerons les variables des équations [5] et [7] par leurs expressions données en annexe 8 par les équations [8], [11], [12], [14].

Les estimations de la marge export implicite (\hat{m}_{xi}^e), du risque ($\hat{V}(m_{xi}^e)$) et de la covariance entre les activités domestiques et export ($\hat{Cov}(m_{xi}^e, m_{Di}^e)$) sont donc données par³²:

$$\hat{m}_{xi}^e = \frac{(\alpha_G - \alpha_D s_{Di})\beta_G + \sigma_{Gi}(\beta_G^2 - \beta_D^2 s_{Di})}{\beta_G(1 - s_{Di})} \quad [16]$$

$$\hat{V}(m_{xi}^e) = \frac{\beta_G^2 \sigma_{Gi}^2 + s_{Di} \beta_D^2 \sigma_{Gi}^2 (s_{Di} - 2) - 2s_{Di} \sigma_{Gi} \beta_G (\alpha_D - \alpha_G)}{\beta_G^2 (1 - s_{Di})^2} \quad [17]$$

$$\hat{Cov}(m_{xi}^e, m_{Di}^e) = \frac{(1 - s_{Di})\beta_D^2 \sigma_{Gi}^2 + \sigma_{Gi} \beta_G (\alpha_D - \alpha_G)}{(1 - s_{Di})\beta_G^2} \quad [18]$$

En comparant les équations [16], [17], [18] et [5], [7], nous pouvons voir que nous avons remplacé la proportion optimale d'activité domestique par la proportion observée.

En annexe 11, nous démontrons que malheureusement, la méthode que nous venons de présenter n'assure pas que le coefficient de corrélation entre les marges export et domestique sera dans l'intervalle [-1 ;1]. A partir des données, nous constatons que c'est le cas pour les entreprises exportatrices qui ont un écart-type de la marge globale très faible.

³² Démonstration en annexe 10.

La méthode que nous venons de présenter repose en grande partie sur l'hypothèse selon laquelle la droite de régression représentant l'activité domestique des entreprises exportatrices est identique à celle des entreprises domestiques. Ainsi, il nous semble intéressant d'examiner l'impact des variations des caractéristiques (ordonnée à l'origine et pente) de la droite « domestique » (droite de l'activité domestique des entreprises domestiques) sur les caractéristiques de performance financière export implicite. Les calculs de l'annexe 12 montrent que si la droite de l'activité domestique des entreprises exportatrices est au dessus de celle des entreprises domestiques (signifiant que les entreprises exportatrices sont plus efficaces quant à leur activité domestique que les entreprises domestiques), alors : l'espérance de la marge export implicite sera surestimée, l'écart-type de cette marge tout comme la covariance entre l'activité domestique et l'activité export seront sous-estimés. C'est évidemment l'inverse si la droite de l'activité domestique des entreprises exportatrices est au dessous de celle des entreprises domestiques. En outre, les impacts des erreurs d'estimation sur l'espérance de la marge et sur le risque sont de même nature ; elles se compensent partiellement dans le ratio rentabilité-risque qui est le ratio des deux.

L'évaluation des indicateurs de performance financière export pour l'échantillon de PME de la filière vin sera faite dans la section 1 du chapitre 4, lors de la présentation des modalités de l'étude empirique.

Section 2 : Besoins financiers et sources de financement de l'activité export

Avant d'expliquer en quoi la structure financière d'une PME a un effet sur sa performance export et de présenter les obstacles financiers liés à l'accès aux ressources financières pouvant entraver la performance export, nous allons faire un point sur les besoins financiers générés par l'activité export (et conditionnant donc sa performance export). Nous présenterons également les instruments et techniques de paiement internationaux ainsi que l'offre d'aides et de financements auxquelles les PME peuvent avoir recours pour satisfaire ces besoins.

1. Besoins financiers générés par l'activité export des PME

L'activité export et son développement nécessitent des besoins financiers spécifiques. Tous ces besoins financiers contraignent la PME à disposer de suffisamment de ressources financières si elle souhaite être performante à l'export.

1.1. Des besoins en ressources financières de moyen et long terme

Comme le rappellent Beaume et Vernier (2006), « *la filière viticole a besoin d'investissements pour adapter les vins aux nouveaux marchés* ». Elle doit effectivement investir pour pouvoir répondre au mieux aux besoins de ses clients étrangers.

1.1.1. Le financement d'investissements dédiés à l'export

Pour développer son activité export et être plus performante, la PME doit investir. Ces investissements peuvent, par exemple, permettre l'augmentation de la production dédiée à l'export ou des capacités de production, comme l'explique Oseo. Ce sont en majorité des investissements en actifs corporels. Toutefois, la PME sera également amenée à entreprendre des investissements pour l'acquisition de capital immatériel³³ tel que l'innovation, la marque ou encore la réputation. Ces investissements ont été identifiés comme positivement associés à la performance export dans la littérature, comme nous allons le rappeler, mais également dans

³³ Le capital immatériel est défini par Vernimmen, Quiry et Le Fur (2010) comme « *l'ensemble des compétences, des techniques ou des pratiques possédées par une entreprise qui lui permettent d'obtenir une rentabilité supérieure à la rentabilité minimale exigée par ses pourvoyeurs de fonds.* ». Il est composé d'une partie comptabilisables ; les actifs incorporels, et une partie difficilement comptabilisable, les actifs intangibles.

notre étude exploratoire (partie 1 de cette thèse) qui a confirmé une relation positive et significative entre l'innovation en commercialisation et en marketing et la performance export, mesurée par les ventes et l'intensité export.

Braunerhjelm (1996) étudie la relation entre le stock d'actifs spécifiques, qui sont des actifs intangibles, et les exportations. Dans son étude, ces actifs font référence non seulement aux investissements de l'entreprise en R&D mais aussi à la commercialisation, aux logiciels ou encore à la formation (p. 214). Il fait l'hypothèse d'un lien positif entre la détention d'actifs immatériels et les exportations et vérifie la relation sur un échantillon d'entreprises industrielles suédoises, composé non exclusivement de PME. Lefebvre, Lefebvre et Bourgault (1998) ont quant à eux démontré que les compétences spécifiques liées aux activités de R&D de fournisseurs spécialisés indépendants canadiens (dont la part des dépenses liées à la R&D est au moins égale à 10% du CA total) constituent un déterminant de la performance export de ces entreprises. L'impact de ce déterminant dépend du stade d'internationalisation auquel se trouve la PME. Ils avancent que pour ces PME, ne prendre en compte que le pourcentage de dépenses en R&D dans les ventes totales de l'entreprise comme indicateur d'activité R&D ne suffit pas. Ils pensent que c'est pour cette raison que les résultats concernant le lien entre les variables technologiques et la performance export dans les PME sont peu nombreux³⁴. Selon eux, les variables technologiques dans les PME doivent également inclure les investissements en capital humain (personnel technique et scientifique hautement qualifié), les collaborations en R&D avec des partenaires externes, la mise en place de stratégies R&D variées ou encore l'utilisation de sources variées d'information pour la R&D : tous ces éléments constituent les compétences spécifiques liées à la R&D. Dans la même lignée, Moini (1995) a mis en avant la relation positive entre le nombre de brevets et la performance export (intensité export).

Ces références suggèrent le rôle des investissements, dont beaucoup sont immatériels, pour améliorer la performance export. A l'inverse, Amadiou et Viviani (2010) ont identifié un impact négatif des actifs intangibles sur la performance des entreprises vitivinielles françaises. Un impact positif pourrait être justifié par l'approche basée sur les ressources mais aussi par l'orientation marché nécessaire pour réussir, elle-aussi identifiée comme un déterminant de la performance export dans le chapitre 1. Etant donné qu'il nous est impossible, au regard des seuls états financiers dont nous disposons, de connaître le montant

³⁴ A ce propos, nous pouvons nuancer cette constatation puisque plusieurs travaux identifient l'innovation comme un déterminant de la performance export des PME (Cf. Chapitre 1).

des investissements dédiés à l'export et le montant total d'investissements en actifs immatériels, nous allons en évaluer la portée indirectement, en observant la part d'actifs corporels et d'actifs incorporels dans l'actif immobilisé total des PME de la filière vin. Cette relation ne sera pas seulement observée sur l'échantillon total mais également en fonction du code APE des entreprises, afin de distinguer les entreprises qui n'exercent qu'une activité commerciale de celles qui exercent également une activité de production. L'hypothèse **HI** est la suivante : *La composition de l'actif immobilisé varie en fonction de l'activité de la PME vitivinicole. Elle se décompose ainsi :*

-HIa : Les entreprises commerciales ont davantage d'actifs incorporels que les entreprises qui produisent et commercialisent le vin.

-HIb : Une part plus importante d'actifs incorporels correspond à une performance export (intensité export et performance financière) plus élevée.

Il est incontestable que le recours aux immobilisations incorporelles pour évaluer les investissements immatériels est réducteur. Nous en sommes conscients mais sommes contraints par les données. Elles constituent la seule partie des investissements immatériels qui puisse être capturée par la comptabilité. Dans l'étude empirique du chapitre 4, comme cela a été le cas dans l'étude exploratoire, nous pouvons donc nous attendre à ce que la relation entre actifs incorporels et performance export soit minimisée car les actifs incorporels ne représentent pas l'intégralité des investissements en capital immatériel.

1.1.2. Des investissements risqués

La mise en œuvre de ces investissements est conditionnée par les ressources dont l'entreprise dispose. Ces investissements viennent s'ajouter à ceux que la PME doit déjà supporter pour son activité domestique et constituent donc bien un besoin financier additionnel. Or, la PME va devoir faire face à une difficulté évidente d'accès à ces ressources : ces investissements sont considérés comme plus risqués que ceux concernant l'activité domestique (Tannous et Sarkar, 1993) du fait que le contexte dans lequel l'activité export s'exerce est lui-même plus risqué que le contexte dans lequel s'exerce l'activité domestique. Nous pouvons donc supposer que les financements externes seront plus difficiles à obtenir pour l'export et que la PME doit disposer de suffisamment de ressources internes pour les financer et pouvoir assurer son développement export.

Nous pouvons faire la proposition suivante, qui ne pourra toutefois pas être testée avec les données issues des états financiers, mais qui trouvera un début de réponse dans les questionnaires que nous avons envoyés aux exportateurs (Cf. Chapitre 4, section 1): ***L'autofinancement est la principale source de financement de l'activité export des PME (R2).***

1.2. Des besoins en ressources financières à court terme

Les investissements que nous venons d'évoquer ne constituent pas les seuls besoins financiers que peut générer le développement export. Les ressources financières à court terme sont également nécessaires à la PME pour financer son cycle d'exploitation, dont le poids financier est accru par l'activité supplémentaire générée par le développement export. L'exportation entraîne effectivement des coûts et des risques nouveaux à supporter et à gérer (Alexandre et Schatt, 2005), que nous allons présenter.

1.2.1. Un besoin en liquidité accru par des risques financiers internationaux

Comme le rappelle Kaleka (2002), l'activité internationale englobe plusieurs risques ainsi que de l'incertitude. A l'export, la PME voit apparaître des risques financiers qu'elle va devoir gérer : le risque de change et le risque de non-paiement (ou risque de crédit). Ces deux risques vont entraîner une hausse du besoin en fonds de roulement (Tannous, 1997 ; Cooper et Nyborg, 1998 ; St-Pierre, 2003 ; Leonidou, 2004) et génèrent, s'ils ne sont pas couverts, une incertitude quant aux montants encaissés et décaissés en devises. La gestion de ces risques est d'autant plus difficile que l'entreprise est petite, à cause du coût induit par leur gestion (techniques de couverture coûteuses, recherche de financement des crédits clients...) et du fait que les PME sont souvent décrites comme ayant des difficultés en matière de gestion financière (Edmunds et Khoury, 1986). Selon Bell (1997), plus l'exposition internationale est élevée, plus les problèmes financiers tels que les retards de paiement, les problèmes de financement ou encore l'exposition au risque de change augmentent.

1.2.1.1. Le risque de change

L'activité export s'exerce dans un contexte d'incertitude et d'instabilité accrues (Katz, Rosenberg et Zilberfarb, 1985 ; St-Pierre, 2003). L'incertitude est liée à la volatilité des taux

de change, laquelle augmente la demande de liquidités (Katz, Rosenberg et Zilberfarb, 1985) de la part des entreprises. Ceci rend une fois de plus difficile la mise en œuvre d'une activité export performante pour les entreprises ayant des difficultés financières et des difficultés d'accès aux ressources financières. De même, selon Dean, Mengüç et Myers (2000), les problèmes de risque de change tels qu'une devise nationale forte ou la minimisation du risque de change font partie des barrières export, surtout pour les entreprises les plus performantes à l'export.

L'effet du risque de change sur les exportations est modéré par Chaney (2005). Il constate que les fluctuations du cours de l'euro contre dollar après l'introduction de la monnaie européenne n'ont pas eu d'effet significatif et systématique sur les transactions entre les deux pays. En fait, au-delà du simple effet d'une baisse ou d'une hausse du cours des devises sur les flux, Holly (1995) rappelle que c'est la volatilité des taux de change qui est considérée comme ayant un impact négatif sur les exportations. Après avoir présenté son modèle permettant d'expliquer le comportement export grâce à une fonction de coût, les résultats de son étude montrent que la volatilité des taux de change joue un rôle dans l'offre d'exportations mais n'a pas d'effet significatif sur la demande d'exportations.

Plusieurs solutions peuvent être adoptées par les exportateurs pour réduire ce risque, elles seront détaillées dans la seconde partie de cette section. La plus simple, comme le rappellent Edmunds et Khoury (1986) est de facturer ses exportations dans sa propre devise. Etant donné que cela n'est évidemment pas toujours possible, de nombreuses autres techniques de couverture contre le risque de change existent et certaines sont plus ou moins adaptées aux PME ainsi qu'aux volumes d'échanges concernés mais aussi plus ou moins coûteuses: les exportations peuvent être facturées dans une devise moins volatile, l'entreprise peut avoir recours par exemple aux contrats à terme, aux achats d'options de devises ou encore aux swaps de devises... (Cf. paragraphe 2.1.2.2. de cette section).

Dans la filière vin, il est intéressant de noter que dans une étude précédente (Maurel et Viviani, 2006), nous avons montré que les PME vitivinicoles de la Vallée du Rhône facturaient encore souvent leurs exportations en euros, par tradition du *leadership* français dans le secteur, et ne se sentaient par conséquent pas concernées par les problématiques de gestion de risque de change. Nous pensons qu'il est fort probable que ces PME soient malgré cela exposées aux conséquences de la volatilité des cours des devises, à travers ce que l'on

appelle l'exposition opérationnelle au risque de change (Sentis, 2004). La création de l'euro a tout de même permis d'atténuer le problème du risque de change pour les entreprises vitivinicoles françaises avec leurs clients européens (Alexandre et Schatt, 2005).

1.2.1.2. Le risque de non-paiement

Il apparaît qu'à l'international les délais de paiement accordés aux clients sont plus longs, le risque de non-paiement augmente, surtout pour les clients inconnus de l'exportateur, ceux qui sont localisés à une distance physique importante de l'exportateur ou encore situés dans des pays instables (Leonidou, 2004, p. 291). L'étude de Bell (1997) fait apparaître que les difficultés relatives aux retards de paiement constituent le principal problème d'un échantillon de PME des pays du Nord de l'Europe.

Selon St-Pierre (2003), les PME doivent autofinancer ce risque de non-paiement, compte tenu de la réticence des banques à financer les créances clients et les stocks, qui sont des actifs à court terme considérés comme plus risqués. Selon les résultats de l'étude de Tannous et Sarkar (1993), le crédit documentaire (appelé également lettre de crédit) est considéré par la majorité des entrepreneurs canadiens interrogés comme le moyen le plus rapide pour se faire régler par ses clients étrangers alors que le paiement électronique est le moyen de paiement conseillé par les banquiers. C'est également la solution recommandée par Edmunds et Khoury (1986) qui expliquent que cela représente le meilleur moyen de réduire le risque de crédit lorsque l'on n'est pas sûr de la solvabilité du client. Ils notent également que la lettre de crédit peut constituer un collatéral pour un prêt et sécurise la transaction. Ces moyens de paiement internationaux permettent de réduire les asymétries d'information entre partenaires commerciaux. Ils seront eux-aussi présentés dans la seconde partie de cette section.

Etant donné que, comme l'explique St-Pierre (2003), le risque de non-paiement doit être autofinancé, et que l'activité export génère un besoin en liquidité supplémentaire, nous rappelons et soutenons une fois de plus la relation attendue suivante : ***l'autofinancement est la principale source de financement de l'activité export des PME (R2)*** et l'hypothèse ***H3a : le besoin en fonds de roulement (corrigé par le CA) croît avec le développement export (intensité export)***.

Cette hypothèse est également supportée par les résultats de notre étude exploratoire qui a révélé une relation positive et significative entre le besoin en fonds de roulement en valeur absolue et la performance export : la relation avec le chiffre d'affaires export était prévisible du fait de l'effet taille, mais elle a été appuyée par la relation positive avec l'intensité export également. La gestion financière à court terme va devoir également tenir compte des coûts supplémentaires que l'activité export va générer.

1.2.2. Des charges supplémentaires à supporter

1.2.2.1. Présentation des coûts export

Lorsqu'une entreprise cherche à exporter puis à améliorer son activité export, des coûts distincts des coûts issus de l'activité domestique vont apparaître et vont venir diminuer le résultat de l'entreprise. De plus, certains autres coûts existant dans le cadre des activités domestiques vont se voir accrus par l'activité supplémentaire, ne permettant pas une augmentation des marges qui aurait été permise par l'accroissement des ventes export. Ces coûts ont une incidence financière qui entre en ligne de compte dans la performance export de la PME. L'objectif de l'entreprise va être de minimiser ces coûts afin de parvenir à un meilleur résultat. En effet, ces coûts composent le coût de revient des produits et vont affecter le prix de vente des produits exportés ainsi que la compétitivité de l'entreprise sur les marchés extérieurs. Nous comprenons donc pourquoi sa performance export va dépendre de ces variables.

Ces coûts peuvent être variables mais également fixes (Ceci et Valersteinas, 2006). Ce peut être des coûts de production et de préparation des produits, de promotion, des charges de personnel export ou encore des coûts liés aux délais de paiement plus longs (Dean, Mengüç et Myers, 2000 ; St-Pierre, 2003). Dans l'étude de Dean, Mengüç et Myers (2000), les coûts de transport font partie des barrières à l'export perçues par l'échantillon de PME néozélandaises étudié. De même, Edmunds et Khoury (1986), dans leur revue de la littérature, répertorient les coûts de transport et de transaction comme des raisons pour lesquelles les entreprises n'exportent pas. Verwaal et Donkers (2002) expliquent à travers une approche par les coûts de transaction quels sont ces coûts issus de l'exportation et ne pouvant pas être transférés aux autres activités. Ils citent les coûts d'adaptation du produit et des processus internes aux clients étrangers mais aussi les coûts de formation spécifique et d'allocation des ressources

managériales. Selon Dean, Mengüç et Myers (2000), les problèmes de coûts et du financement de l'exportation peuvent être considérés comme des barrières à l'expansion de l'activité export. Ils s'appuient sur de nombreux travaux, parmi lesquels : Czinkota et Ricks (1981), O'Rourke (1985), Kedia et Chokar (1988), Yang, Leone et Alden (1992), Kaynak et Kuan (1993), Myers (1997).

Le tableau ci-dessous résume les différents coûts pouvant apparaître avec l'activité export :

Tableau 32. Composantes du coût de revient des produits exportés

Type de coûts	Composantes
Coûts variables (directs) de base	matière première (récupération possible de la ristourne douanière s'il y en a une), main-d'œuvre directe, sous-traitance, fournitures, transport à l'achat, emballage, etc.
Coûts variables (directs) à l'exportation	emballage particulier, documents descriptifs en d'autres langues, transport à la vente, assurance de la marchandise, assurance-crédit, frais de douanes, commission, etc.
Coûts fixes (indirects) spécifiques à l'exportation	salaire d'un représentant, loyer, salaire de secrétariat, frais de bureau, documentation promotionnelle, frais de déplacement, stand, expositions, etc.

Source : Ministère québécois du développement économique, de l'innovation³⁵

Un problème majeur quant à ces coûts est la relative difficulté de leur évaluation. En effet, nous observons que la plupart du temps, les entreprises, dans leurs états financiers, et tout du moins en France, ne font pas la différence entre les coûts issus de l'activité domestique et ceux issus de l'activité export. Il est donc difficile de connaître la part des coûts issus de l'activité export et de calculer la rentabilité des activités export. Malgré ces difficultés d'évaluation, plusieurs références viennent soutenir l'idée selon laquelle ces coûts, s'ils ne sont pas compensés par les marges, ont un impact défavorable sur la performance export des PME.

³⁵Le détail des coûts spécifiques à l'exportation a été établi à partir d'un document du Ministère québécois du développement économique, de l'innovation et de l'exportation intitulé « Le prix de vente à l'exportation : gestion et stratégies ». www.mdeie.gouv.qc.ca/fileadmin/sites/internet/documents/publications/pdf/Entreprises/outils_gestion/prix_vente_exportation.pdf

1.2.2.2. Coûts export et performance export

Ces coûts conditionnent effectivement la performance export car ils viennent directement aggraver le besoin en fonds en roulement (St-Pierre, 2003 ; Leonidou, 2004) de la PME, lequel devra être financé par des ressources suffisantes (Leonidou, 2004). Ceci explique pourquoi certaines PME n'exportent pas ; elles n'ont pas la possibilité d'absorber ces coûts (St-Pierre, 2003). Ils peuvent être réduits par la mise en place de techniques de gestion avancées. Or, nous savons que l'une des faiblesses des PME réside justement dans le recours insuffisant aux diverses techniques de gestion telles que la gestion des stocks ou des liquidités... (Williams, 1987).

Ces éléments soutiennent à nouveau l'hypothèse **H3a** selon laquelle *le besoin en fonds de roulement (corrigé par le CA) croît avec le développement export (intensité export)*.

De plus, ils nous permettent de formuler l'hypothèse **H3b** : *Il existe un lien positif entre la capacité de l'entreprise à remplir ses obligations à court terme et sa performance export (intensité export et performance financière export)*.

Ces besoins financiers ne pourront être satisfaits si l'entreprise ne peut pas accéder aux ressources financières nécessaires. C'est pourquoi nous allons poursuivre cette section par un récapitulatif des instruments et des techniques de paiements internationaux, des techniques de couverture des risques financiers internationaux et enfin des aides et financements de l'activité export proposés en France.

2. Les sources de financements de l'exportation

L'ouvrage *Exporter* (Paveau, 2007), ouvrage francophone de référence sur l'exportation, aborde la dimension financière de l'activité export selon quatre axes : le paiement des opérations internationales, la gestion du risque de crédit (ou risque de non-paiement), la gestion du risque de change et enfin la trésorerie et le financement. Nous nous intéressons ici à ces différentes dimensions que nous allons présenter sur la base de cet ouvrage ainsi que les documents fournis par Oseo³⁶, auxquels nous ajouterons quelques autres références en

³⁶ L'ensemble des offres de financement de l'exportation d'Oseo sont regroupées à l'adresse suivante : http://www.oseo.fr/votre_projet/international/aides_et_financements/exportations

complément. Afin d'optimiser son activité export, l'entreprise peut mettre en œuvre des instruments de paiements spécifiques, qui peuvent faire office de techniques de financement et permettre de couvrir certains risques financiers (par exemple le crédit documentaire est une réponse au risque de non-paiement). Après avoir présenté ces principaux instruments de paiement internationaux ainsi que les techniques de couverture contre le risque de change, nous nous concentrerons sur les aides et financements proposés aux PME françaises, et venant en complément de l'usage des techniques de paiement international.

2.1. Instruments et techniques de paiement internationaux et techniques de couverture contre les risques internationaux

Les deux paragraphes qui suivent sont majoritairement basés sur l'ouvrage *Exporter* (Paveau, 2007). Nous ferons ici simplement une revue des instruments et des techniques utilisés par les exportateurs car nous cherchons à montrer que de nombreux outils sont mis à la disposition des exportateurs pour la gestion financière de leurs activités export. Nous précisons en quoi ils apportent une solution à certains problèmes financiers relatifs à l'export. Nous invitons donc le lecteur à se référer à l'ouvrage pour plus de renseignements sur chacune de ces solutions.

2.1.1. Les instruments et techniques de paiements internationaux

2.1.1.1. Les instruments de paiements internationaux

Il est très important pour l'exportateur de choisir avec soin les moyens de paiement qu'il va accepter pour ses ventes à l'export, afin de limiter les risques générés par celles-ci. Il va devoir décider de l'instrument de paiement (le support du paiement) mais aussi de la technique de paiement (la manière dont le paiement va être effectué) de la transaction.

Le paiement des opérations internationales se fait par des supports dématérialisés et qui constituent une adaptation des instruments classiques de paiement utilisés sur le marché domestique. Voici les principaux instruments de paiement compatibles et adaptés aux opérations du commerce international :

-Le virement international : c'est un transfert de compte à compte particulièrement adapté aux opérations internationales par sa sécurité, sa rapidité, son faible coût et sa simplicité d'utilisation. Toutefois, cet instrument (le plus connu est appelé virement swift) n'assure pas que le paiement sera réalisé (pas de couverture contre le risque de non-paiement) et l'échange est soumis à un risque de change si le virement se fait en devise étrangère (pas de couverture contre le risque de change).

-Le chèque : c'est un mandat de paiement. Ce peut être un chèque de banque ou d'entreprise. Cet instrument est compatible avec l'activité internationale mais sa gestion est plus lourde que celle du virement du fait que le chèque est attaché à une banque et donc à un système bancaire, et que les systèmes bancaires diffèrent selon les pays. Il en résulte une faible utilisation du chèque à l'international. Son principal avantage reste tout de même son coût.

-La lettre de change : c'est un effet de commerce, un ordre de paiement, défini comme un « *document par lequel le fournisseur invite le client à payer le montant dû à la date d'échéance à son banquier* » (Vernimmen, Quiry et Le Fur, 2010). C'est un instrument de paiement très répandu car il a l'avantage d'assurer une garantie du paiement (couverture contre le risque de non-paiement) mais il présente l'inconvénient d'être coûteux. La lettre de change est souvent associée à la technique de paiement appelée crédit documentaire, que nous présenterons plus bas. Il est important de noter que l'entreprise peut également utiliser le billet à ordre, qui diffère de la lettre de change par le fait qu'il est émis non pas par le fournisseur mais par le client. Nous ne détaillerons pas davantage cette technique car elle est peu usitée et souvent déconseillée aux exportateurs, du fait, justement, que l'ordre de paiement provient de l'acheteur.

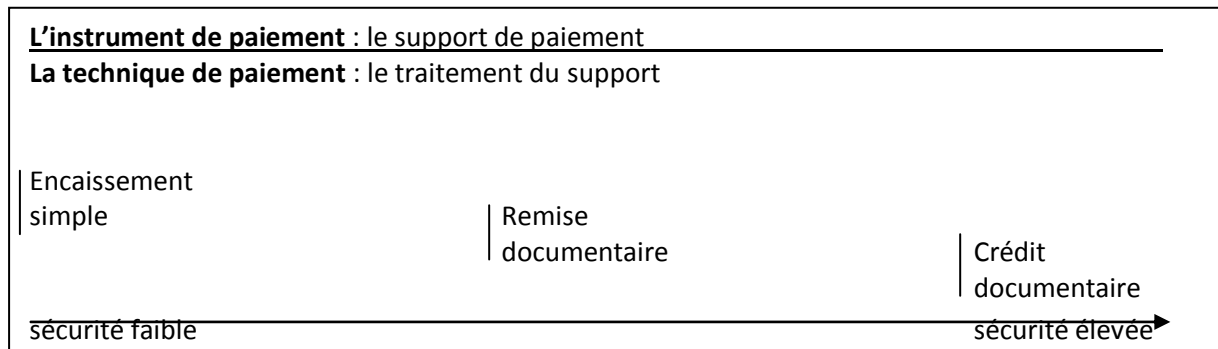
Cet aperçu nous a permis de voir que le choix pertinent de l'instrument de paiement de ces exportations permet déjà une couverture partielle contre les risques financiers générés par la transaction internationale. L'association à une technique de paiement elle-aussi adaptée permet de réduire d'autant plus les problèmes financiers relatifs aux exportations.

2.1.1.2. Les techniques de paiements internationaux

Le choix de la technique de paiement des transactions internationales est d'une importance considérable, au même titre que le choix des instruments, car la technique de paiement

conditionne le niveau de sécurité du paiement. Le schéma ci-dessous, reproduction d'un extrait de l'ouvrage de Paveau (2007, p. 353) en explique les différents degrés :

Figure 4. Le processus de paiement international



Source : Paveau (2007, p. 353)

-**L'encaissement simple**, également appelé paiement sur facture, correspond à un niveau de sécurité minimal. Il est généralement utilisé lorsque l'entreprise connaît bien ses clients ou si par ailleurs, elle a souscrit à une assurance-crédit. Dans le cas contraire, le risque de non-paiement est très élevé. Cet encaissement peut se faire par paiement à la commande, à la facturation ou à la sortie d'usine.

-**La remise documentaire** est plus sécurisée que l'encaissement simple. Elle consiste pour l'exportateur à demander à sa banque (prestation de service seulement, pas de garantie de la part de la banque) de ne remettre au client les documents relatifs à la vente que contre paiement de celle-ci ou contre acceptation du paiement de traites à différentes échéances. La première forme de remise documentaire est donc plus sécurisée que la seconde, qui ne permet pas d'éliminer le risque de non-paiement.

-Enfin, **le crédit documentaire** constitue la forme la plus sécurisée de technique de paiement des transactions internationales puisque les deux parties (acheteurs et vendeur) bénéficient d'une caution de leurs banques respectives. Plusieurs niveaux de sécurité existent également à travers le crédit documentaire irrévocable (seule la banque émettrice s'engage) et le crédit documentaire irrévocable et confirmé (les deux banques s'engagent à payer). Le crédit documentaire est à l'initiative de l'acheteur qui va vers sa banque (appelée « banque émettrice ») afin d'ouvrir un crédit documentaire. Celle-ci va s'engager concernant le paiement de la créance à l'exportateur en échange de la remise documentaire (remise des documents prouvant que l'exportateur a bien rempli ses obligations), puis elle transmet le

crédit documentaire à la banque du vendeur (appelée « banque notificatrice ») qui va en informer son client, lequel va présenter la remise documentaire afin d'être payé.

Nous disposons à présent d'un éventail d'instruments et de techniques de paiements internationaux, qui permettront à l'exportateur d'encadrer le paiement des exportations avec un degré de sécurité plus ou moins élevé. A cette problématique de sécurisation du paiement, il faut également ajouter la problématique de gestion des risques internationaux générés par ces transactions internationales.

2.1.2. Les techniques de couverture contre les risques internationaux

Se couvrir contre les risques financiers internationaux est un moyen pour les PME d'éviter d'éventuelles diminutions du résultat dues à des créances impayées ou à une variation défavorable du cours d'une devise entre le moment de la vente et le moment de son règlement. Voici un aperçu des principales techniques de couverture de ces risques (Paveau, 2007).

2.1.2.1. Le risque de non-paiement

Le risque de non-paiement ou risque de crédit apparaît lorsque survient le non-paiement ou le retard de paiement d'une créance, en l'occurrence par un client étranger. Le premier moyen permettant de diminuer ce risque consiste à s'informer, avant la conclusion du contrat de vente, sur le client et sa solvabilité mais aussi sur le risque du pays d'où il est originaire. Par la suite, lorsque le contrat est conclu, l'exportateur peut se couvrir en souscrivant à une assurance crédit, en contrepartie d'une prime. Cette assurance constitue une indemnisation en cas d'impayé et, beaucoup plus rare, une assurance contre le risque politique.

Le risque de non-paiement peut également être couvert grâce au recours à l'affacturage qui permet de transférer une créance (et le risque qui y est attaché) à une société d'affacturage qui gère le poste client de ses propres clients, moyennant le paiement d'une commission. En outre, nous avons expliqué plus haut que le recours à certaines techniques de paiement telles que le crédit documentaire peut faire office de couverture contre le risque de non-paiement.

2.1.2.2. Le risque de change

Pour ce qui est du risque de change, risque qui résulte de l'impact des variations des taux de change sur les prix (Sentis, 2004), plusieurs techniques de couverture s'offrent aux PME.

Parmi les **techniques internes à l'entreprise** et ne faisant pas intervenir d'instruments financiers, la plus simple, qui n'est cependant pas toujours facile à faire accepter au client, consiste à facturer dans sa propre devise. Une autre technique simple à mettre en place, mais qui ne concerne pas les entreprises seulement exportatrices, consiste à compenser ses décaissements en devises étrangères par ses encaissements en devises étrangères aux différentes échéances, et à ne se couvrir ainsi que sur la position nette, c'est-à-dire la différence entre encaissements et décaissements (Sentis, 2004). Voici d'autres techniques internes:

- Le **termaillage** est le fait de gérer les dates d'encaissement et de décaissement de devises afin d'opérer une compensation de celles-ci,

- Le **maillage** et les **swaps** de devises sont deux techniques permettant les compensations d'encaissements et de décaissements au sein d'un groupe (*netting*) ou la fermeture de position de change par l'échange de devises (swaps de devises),

- Les **clauses d'indexation** : ce sont des clauses, au contenu divers (indexation des prix aux variations des cours des devises, clause de risque partagé...) insérées au contrat de vente et prévoyant la répartition du risque de change entre les parties.

Il existe également un ensemble de possibilités de **techniques de couverture externe**, qui sont conditionnées par le recours aux services d'une banque (ou d'un assureur). Cette technique va permettre à l'exportateur de se couvrir contre le risque de change grâce à l'usage de produits financiers.

- La plus connue est le recours au marché des changes à terme, qui permet de vendre (acheter) des devises à terme pour se protéger contre une baisse (hausse) du cours de la devise dans laquelle est libellée sa créance. Cette technique est la plus utilisée et présente l'avantage d'être simple à mettre en œuvre, non limitée en termes de montants à couvrir. Toutefois, elle impose la connaissance des montants exacts à couvrir ; elle ne permet donc pas de se couvrir contre la position opérationnelle.

- L'**avance en devises** présente l'avantage de constituer, outre une technique de couverture contre le risque de change, un moyen de financement supplémentaire pour l'exportateur. C'est

un prêt en devises de la banque à l'exportateur, dont le montant correspond à celui de la créance sur laquelle l'exportateur souhaite se couvrir. Ici aussi, la technique est simple. Toutefois, étant donné le risque que prend la banque, toutes les entreprises ne se verront pas accorder un tel prêt, en fonction de leur situation financière.

-L'achat d'options sur devise permet à l'exportateur de faire l'acquisition, en échange du paiement d'une prime, d'un droit (et non une obligation comme dans le cas des contrats d'achat ou de vente à terme) d'acheter (« *call* ») ou de vendre (« *put* ») des devises à un cours et à une échéance convenus à l'avance. Ainsi, l'exportateur pourra profiter de l'éventuelle appréciation du cours de la devise, en décidant de ne pas exercer son option à l'échéance. Cette technique a plusieurs inconvénients que sont la présence d'un montant minimum à couvrir ainsi que le coût de la prime.

-La couverture par la souscription à une police d'assurance est également possible mais n'est pas la technique la plus utilisée.

Grâce à cette revue des techniques de couverture contre les risques financiers, nous avons pu observer que les techniques, plus ou moins coûteuses et plus ou moins contraignantes à mettre en œuvre, en interne ou en faisant appel à une société spécialisée, pour se couvrir contre les risques financiers apparaissant avec l'activité export sont nombreuses. L'exportateur doit s'en servir pour limiter les effets de ces risques ayant un impact défavorable sur la performance de son activité export.

2.2.Des aides sous forme de garanties

Intéressons-nous à présent aux différentes aides financières existant à l'export. La première forme de soutien à l'export consiste en un ensemble de garanties apportées par Oseo³ aux PME afin qu'elles puissent avoir accès aux financements externes. Ces garanties permettent de réduire les asymétries d'information pouvant limiter l'accès à ces ressources, comme nous l'expliquerons dans la section 4 de ce chapitre, consacrée aux obstacles à l'export.

Ainsi, Oseo propose des garanties en fonction de la finalité du financement:

-**Garantie** pour le financement « **d'investissements dédiés à l'export** » : ces investissements sont ceux dont il était question dans la première partie de cette section, à savoir des investissements en actifs matériels mais également immatériels relatifs à un accroissement de la production et/ou des capacités de production.

-« **Garantie de financement spécifique** » : cette garantie permet l'obtention de crédit pour le préfinancement de commandes export ou pour le financement de l'approvisionnement à l'étranger des exportateurs nécessaires à leur production (crédit documentaire import).

2.3. Des aides sous forme de financements export

Outre des garanties permettant de faciliter l'accès aux financements, les entreprises françaises ont également accès à des financements mis au point pour fournir les ressources financières de court terme, comme de moyen et long terme nécessaires au financement de l'activité export. Voici les différentes offres existantes en France :

2.3.1. Des ressources financières à moyen et long terme

L'offre de financement export fournit des fonds pour des investissements en capital immatériels car ils pourront difficilement être financés par les banques (Cf. paragraphe 1 de cette section). Ces financements sont proposés par Oseo, un organisme public et non les banques, ce qui suggère effectivement une réticence de la part des banques. Ces moyens constituent des solutions pour remédier à la situation de rationnement de crédit pour le financement de l'activité export. Voici un aperçu de cette offre.

-Oseo, en partenariat avec Ubifrance³⁷, propose le **prêt pour l'export** : c'est un prêt sur six ans proposé pour financer des investissements visant à développer l'export. Cela constitue un réel financement de substitution à l'offre bancaire car Oseo joue le rôle de l'apporteur de fonds, rôle que la banque ne souhaite pas apporter pour les activités export.

-Une autre offre d'Oseo est le contrat **de développement international**, consistant également en un prêt sur six ans pour financer les programmes d'investissements, mais privilégiant le financement d'investissements en actifs immatériels, les investissements à faible valeur de gage (matériels spécifiques, matériel informatique...), l'augmentation du besoin en fonds de

³⁷ Ubifrance (établissement public industriel et commercial sous la tutelle du Ministre de l'Economie, de l'Industrie et de l'Emploi, du Secrétaire d'Etat chargé du Commerce extérieur, et de la Direction Générale du Trésor et de la Politique Economique.) est l'agence française pour le développement international des entreprises, travaillant en collaboration avec Oseo, la Coface et les chambres de commerce et d'industrie. Ubifrance est présent en France et à l'étranger au travers des missions économiques. <http://www.ubifrance.fr/default.html>

roulement ou encore la création d'une filiale à l'étranger (cette dernière possibilité ne nous intéresse pas dans le cadre du financement de l'exportation). Nous voyons donc bien que les besoins financiers à court terme peuvent également être satisfaits.

-Enfin, Oseo propose également le **contrat de développement participatif**, dont l'objectif est de « *renforcer la structure financière des entreprises à l'occasion d'un programme de développement ou d'investissement* ». C'est un crédit sur 7 ans, cofinancé par Oseo et par la banque de l'exportateur, visant à financer de nombreux coûts générés par l'exportation.

2.3.2. Des ressources financières à court terme

Outre les financements pour le MLT, certains financements existent pour obtenir des ressources financières à court terme. Les possibilités de financement de l'exploitation des entreprises exportatrices sont assez nombreuses. L'objectif est de financer les dépenses d'exploitation et ce type de financement est proposé par les banques ainsi que des établissements financiers spécialisés. Ceci nous indique une fois de plus que les établissements bancaires prennent en charge seulement une partie du financement de l'activité export des entreprises, et plus précisément, du financement à court terme. Le paragraphe précédent nous a indiqué que les crédits sur le long terme étaient plutôt du ressort d'un organisme public. Ces possibilités de financement à court terme sont résumées par l'ouvrage *Exporter* (Paveau, 2007), et peuvent être classés en deux catégories :

-Les modes de financement classiques : ces outils sont les crédits à la prospection (garantis par la Coface³⁸ et accordés par les banques), les crédits de financement des stocks à l'étranger (auprès des banques), les crédits de mobilisation de créances commerciales (transformation de la créance non échue en liquidités opérée par la banque) et les avances en trésorerie (crédits à court terme pour financer des créances).

-Les modes de financement spécifiques : ils se sont développés afin de permettre à l'entreprise non seulement d'obtenir des financements à court terme, mais aussi grâce à l'affacturage, de transférer certaines de ses créances voire toute la gestion des postes clients à

³⁸ La Coface (www.coface.fr) est une société proposant des services financiers relatifs à la gestion du poste client des entreprises, tels que l'assurance crédit, l'affacturage, la gestion de créances ou encore la notation d'entreprises.

une société spécialisée. Ce mode de financement constitue par ailleurs un moyen de transférer le risque de non-paiement. Un autre financement spécifique permet à l'exportateur de bénéficier d'un crédit global d'exploitation, crédit à court terme modulable en fonction des besoins en financement de court terme de l'entreprise. D'autre part, les opérations financières de réorganisation de l'actif telles que la titrisation ou la cession de créances (Gense et Topsacalian, 2004) peuvent également être exploitées par l'exportateur comme des opérations de financement de ses créances.

Nous pouvons donc conclure que plusieurs possibilités s'offrent aux PME exportatrices françaises pour financer les besoins financiers à court, moyen et long terme générés par l'activité export et nécessaires à la performance export. Après cet état des lieux, nous allons expliquer en quoi la structure financière des PME, dont la composition a un lien avec les besoins financiers et les possibilités financières que nous venons d'aborder, peut être reliée à leur performance export.

Section 3 : Structure financière et performance export

Parmi les déterminants financiers que nous allons analyser, la structure financière d'une entreprise constitue un déterminant que nous jugeons essentiel puisqu'elle renseigne sur les sources de financement de l'entreprise, que ce soit à court, moyen ou long terme. Nous cherchons à savoir s'il existe une structure financière qui soit plus propice à une meilleure performance de l'activité export. Pour cela, il nous faut tout d'abord savoir ce que dit la littérature sur la structure financière des PME. Ensuite, bien qu'il n'existe pas, à notre connaissance, de référence traitant directement de la relation entre la structure financière et la performance de l'activité export (l'objectif de cette thèse est justement de développer ces idées), nous procéderons en plusieurs étapes pour traiter cette question : nous aborderons tout d'abord la littérature traitant du rôle des ressources financières comme déterminants de la performance export, puis nous ferons un rappel théorique sur la structure financière des PME, avant d'étudier le lien entre la structure financière et la performance financière des PME (afin de justifier de manière indirecte le lien avec la performance financière export), puis entre la structure financière et le développement export (afin d'explicitier le lien avec l'intensité export).

1. Les ressources financières: déterminants de la performance export

1.1. Une relation sous-tendue par l'approche basée sur les ressources (RBV)

Nous avons expliqué dans le premier chapitre que la RBV constituait un cadre théorique permettant de comprendre quels sont les déterminants internes de la performance export (Dhanaraj et Beamish, 2003). Cette approche soutient en effet que la performance d'une entreprise émane de l'avantage concurrentiel durable construit grâce à un ensemble de ressources et de compétences. Déjà en 1984 (p. 172), Wernerfelt, qui définit les ressources comme des actifs (tangibles ou intangibles) attachés à une entreprise de façon semi-permanente, cite parmi d'autres exemples le capital. En outre, selon Arrègle (2006), les ressources financières font partie des actifs stratégiques de l'entreprise. Malgré cela, les ressources financières n'ont pas été intégrées au modèle de Dhanaraj et Beamish (2003), qui constitue pourtant la référence de l'application de la RBV à la performance export. Du moins, ils ne font que les évoquer lorsqu'ils citent la ressource « taille de l'entreprise », considérant

que celle-ci apporte une indication sur les ressources financières à la disposition de l'entreprise. Pour autant, nous ne les retrouvons pas dans leur étude empirique. D'autres auteurs considèrent la taille de l'entreprise comme un proxy de la disponibilité des ressources financières, c'est le cas de Lefebvre, Lefebvre et Bourgault (1998) ou encore Karelakis, Mattas et Chrysochoidis (2008). Selon les premiers, la taille permet d'évaluer les ressources financières comme non financières d'une entreprise, et la petite taille constitue un obstacle pour la pénétration des marchés export de proximité mais n'a pas d'effet sur la capacité d'une entreprise à se déployer sur les marchés internationaux. Pour les seconds, la taille de l'entreprise détermine la nature et l'influence des problèmes export, ressentis comme plus élevés par les plus petites entreprises (celles-ci sont reconnues comme ayant plus de difficultés financières que les grandes). Il faut également noter que notre étude exploratoire (chapitre 2) a permis d'analyser la relation entre la taille (nombre de salariés) et deux indicateurs de performance export, à savoir l'intensité export et le chiffre d'affaires export, et que cette relation n'apparaît pas comme significative.

Notre revue de la littérature nous a permis de relever quelques références aux ressources financières associées à la performance export, références que nous présentons ci-après. Le seul article traitant explicitement de l'effet des ressources financières export sur la performance export est celui de Ling-Yee et Ogunmokun (2001), qui mobilise une fois de plus la RBV. Dans leur étude, ils analysent le rôle des ressources financières export sur deux types d'avantages compétitifs (avantage en termes de coût et avantage en termes de différenciation) ainsi que le lien entre ces avantages compétitifs et la performance export. La relation entre ressources financières et performance export est donc indirecte. Ils définissent les ressources financières export comme une catégorie spécifique de ressources permettant aux entreprises exportatrices de rivaliser efficacement sur les marchés extérieurs (p. 263). Ils précisent que ces ressources financières sont nécessaires à deux niveaux du processus d'exportation : avant la livraison, pour l'achat ou la production de biens, et après la livraison, du fait que les délais de paiement par les clients étrangers sont souvent plus élevés. Naidu et Prasad (1994) vont dans le sens de cette approche théorique en expliquant que plus le stock de ressources, telles que la capacité de production, le temps de travail ou encore le budget pour le développement export, est élevé, plus la probabilité de succès à l'export est élevée.

1.2. Résultats empiriques sur le rôle des ressources financières

La relation entre ressources financières et performance export a été vérifiée empiriquement par Piercy, Kaleka et Katsikeas (1998), qui ont mis en évidence une corrélation élevée entre les ressources financières disponibles pour l'export (sans plus de précision sur leur contenu) et les avantages compétitifs export basés sur les coûts et sur les services fournis. Kaleka (2002), quant à elle, avance que les ressources financières font partie des ressources compétitives d'une entreprise exportatrice. Plus précisément, ses résultats indiquent que les ressources financières n'ont pas d'effet direct sur l'avantage compétitif export en termes de coût (contrairement à Piercy, Kaleka et Katsikeas, 1998) ou l'avantage compétitif en termes de de produit mais qu'elles en ont un sur l'avantage compétitif en termes de service proposé au client. Par ressources financières, elle entend la disponibilité de fonds pour l'activité export. Ling-Yee et Ogunmokun (2001) ont utilisé des variables qualitatives pour leur application empirique visant à tester l'effet des ressources financières export sur l'avantage compétitif export et l'effet de cet avantage sur la performance export. Leur étude confirme l'existence d'une relation théorique qu'ils avaient mise en évidence.

L'idéal, dans notre étude empirique à venir, aurait été de pouvoir vérifier directement cette corrélation entre les ressources financières dédiées à l'export et la performance export. Toutefois, cela nous est impossible car les états financiers des entreprises françaises, et c'est le cas dans de nombreux autres pays, ne font pas la distinction entre les variables financières associées aux ventes et export et celles qui relèvent des ventes domestiques (Yang, Leone et Alden, 1992 ; Katsikeas, Leonidou et Morgan, 2000 ; Lages et Lages, 2004).

C'est pourquoi l'hypothèse suivante concerne le potentiel de ressources, représenté par la taille de l'entreprise. Bien que celle-ci soit positivement liée à la performance export dans de nombreuses références étant donné que notre étude exploratoire n'a pas mis en évidence de relation positive systématique entre la taille de l'entreprise et la performance export, nous faisons l'hypothèse suivante pour la filière vin (**H4**): *Le niveau de performance export (intensité export et performance financière export) est indépendant de la taille de l'entreprise.*

Outre cette relation globale entre les ressources financières et la performance export, et compte tenu des résultats obtenus dans l'étude exploratoire, nous observerons les relations de plusieurs types de ressources financières (autofinancement, capitaux propres, dettes financières globales et à court terme et dettes fournisseurs) avec la performance export, afin de comprendre si des différences émergent et si des tendances quant à la structure financière des entreprises les plus et les moins performantes à l'export se dessinent. A ce propos, l'étude exploratoire (chapitre 2) a montré une certaine homogénéité parmi les PME exportatrices en ce qui concerne le poids de l'autofinancement dans leur structure financière. Celui-ci occupe une place majoritaire dans leur passif. De plus, nous avons constaté une relation positive entre le poids des dettes financières et l'intensité export ainsi qu'une relation négative entre le poids des dettes fournisseurs et l'intensité export dans les SA. Ceci nous encourage à penser que le financement externe a son rôle à jouer, bien que les ratios utilisés représentent (et c'est une fois de plus l'une des principales faiblesses de ce travail) les ressources totales et non seulement celles qui sont dédiées à l'activité export. Ceci constitue donc un frein de taille à la vérification des propos de Ling-Yee et Ogunmokun (2001) et Kaleka (2002).

2. Structure financière des PME : rappel théorique

Dans un premier temps, nous allons faire quelques rappels (étant donné que de nombreux travaux traitent de ce sujet) sur l'application aux PME des théories financières relatives aux choix de financements. Plusieurs théories financières permettent d'expliquer la structure financière des entreprises et de fournir des indications sur la place accordée à chaque type de ressources dans ces entreprises. Etant donné que ces théories s'appliquent en grande partie au modèle de la grande entreprise, certains auteurs se sont interrogés sur leur pertinence dans le cas des PME.

2.1. Principales théories sur la structure financière des entreprises

Nous devons les fondements de la réflexion sur la structure financière de l'entreprise aux travaux de Modigliani et Miller (1958) ou MM, selon lesquels, en l'absence d'impôt, et sous l'hypothèse de perfection des marchés des capitaux (pas d'impôt, pas de coûts de transaction, taux d'intérêt identiques pour tous les agents...), la valeur d'une société est indépendante du mode de financement de son actif économique. Cette valeur dépend selon eux des

investissements réalisés par l'entreprise à travers les *cash flows* futurs totaux qu'ils génèrent. Toutefois, comme le rappelle Goffin (2004, p. 256), l'allocation de ces flux entre actionnaires et créanciers (dans le cas où l'entreprise est financée en partie par endettement), et donc la structure de financement, ne jouent pas dans la valeur de l'entreprise. Plus tard, Modigliani et Miller (1963) intègrent la fiscalité de l'entreprise à leur modèle, modifiant ainsi l'hypothèse initiale de perfection des marchés, qui conditionnait un effet neutre de la structure financière sur la valeur de l'entreprise dans leur modèle de 1958. Il apparaît alors que la valeur de l'entreprise endettée est supérieure à celle de l'entreprise non endettée compte tenu de l'économie d'impôt actualisée obtenue grâce à la déductibilité des charges d'intérêt. Cet effet positif de l'endettement doit être modéré par le fait que l'augmentation de l'endettement joue sur l'augmentation du risque de faillite de la société.

Sur la base des travaux de Modigliani et Miller (1958, 1963), mais également en réponse à ces derniers, plusieurs théories ont été élaborées afin de comprendre le rôle de la structure de financement des entreprises sur la valeur de celles-ci en situation d'imperfection des marchés. Ainsi plusieurs propositions vont être faites sur la base de la notion d'arbitrage, la théorie de l'asymétrie d'information, la théorie du signal ou encore la théorie de l'agence, que nous allons rappeler avant de nous concentrer sur les PME.

La théorie de l'endettement optimal, ou « *static trade-off theory* », fait suite aux travaux de Modigliani et Miller, en y apportant un complément et en cherchant à identifier la structure financière optimale, qui n'avait pas été déterminée par les deux auteurs. L'approche développée par Myers (1984) prend en compte dans le modèle de Modigliani et Miller des coûts de faillite et celle développée par Jensen et Meckling (1976) prend en compte les coûts d'agence : ces deux approches introduisent la notion d'arbitrage entre les gains (fiscaux) et les coûts (d'agence et de faillite) engrangés par l'endettement et permettant de justifier en quoi l'effet de l'endettement sur la valeur de l'entreprise n'est pas neutre. Goffin (2004) décrit le taux d'endettement optimal comme « *un taux d'endettement cible vers lequel la firme essaiera de se rapprocher lorsqu'elle devra prendre des décisions de financement* » (p.285). Cette théorie constitue un net apport au modèle de Modigliani et Miller. Toutefois, le caractère statique de cette approche constitue sa faiblesse, puisqu'elle ne prend pas en compte le fait que le taux d'endettement cible (celui qui maximise la valeur de l'entreprise) varie.

Cette théorie du *trade-off* a donc été analysée en introduisant la notion des coûts d'agence par Jensen et Meckling (1976), selon lesquels l'endettement vient effectivement augmenter la valeur de l'entreprise car il permet une diminution des coûts d'agence des fonds propres, mais jusqu'à un certain niveau seulement. En effet, l'endettement entraîne lui-aussi des coûts d'agence qui ont un impact sur la valeur de la société. L'évolution de celle-ci sera fonction de la différence entre la baisse des coûts d'agence des fonds propres et la hausse des coûts d'agence de la dette. Nous comprenons donc que jusqu'à un certain niveau (endettement optimal), l'endettement a un effet positif sur la valeur de l'entreprise, effet qui se transforme en effet négatif lorsque l'endettement et les coûts d'agence qui s'y rapportent sont trop élevés.

Une autre approche s'est alors développée, approche qui intègre les problèmes d'asymétrie d'information pour expliquer la structure financière des entreprises. Cette approche est appelée la théorie du *Pecking-Order* ou théorie du financement hiérarchique (que nous noterons POT). Nous devons cette théorie à Myers (1984) et Myers et Majluf (1984). Elle est l'aboutissement de la prise en compte des problèmes d'asymétrie d'information dans la détermination de la structure financière des entreprises. Les asymétries d'information existant entre l'entreprise et les apporteurs de fonds résultent en un coût du financement externe supérieur au coût du financement interne. Cette théorie soutient donc que le choix des financements des investissements par une entreprise suit une certaine hiérarchie qui est fonction du niveau d'asymétrie d'information. Ainsi, l'autofinancement constitue la source de financement privilégiée du fait que ce type de financement est celui qui minimise le plus les problèmes d'asymétrie d'information et les coûts d'agence. L'entreprise ne fera appel au financement externe que lorsqu'elle aura épuisé ses ressources internes. Une hiérarchie s'opère également ensuite en matière de financement externe, puisque l'endettement sera privilégié et le financement par capitaux propres (émissions d'actions nouvelles) ne viendra qu'en dernier recours.

Maintenant que nous disposons des informations concernant les principales approches de la structure financière des entreprises, il nous reste à savoir quel est le degré d'adaptabilité de ces théories à la situation des PME.

2.2.Des théories adaptées à la PME ?

2.2.1. Théories financières classiques et PME

Les travaux d'Ang (1991, 1992) permettent de comprendre en quoi les modèles issus de la théorie financière ne peuvent pas être adaptés en l'état aux PME. Le fait-même que de nombreuses PME aient à leur tête un propriétaire-dirigeant implique que les objectifs de la PME diffèrent de ceux de la grande entreprise. De plus, il y a souvent confusion entre l'entrepreneur et son entreprise en termes de fiscalité, de responsabilité, de patrimoine et donc d'objectifs. Dans son ouvrage, St-Pierre (2005, p. 88) analyse les différentes théories relatives à la structure de financement des entreprises ainsi que leur adaptabilité aux PME. Elle cite l'étude de Norton (1991) qui a cherché à déterminer laquelle des théories financières était la plus adaptée à la situation des PME. Ses résultats font apparaître que c'est la théorie du financement hiérarchique car ces entreprises privilégient effectivement l'autofinancement. Nous aborderons à nouveau cette préférence pour l'autofinancement dans la dernière section, puisque cette préférence prive certaines entreprises des ressources externes qui pourraient leur permettre de se développer, notamment à l'export. Mulkay et Sassenou (1995) valident également cette théorie du *pecking order* sur un échantillon de PME françaises, confirmant la préférence pour l'autofinancement et le poids croissant de l'endettement au fur et à mesure de la croissance des investissements.

2.2.2. Des approches alternatives plus adaptées ?

St-Pierre (2005, p. 96) évoque également des résultats nettement moins concluants pour les autres théories. Elle propose donc une revue des théories qui pourraient être plus adaptées à la situation des PME. Parmi elles, la théorie du choix managérial et la théorie du cycle de vie de l'entreprise. Selon la théorie du choix managérial (Barton et Matthews, 1989), le choix de la structure financière dans la PME est influencé par les objectifs de l'entrepreneur (privilégiant les financements internes) mais également par les caractéristiques de l'entreprise (sa taille, son âge, sa situation financière et son secteur d'activité) et l'environnement dans lequel elle évolue. D'autre part, du point de vue de la théorie du cycle de vie de l'entreprise, nous pouvons supposer, comme le souligne Ang (1991) que le choix de la structure financière dépendra du stade de développement auquel se trouve l'entreprise. L'autofinancement serait privilégié aux premières années d'existence de l'entreprise. Puis, le financement bancaire

prendrait de l'importance durant les périodes de survie et de maintien de l'entreprise. Enfin, aux stades de croissance, le recours au financement externe par capitaux propres pourra être envisagé dans les limites de la volonté de maintien du contrôle par le dirigeant.

Nous pouvons tracer un parallèle avec l'activité export et aisément supposer que la structure financière de la société évolue en fonction du niveau de développement de l'activité export. C'est ce que nous verrons dans un paragraphe suivant. Cette évolution du rôle de chaque type de ressources financières en fonction des stades de développement correspond à la vision de Tannous et Sarkar (1993) pour le développement export, qui fera l'objet du paragraphe 4 de cette section.

Enfin, nous devons également noter que l'autofinancement, l'endettement et le financement par capitaux propres ne constituent pas les seules ressources de financement utilisées par les PME : le crédit fournisseur constitue une source non négligeable. C'est certes une dette, mais aux caractéristiques différentes de la dette bancaire (St-Pierre, 2005, p. 173). Ceci nous montre une fois de plus que les théories financières mises au point pour la grande entreprise nécessitent une adaptation lorsqu'elles sont transposées aux PME.

3. Structure financière et performance financière

Etant donné que nous allons évaluer la performance export à travers une mesure de performance financière, et même si la littérature ne fournit pas d'élément direct sur le lien entre la structure financière d'une entreprise et sa performance financière à l'export, nous allons présenter les justifications de cette relation de manière indirecte à travers la relation entre la performance financière globale et la structure financière des entreprises.

Becchetti et Trovato (2002) expliquent quel est le rôle de la disponibilité du financement externe dans la croissance des PME. Ils notent que la relation entre la taille de l'entreprise, la disponibilité du financement externe ainsi que l'accès aux marchés étrangers a été négligée, malgré l'intérêt qu'elle suscite. Leur étude, portant sur un échantillon composé d'une majorité de PME italiennes, montre que les entreprises ayant un taux d'endettement plus élevé ont une croissance plus élevée que celles qui ont un faible niveau d'endettement. D'autre part, Charreaux (1991) démontre que la structure de propriété est liée à la performance financière

d'un échantillon d'entreprises françaises. Nous détaillerons le contenu de cet article dans la section 4 lorsque nous aborderons le rôle du caractère familial de ces entreprises dans leur performance export. Pour l'instant nous pouvons expliquer que selon lui, il existe une relation positive entre la proportion de détention du capital et la performance financière des entreprises.

De plus, et même si le fait d'être une entreprise familiale semble constituer un facteur favorable à la performance export, les résultats de Becchetti et Trovato (2002) motivent l'hypothèse (*H5a*) selon laquelle *la part des ressources financières externes dans le passif des entreprises est positivement liée à leur performance financière export.*

4. Structure financière et développement export

La relation entre la structure financière et la performance export ne peut être appliquée de manière uniforme sur toutes les entreprises exportatrices. Une nuance doit être apportée car la structure financière des PME varie en fonction du niveau de développement export (intensité export) auquel se trouve l'entreprise.

4.1. Les approches théoriques du développement export

Le développement export fait référence aux théories qui ont été développées pour encadrer et expliciter le processus d'internationalisation et l'activité export. Selon nous, la performance export et le développement export peuvent aisément être considérés comme liés du fait que ces deux concepts font appel à un indicateur commun : l'intensité export (rapport ventes export sur ventes totales). C'est pour cela que nous utilisons l'expression « développement export » lorsque nos analyses portent sur l'intensité export. De plus, cette notion de développement export nous est particulièrement utile car sa relation avec les ressources financières a été étudiée dans la littérature et il sera intéressant de la vérifier. Nous allons tout d'abord procéder à un rappel des modèles permettant d'analyser le développement export.

4.1.1. Intérêts de l'analyse à travers le développement export

L'exportation est une des stratégies d'internationalisation fréquemment choisies par les PME (Dhanaraj et Beamish, 2003 ; St-Pierre, 2004, p. 128). Plusieurs familles de modèles ont été mises au point afin de comprendre cette internationalisation (cf. revue de la littérature de Leonidou et Katsikeas, 1996) et plus précisément les différents niveaux d'engagement export. Ces modèles peuvent constituer, comme le soulignent Katsikeas, Deng et Wortzel (1997), des moyens de classer les exportateurs. De plus, la simple dichotomie « exportateurs vs. non-exportateurs », utilisée dans certaines études ne suffit pas car elle englobe tous les exportateurs dans la même catégorie (Aaby et Slater, 1989), alors que nous pouvons penser que les exportateurs très engagés ont des caractéristiques, des objectifs et des besoins différents des exportateurs débutants. Dans notre étude empirique, nous mettrons en œuvre ces différentes classifications afin d'exploiter leur complémentarité: entre exportateurs à des niveaux d'engagements différents (en référence aux stades d'internationalisation, section, 4 du chapitre 4), entre entreprises domestiques et entreprises exportatrices (section 2 et 3 du chapitre 4).

Le débat sur les modèles d'internationalisation (Poisson et Su, 1996) oppose les auteurs qui considèrent l'internationalisation comme un processus graduel à ceux qui soutiennent que les entreprises suivent une évolution plus irrégulière de leur activité export et réalisent une grande partie de leurs ventes à l'export dès le début de leur activité internationale. Notre étude empirique nous permettra, même si ce n'est pas l'objectif premier de cette thèse, de vérifier à quel modèle correspond l'activité export des entreprises de la filière vin. Ceci sera un préalable à l'exploitation de cette typologie pour la suite des analyses empiriques.

4.1.2. Les modèles considérant l'exportation comme un processus

Les modèles considérant l'internationalisation comme un processus sont les « I-modèles » ou modèle innovation (Bilkey et Tesar, 1977 ; Cavusgil, 1980, 1984 ; Reid, 1981 ; Czinkota, 1982) d'une part et le modèle Uppsala ou « U-modèle » (Johanson et Wiedersheim-Paul, 1975 ; Johanson et Vahlne, 1977) d'autre part. Le postulat de base de ces modèles est que chaque stade d'internationalisation est lié à une nouvelle innovation. Nous nous sommes concentrés sur le modèle de Cavusgil (1980, 1984). Selon lui, l'internationalisation suit cinq étapes (Cavusgil, 1980): commercialisation sur le marché domestique, stade pré-export,

participation expérimentale, participation active et participation engagée. Un peu plus tard, Cavusgil (1984) a mené une étude visant à évaluer les différences entre les entreprises selon leur degré d'internationalisation. Cette fois-ci, il n'a pas tenu compte des deux premières étapes, ce que nous ferons également puisque nous nous concentrons sur les entreprises exportatrices. Les deux premières étapes peuvent donc être éludées. Selon Cavusgil, la participation expérimentale est la phase où l'export est une activité minoritaire et où l'entreprise se concentre sur le marché national. Durant la phase active, l'activité export est régulière. Pendant la phase engagée, l'objectif est de développer ses marchés export ; le marché domestique est saturé et l'exportation est considérée comme la source majeure de revenus. Chaque étape est délimitée à l'aide du ratio d'intensité export (ventes export sur ventes totales) aussi utilisé pour évaluer la dépendance de l'entreprise vis-à-vis des marchés étrangers et la performance export. Son étude fait ressortir une relation entre le stade de développement et la taille de l'entreprise en termes de ventes annuelles, d'expérience export (durée de l'activité export), d'intensité export et de bénéfice issu de l'exportation. Le tableau suivant (tableau 33) présente la répartition des trois stades d'internationalisation en fonction du niveau d'intensité export.

Tableau 33. Stades d'internationalisation et intensité export

Stade d'internationalisation	Intensité export (ventes export/ventes totales)
Stade expérimental	0 à 9%
Stade actif	10 à 39%
Stade engagé	> 40%

Source : Gankema, Snuif et Zwart, 2000, p. 17.

Le modèle Uppsala, du nom de l'école suédoise à laquelle appartiennent ses fondateurs, mis au point par Johanson et Wiedersheim-Paul (1975) puis par Johanson et Vahlne (1977), est basé sur l'acquisition, l'intégration et l'utilisation toutes progressives de la connaissance sur les opérations et les marchés étrangers et sur l'engagement croissant et de manière incrémentale sur les marchés étrangers. Ce modèle retient quatre étapes qui sont : l'exportation de façon irrégulière et opportuniste, l'exportation par l'intermédiaire d'un agent indépendant, l'implantation dans le pays de destination d'une succursale ou filiale de vente et enfin, la production à l'étranger. Ce modèle va donc au-delà de la simple activité d'exportation, puisqu'il intègre d'autres modes d'internationalisation.

Le principal point commun à ces deux approches est qu'elles considèrent l'internationalisation comme un processus en plusieurs étapes. Les notions d'engagement, de participation et d'apprentissage y sont essentielles. Dans le cadre de notre étude, nous retiendrons comme base de travail les I-modèles seulement et plus particulièrement le modèle de Cavusgil et ses trois stades export: expérimental, actif et engagé. Ce choix est justifié par le fait que ces modèles utilisent l'intensité export, mais aussi parce que l'exploitation et l'application empirique du U-modèle sont jugées plus complexes que celles des I-modèles du fait de l'intervention de nombreux facteurs (acquisition d'information, barrières export...) dans le U-modèle, rendant l'opérationnalisation difficile (Gankema, Snuif et Zwart, 2000, p. 16). Enfin, alors que nous travaillons sur l'exportation seulement, le U-modèle intègre d'autres stratégies pouvant constituer le prolongement de l'activité export. Les résultats de Gankema, Snuif et Zwart (2000) indiquent que les PME industrielles européennes tendent à suivre le modèle des stades d'internationalisation mais ils soulignent que les résultats varient selon le secteur d'activité. A l'inverse, Bell (1997) a remis en cause la théorie des stades de développement dans les PME travaillant dans le secteur des logiciels en Finlande, Irlande et Norvège.

Cette divergence des résultats sur l'applicabilité de ce modèle aux PME a d'autant plus d'intérêt qu'un courant vient remettre en cause cette théorie, y compris pour les PME.

4.1.3. Une approche contrastée par la théorie des entreprises « nées globales »

Cette approche processuelle est effectivement contestée par les partisans de la théorie des entreprises « *born-global* » ou « nées-globales ». Rennie (1993) affirme qu'il existe des PME qui, dès le début de leur activité internationale et même dès leur création, se positionnent à des niveaux d'engagements très élevés (Etemad et Wright, 2003). D'autres PME sautent les étapes prédites par les modèles des stades de développement export (Welch et Luostarinen, 1988). Les PME « nées globales » sont des entreprises qui commencent à exporter en moyenne seulement deux années après leur création (Rennie, 1993 ; Kandasaami, 1998). Ce sont également qui sont engagées dans des activités internationales avec au moins cinq pays (Kandasaami, 1998) et qui réalisent une grande partie de leurs ventes à l'étranger : au moins les trois quarts selon Rennie (1993) et au moins 40% selon Kandasaami (1998). Elles

parviennent à rivaliser avec leurs concurrents de grande taille. Ceci va d'ailleurs dans le sens d'une relation non systématique entre la taille d'une entreprise et sa réussite à l'export.

La vision traditionnelle du développement vers l'export est justifiée par l'avantage procuré par une bonne base domestique pour faire face aux coûts irrécupérables inhérents à l'établissement d'une entreprise sur un nouveau marché export, tels que l'acquisition de l'information sur les marchés étrangers, mais aussi la gestion de salariés et de partenaires export. L'essor des entreprises nées globales a été encouragé par une nette amélioration de la diffusion de l'information à l'échelle mondiale permettant une réduction de certains coûts.

Un autre argument de la remise en cause des modèles traditionnels réside dans l'évolution de l'activité internationale des PME. Celle-ci dépend en grande partie des opportunités et des menaces que lui impose son environnement ainsi que de la volonté du dirigeant (Kandasaami, 1998). Selon lui, même si le manque de ressources financières constitue un frein au développement international des petites entreprises, posséder certaines caractéristiques organisationnelles peut permettre d'outrepasser cette faiblesse. Malgré ces critiques, Poisson et Su (1996) admettent que les théories par étapes sont encore jugées pertinentes par de nombreux chercheurs mais mériteraient d'être moins rigides.

Dans le chapitre 4 (section 4), nous vérifierons dans un premier temps laquelle (sinon les deux) de ces visions de l'internationalisation prévaut dans le secteur vitivinicole. Puis, afin de prendre en compte ces deux approches de l'activité export, et même si nous allons devoir réaménager les théories, nous proposons une classification des entreprises exportatrices qui tienne compte des deux approches théoriques de l'activité export. Aux trois stades de développement export (expérimental, actif, engagé) s'ajoutera une quatrième classe qui regroupe les entreprises qui ont toujours eu un niveau d'intensité export élevé pendant la période considérée (en l'occurrence 9 ans, Cf. étude empirique chapitre 4). En effet, les données ne nous permettent pas d'identifier les entreprises nées globales, puisque cela nécessiterait de disposer des chiffres relatifs à l'export depuis la création de chaque entreprise. Par contre, il est possible de regrouper dans une même famille celles qui se maintiennent à un niveau très significatif d'activité export. Le niveau d'intensité export retenu ici est le seuil des 40% utilisé par Kandasaami (1998) dans son étude. Nous avons retenu ce seuil du fait qu'il permet de faire le lien avec la théorie des stades export. C'est à ce seuil de 40% que se fait le passage du stade actif au stade engagé.

Nous testerons cette nouvelle classification sur notre échantillon afin de confirmer que les deux familles de modèles, stades et entreprises nées globales, coexistent effectivement. Ceci sera nécessaire avant de procéder à toute analyse plus approfondie.

4.2. Une structure financière variant en fonction du développement export

Ces différents niveaux d'activité export ont été identifiés par certains auteurs comme étant reliés aux ressources financières de l'entreprise. Les résultats des entretiens présentés dans l'article de Tannous et Sarkar (1993) soutiennent l'existence de plusieurs sources de financement de l'activité export des PME. Ils ajoutent que l'importance de chacune d'elles varie en fonction du stade de développement export auxquelles elles se trouvent, et donc en fonction du niveau de performance export (d'intensité export). Une source majeure de financement de l'activité export est constituée par l'autofinancement: économies personnelles du propriétaire, de sa famille ou de ses amis. L'un des atouts de cette étude réside dans le fait que les entretiens ont été menés non seulement auprès de responsables de PME canadiennes mais également auprès de responsables d'institutions financières. Ceci fournit deux points de vue complémentaires, à savoir ceux des deux acteurs entre lesquels les problèmes d'agence surviennent en matière de financement externe. Les résultats de leur étude ont été regroupés dans le tableau ci-dessous. Plus tard, Tannous (1997), se basant sur les travaux de Cavusgil (1984), complètera ces résultats en démontrant que les problèmes financiers dépendent également du stade de développement de l'activité export auquel se trouve l'entreprise. Des idées similaires sont évoquées par Bell (1997) selon lequel les problèmes financiers relatifs à l'export augmentent avec l'exposition internationale.

Tableau 34. Stades d'internationalisation et sources de financement

Stade de développement export	Caractéristiques des stades de développement	Source(s) principale(s) de financement	Relation entreprise-banque
1. Stade expérimental « <i>experimental stage</i> »	Export <5% des ventes, commandes spontanées, Pas d'adaptation du produit	Capitaux propres	Difficulté d'obtenir les prêts : coût d'opportunité mais risque réduit.
2. Stade actif « <i>Active stage</i> »	Adaptation du produit au client	Crédit-bail & crédit fournisseurs	Rôle important par rapport aux institutions financières : Prestation de services payants seulement.
3. Stade engagé « <i>committed stage</i> »	Extension des capacités de production, création de divisions à l'étranger...	Rôle important de l'affacturage	Essentiel pour le passage de la phase 2 à 3. Emprunt nécessaire car plus de fonds de roulement est requis du fait de la hausse de la production.

Source : A partir de Tannous et Sarkar (1993)

Au regard de ces éléments, nous pouvons avant tout noter que Tannous et Sarkar (1993) retiennent un seuil plus bas que la plupart des travaux portant sur la théorie des stades pour le stade expérimental (intensité export inférieure à 5 et non 9%). Par ailleurs, nous déduisons de ce tableau que le rôle de la banque croît avec l'engagement export de la PME.

Ainsi, non seulement les résultats de cette étude soutiennent la pertinence de la théorie de la hiérarchie des financements que nous avons présentée dans le deuxième paragraphe de cette section, mais ils soutiennent également l'approche théorique du choix managérial.

Ces résultats nous amènent à formuler l'hypothèse ***H5b : Le poids des différentes sources de financement et donc la structure financière des PME évoluent en fonction des stades export et celui de l'endettement bancaire croît avec l'engagement export (intensité export).***

La PME exportatrice a davantage recours au financement interne (principalement économies personnelles ou aides financières en provenance d'amis...) lorsqu'elle est dans sa phase expérimentale de développement, lorsque les exportations répondent à des commandes ponctuelles et que les entreprises n'ont pas encore mis en place de réelle stratégie export.

C'est également à cette phase qu'il apparaît difficile d'obtenir des financements bancaires de l'export. Peu à peu, au fil du développement, la PME diversifie ses sources de financements et le financement bancaire prend de l'importance.

Au stade actif, l'entreprise a des besoins financiers croissants du fait de l'adaptation de ses produits aux clients étrangers, de la mise en place de stratégies export ainsi que d'un besoin d'accroître ses capacités de production pour faire face à la hausse des ventes. A ce stade, le crédit fournisseur ainsi que toutes formes de locations (*leasing*) sont davantage utilisés et le rôle de la banque ne consiste pas encore à financer le développement export mais seulement à fournir des services annexes.

Enfin, au stade engagé, l'affacturage joue un rôle plus important, mais il est plus adapté aux entreprises dont le portefeuille client est très important. Selon Paveau (2007, p. 425), « *les commissions de financement, calculées au prorata temporis, sont assez proches du taux de mobilisation des banques*³⁹ ». L'étude souligne enfin la nécessité du prêt bancaire pour le passage du stade actif au stade engagé afin de permettre d'accroître les capacités de production et de financer le besoin en fonds de roulement supplémentaire. Plus précisément, les prêts à court terme pour financer le besoin en fonds de roulement semblent présenter de nombreux avantages mais ils ne constituent qu'une minorité du financement des activités export des PME car les actifs à court terme sont peu acceptés comme collatéraux. Quant aux crédits à long terme, ils sont très difficiles à obtenir lorsqu'il s'agit de financement de l'activité export parce que les PME sont considérées comme très risquées compte tenu de la forte incertitude existant sur les marchés internationaux ainsi que du fait même que ces crédits sont demandés par des PME.

Ces apports sur les sources de financement de l'exportation par la théorie des stades de développement export soutiennent l'hypothèse suivante (**H5b**) que nous testerons à la section 4 du chapitre 4: ***Le poids des différentes sources de financement et donc la structure financière des PME évoluent en fonction des stades export et celui de l'endettement bancaire croît avec l'engagement export.***

³⁹ Selon le site netpme.fr (<http://www.netpme.fr/banque-entreprise/2-affacturage.html>), la commission d'affacturage représente entre 0,7% et 2,2% du chiffre d'affaires confié, auxquels doivent s'ajouter une commission de financement (intérêts débiteurs, en fonction du coût du crédit bancaire).

Section 4 : Un accès limité aux ressources financières export

L'accès aux ressources financières nécessaires au financement de l'export peut être limité par deux types de contraintes. La contrainte financière interne est due au fait que de nombreuses PME sont familiales et que les décisions sont prises par un propriétaire-dirigeant. La contrainte financière externe est souvent due aux asymétries d'information existant entre les PME et les apporteurs de financements externes. Cette contrainte est accrue par le contexte de crise dans lequel se trouvent les entreprises étudiées ainsi que par le caractère risqué de l'activité à financer dans le cas de l'export.

1. PME familiale, propriétaire-dirigeant et accès aux ressources financières

En effet, la filière vin est composée de nombreuses entreprises familiales, dans lesquelles une majorité du capital est détenue par le (ou les) dirigeant(s) de la société, appelé propriétaire-dirigeant. Ses caractéristiques et préférences vont avoir un impact sur le développement de l'entreprise, et notamment sur sa performance export, comme nous l'avons expliqué dans le chapitre 1 (déterminants internes, caractéristiques du dirigeant). Nous allons à présent expliquer en quoi cette influence est également perceptible en matière de gestion financière de la PME, pouvant constituer une source de contrainte financière.

1.1. PME familiales et gestion financière

Le premier constat que nous pouvons faire à ce sujet est que les PME familiales ont une gestion financière particulière caractérisée entre autres, par une absence fréquente de distribution de dividendes, un faible niveau d'endettement, une stratégie financière prudente (Gallo et Vilaseca, 1996), tout ceci étant influencé par le fait que le propriétaire est également le dirigeant. Un élément important de la gestion financière, et nous intéressant particulièrement, est l'attitude des entreprises familiales vis-à-vis de l'endettement, qui ne constitue pas le financement privilégié. Elles cherchent davantage à s'autofinancer afin d'éviter une perte de contrôle.

En plus d'être spécifique quant au choix de financement, nous pouvons dire que la gestion financière des PME est pratiquée avec difficultés par les dirigeants. McMahon, Holmes,

Hutchinson et Forsaith (1993) présentent un ensemble de difficultés financières que rencontrent beaucoup de PME : difficultés quant à leur situation financière (accès difficile aux financements externes, ressources financières limitées, problèmes de liquidités, de remboursement des dettes...) mais également quant à leur mode de gestion financière (absence de contrôle des coûts, faible utilisation des techniques de gestion financière, manque de compétences financières, méconnaissance des possibilités de financement...). Comme l'explique Ang (1991, 1992) et le confirme St-Pierre (2005), les difficultés relatives à la gestion financière des PME sont différentes de celles des grandes entreprises. Ces difficultés de gestion financière peuvent constituer des freins à la gestion des éléments financiers pouvant influencer la performance de l'entreprise à l'export. En effet, si le propriétaire-dirigeant ne maîtrise pas les techniques de gestion financière de ses activités internationales, ne gère pas bien les coûts export et n'a pas accès aux financements lui permettant de financer ses investissements export, il va lui être difficile d'obtenir une bonne performance export.

1.2. Les influences du propriétaire-dirigeant : volonté d'indépendance financière

Comme le soulignent Leland et Pyle (1977), la valeur d'une entreprise est fonction non seulement de sa structure financière, comme nous l'avons expliqué dans le paragraphe 2 de cette section, mais également de la structure de propriété de celle-ci. Ils identifient une relation positive entre le degré de concentration du capital (entre les mains d'un actionnaire) et la valeur de l'entreprise. Ceci soulève une fois de plus le rôle et l'influence du propriétaire-dirigeant, notamment par sa volonté d'indépendance financière et plus particulièrement dans les entreprises familiales.

Le maintien du contrôle de la société est une caractéristique commune à de nombreuses entreprises familiales (Ang, 1992 ; Allouche et Amman, 2000). Les principales spécificités des entreprises familiales par rapport aux autres tiennent à leur performance et à leur mode de gestion (Allouche et Amman, 2000). Les entreprises familiales sont caractérisées par une « aversion pour la dette » (Allouche et Amman, 1995) ainsi qu'une tendance au réinvestissement des dividendes (Gallo, 1994), ce qui va une fois de plus en faveur d'un autofinancement privilégié par ces entreprises (Calof, 1985). La prédominance et la préférence pour l'autofinancement a également été soulignée par St-Pierre (2005) et par Janssen et Wtterwulge (1998), pour lesquels la fonction d'utilité du propriétaire-dirigeant serait à l'origine d'une limitation du financement externe. De plus, étant donné que l'objectif

premier de nombreux propriétaires-dirigeants n'est pas la croissance, nous pouvons comprendre que certains préféreront différer leurs investissements plutôt que faire appel aux financements externes, d'autant plus que ce mode de financement est plus coûteux que l'autofinancement, ce qui peut constituer un frein au développement et une autre motivation de la préférence pour l'autofinancement (Le Cornu, McMahon, Forsaith et Stanger, 1996).

Ceci constitue un soutien supplémentaire à la proposition **R2** : ***l'autofinancement est la principale source de financement de l'activité export des PME vitivinicoles françaises (majoritairement familiales).***

Cette réticence vis-à-vis du financement externe constitue une contrainte financière interne car si l'entreprise ne dispose pas des fonds nécessaires à la couverture des dépenses relatives à son développement export, elle choisira plutôt de ne pas développer cette activité. Elle préférera différer ses investissements export et n'agira pas en faveur d'une meilleure performance export.

L'hypothèse suivante (**H5c**) peut donc être formulée, en complément de l'hypothèse **H5a**: ***les entreprises familiales ayant une faible part d'endettement sont faiblement développées à l'export (intensité export).***

1.3. Impact sur la performance financière export

Une structure de propriété familiale apparaît, au regard de certains travaux, comme un facteur favorable à la performance financière. C'est, entre autres, ce qu'a mis en évidence Charreaux (1991) sur un échantillon d'entreprises françaises. Il a cherché à comprendre le rôle joué par la structure de propriété des entreprises sur leur performance financière, et plus particulièrement dans le cas d'entreprises françaises. Selon lui, cette problématique, qui mobilise les chercheurs depuis longtemps déjà (il cite Berle et Means, 1932) est sous-tendue par la théorie de l'agence (Jensen et Meckling, 1976). Cette théorie soutient, rappelons-le, que l'entreprise est un ensemble de contrats conclus entre un agent et un principal, dont les intérêts divergents génèrent des coûts d'agence dus à des asymétries d'information et qu'il faut minimiser. Il rappelle que trois approches de cette relation coexistent : « *la thèse de la convergence des intérêts, la thèse de la neutralité et la thèse de l'enracinement* » (p. 522). Selon la première approche (Jensen et Meckling, 1976), la situation permettant d'atteindre les

objectifs de maximisation de valeur de la firme est celle où les dirigeants détiennent une partie importante du capital de la société, alors que pour l'approche de la neutralité (Demsetz, 1983), le pourcentage de capital détenu par les dirigeants n'a pas d'effet sur la valeur de la société. Enfin, la théorie de l'enracinement soutient l'idée contraire à la théorie de la convergence des intérêts. Parmi les études qu'il a recensées, nombreuses ont montré qu'il existe un lien positif (mais non significatif) entre la performance financière d'une entreprise et le fait que le dirigeant soit également propriétaire de sa société. Pour ce qui est des résultats de l'étude empirique de Charreaux (1991), nous pouvons noter que la relation entre la performance et la structure de financement dépend du point de vue adopté. Si par performance financière, il est entendu la performance du point de vue de l'actionnaire, alors l'importance du capital détenu par le dirigeant n'a pas d'effet sur la performance de la firme. Du point de vue de la société, ses résultats soutiennent la thèse de la convergence des intérêts.

Si nous faisons un parallèle entre les résultats de Charreaux et notre problématique sur la performance export, nous pouvons supposer qu'en raison des avantages procurés en terme de réduction des coûts d'agence permis par la convergence d'intérêt entre actionnaire et dirigeant (en la seule personne du propriétaire-dirigeant), le fait d'être une entreprise familiale peut être favorable à une meilleure performance financière de l'activité export. Toutefois, cet avantage ne peut être revendiqué, selon nous, qu'en comparaison avec les entreprises non familiales indépendantes. En effet, nous pouvons aisément imaginer que les entreprises non familiales appartenant à un groupe peuvent également atteindre des niveaux élevés de performance export car elles bénéficient des capacités de financement du groupe permettant de financer l'exportation.

Nous faisons donc la proposition suivante (**R6**): *les entreprises familiales ont de manière générale une meilleure performance financière export que les entreprises non familiales indépendantes*. Ceci est une proposition car nous ne pourrions tester cette distinction entreprises indépendantes et non indépendantes. En effet, bien que nous disposions de la variable nous indiquant si l'entreprise est indépendante, société mère ou filiale d'un groupe, une majorité des entreprises de notre échantillon n'a pas répondu à cette question. Nous nous contenterons donc pour cette étude d'une observation de la performance export des entreprises familiales et non familiales.

Le lecteur remarquera que l'impact de la structure de propriété sur la performance export est différent selon que l'on considère la capacité à exporter ou la performance financière de l'activité export. Ceci est dû aux conséquences du caractère familial de l'entreprise et de la présence d'un propriétaire-dirigeant (et son comportement financier) sur la gestion financière de la société.

2. Contrainte financière externe et asymétries d'information

Après avoir expliqué en quoi le caractère familial de certaines entreprises pouvait constituer un obstacle à l'accès aux ressources financières nécessaires à la performance export, nous allons nous intéresser à la contrainte financière telle que nous la trouvons le plus souvent dans la littérature, à savoir la situation d'entreprises pour lesquelles il est difficile ou trop onéreux d'obtenir des ressources financières externes (traduction de Greenaway, Guariglia et Kneller, 2007, p. 378) ou encore « *qui ne sont pas capables de lever suffisamment de fonds à temps et à un coût juste qui reflète le risque du projet financé* » (De Maeseneire et Claeys, 2007).

2.1. Les PME et la contrainte financière

2.1.1. Asymétrie d'information, problèmes d'agence et PME

Cette situation de contrainte financière trouve son origine dans les asymétries d'information existant entre les entreprises, et plus particulièrement les PME, et les apporteurs de fonds (Stiglitz et Weiss, 1981). Les prêteurs, cherchant à maximiser leur profit, ne vont pas accorder de prêts aux projets d'investissements qu'ils jugent plus risqués. En situation d'asymétrie d'information, le taux d'intérêt n'apparaît plus comme la variable d'ajustement de l'offre et de la demande de crédit. Comme l'expliquent Bagella, Becchetti et Caggese (2001), l'asymétrie d'information entre les investisseurs et les apporteurs de fonds peut générer un rationnement du crédit, qui rend le financement externe plus coûteux que le financement interne. Dans son ouvrage, St-Pierre (2005, p. 9) souligne le pouvoir explicatif de la théorie de l'agence dans la situation des PME. Ces conflits d'agence entre propriétaire-dirigeant et

créancier génère l'asymétrie d'information que nous venons d'évoquer mais également des situations d'aléa moral⁴⁰ et d'anti-sélection qu'il faut réduire.

2.1.2. Contrainte financière et PME

2.1.2.1. Une contrainte financière expliquée par l'asymétrie d'information

Le contexte d'asymétrie d'information est un cadre théorique particulièrement adapté à la gestion financière de la PME (St-Pierre, 2005) et caractéristique de la relation entre la PME et leur prêteurs (Dietsch, 2003 ;St-Pierre, 2004, p.13). Selon Berger et Udell (1998), les PME font état d'une opacité informationnelle car elles ne délivrent pas les informations financières les concernant comme le font les grandes entreprises. Certaines sont moins contraintes dans la forme de leurs états financiers. La plupart d'entre elles ne sont pas cotées et n'ont donc pas autant d'obligations en matière de publication de leurs résultats à leurs actionnaires. Dans le contexte de l'exportation, ces mêmes problèmes sont constatés par Edmunds et Khoury (1986) qui font état de plusieurs désavantages d'ordre financier de la stratégie export des PME par rapport aux grandes entreprises, tels que le manque de fonds propres, des faiblesses en termes de planification financière et d'utilisation des ratios financiers et de l'information financière.

Il en résulte une difficulté pour les agents externes, tels que les banques, à disposer de toutes les informations nécessaires à l'évaluation du risque et de la rentabilité d'un projet à financer. Carpenter et Petersen (2002) explorent une implication très importante de la contrainte financière en matière de croissance. Ils se concentrent sur la théorie selon laquelle la croissance de la plupart des PME est contrainte par la quantité disponible de fonds générés en interne par l'entreprise. Cette théorie remonte aux travaux de Butters et Lintner (1945). Ces derniers expliquent que comme de nombreuses petites entreprises ne parviennent pas à lever des ressources financières externes dans de bonnes conditions, leur croissance dépend essentiellement de leur autofinancement. Carpenter et Petersen (2002) testent un modèle visant à expliquer le lien entre les fonds internes d'une petite entreprise et la croissance de ses

⁴⁰ St-Pierre (2005) définit l'aléa moral comme le fait que: « l'agent utilise les ressources de l'entreprise autrement qu'aux fins pour lesquelles elles avaient été sollicitées, et ce, au détriment du principal ». Elle définit l'anti-sélection comme la situation où « le principal n'est pas en mesure d'évaluer les compétences techniques de l'agent qui a le contrôle sur les ressources. Un manque de compétences conduit forcément l'agent à ne pas utiliser de façon optimale les ressources dont il a la responsabilité ».

actifs en situation de contrainte financière forte. Leur étude empirique confirme que la croissance de la plupart des entreprises considérées est contrainte par la disponibilité de leurs ressources financières internes.

2.1.2.2. Des PME plus contraintes que les grandes entreprises

De nombreuses références soutiennent l'idée selon laquelle une contrainte financière plus élevée est constatée dans les PME. Maherault (1999) confirme la situation de rationnement du capital dans les entreprises familiales non cotées. Beck, Demirgüç-Kunt et Maksimovic (2005) ont quant à eux réalisé une étude allant dans la même direction que la précédente. Celle-ci vise à analyser l'effet, entre autres, de la contrainte financière sur le taux de croissance des entreprises. Beck, Demirgüç-Kunt et Maksimovic (2005) constatent également que ce sont les plus petites entreprises qui sont les plus contraintes. Par ailleurs, Greenaway, Guariglia et Kneller (2007) soutiennent que les entreprises non cotées sont particulièrement soumises à la contrainte financière. Pour finir, nous pouvons souligner l'existence d'une étude ayant observé cette relation dans le secteur agricole, justifiant le lien entre la contrainte financière et la taille de l'entreprise: selon Blancard, Boussemart, Briec et Kerstens (2006), les agriculteurs les moins contraints financièrement sont les plus grands.

2.1.2.3. La contrainte financière : frein à la croissance des PME

Selon Becchetti et Trovato (2002), les entreprises contraintes financièrement ont un taux de croissance négatif. En outre, la croissance des petites entreprises (moins de 50 salariés) et leurs investissements apparaissent effectivement freinés par la contrainte financière. Les plus petites entreprises se révèlent une fois encore les plus contraintes. L'article d'Avery, Bostic et Samolyk (1998) explore quant à lui le lien entre la richesse personnelle du propriétaire-dirigeant et l'allocation de crédit aux PME. Ses apports personnels servent de garanties pour les prêts accordés, du fait que le propriétaire-dirigeant prouve son implication par cet engagement personnel. Ceci est d'autant plus nécessaire lorsque l'entreprise ne dispose pas de suffisamment d'actifs qui pourraient jouer le rôle de garanties ou de collatéraux.

2.1.3. Contrainte financière et PME françaises

Après avoir abordé la relation entre contrainte financière et PME en général, nous allons nous concentrer sur la situation des PME françaises. La contrainte financière semble être une caractéristique plus fréquente dans les PME mais il est important de savoir si cela est le cas dans tous les pays. En effet, il se peut que la situation soit encore plus difficile dans certains pays connaissant une instabilité financière, et moins difficile dans des pays tels que la France, bien que tout soit relatif. Cette idée est motivée par l'article de Beck, Demirgüç-Kunt et Maksimovic (2005), selon lequel le développement financier et institutionnel d'un pays diminue les effets contraignants des obstacles financiers (mais aussi légaux et de corruption) sur la croissance des entreprises. Ainsi, nous avons regroupé plusieurs travaux de recherche ainsi qu'une étude menée par une banque française témoignant de la situation des entreprises françaises en matière de contrainte financière.

Cieply et Paraque (1998) ont cherché à déterminer si les PME subissaient réellement une situation de rationnement de crédit plus élevé que les autres entreprises. Leur travail se base sur un modèle d'offre et de demande de dettes financières. Ils observent un rationnement du crédit bancaire dans les PME françaises. Ils montrent également que l'hypothèse selon laquelle il existe un écart permanent dans les conditions d'accès au financement des PME (Garvin, 1971), et ce, pour l'endettement à long terme, est vérifiée. Crépon et Rosenwald (2001) expliquent que l'obtention d'un financement externe dépend du niveau des ressources internes dont l'entreprise dispose ainsi que des garanties qu'elle peut apporter au prêteur. Leur étude empirique cherche à savoir si les choix d'investissements des entreprises industrielles françaises sont liés à leur endettement. Elle montre que les contraintes de financement jouent un rôle dans l'investissement pour les entreprises de moins de 100 salariés seulement, malgré le constat général d'un assainissement des entreprises françaises. Selon Psillaki (1995), le risque de faillite est plus élevé dans les PME et constitue une explication du rationnement du crédit par les banques.

D'autre part, une étude réalisée par le Crédit Agricole⁴¹ en 2006 sur le financement des PME indique que les PME françaises se sont renforcées financièrement et ont réduit leur endettement. Ce renforcement des fonds propres est passé de 65% à 74,2% entre 1981 et 2001

⁴¹ Crédit Agricole, 2006, Le financement des PME en France, Horizons bancaires, no. 331, http://kiosque-eco.credit-agricole.fr/medias/HB_331_No_complet.pdf

(ces chiffres sont ceux de la dotation en fonds propres, c'est-à-dire le ratio financement propres sur capital engagé). De plus, selon ce rapport, « *les conditions d'accès au financement des PME n'ont jamais été aussi favorables en France*⁴² » (p.7). D'autres constatations méritent d'être citées :

- « *Les très petites entreprises françaises (hors entreprises individuelles) connaissent en majorité des seuils de rentabilité suffisants pour assurer leur autofinancement* ». (p. 31)

-« *L'accès au crédit de court terme [des TPE] (qui consistent pour l'essentiel en découverts) et donc le financement de l'exploitation courante (financement des décalages entre l'activité et l'encaissement des règlements) présente davantage de difficultés* ».

-Entre 2000 et 2005, selon une étude statistique⁴³ citée par le rapport du Crédit Agricole, les ratios de structure financière (trésorerie immédiate/activité mensuelle, dettes financières nettes/ fonds propres, dettes à terme/capacité d'autofinancement) ne présentent pas de différence selon la taille (en termes de chiffre d'affaires) de la PME. Une baisse de l'endettement et des charges financières parallèlement à une baisse de l'investissement sont constatées.

L'ensemble des résultats de l'étude du Crédit Agricole apportent un point de vue différent du postulat classique selon lequel les PME sont plus contraintes financièrement que les grandes. En effet, l'étude suggère que les PME françaises sont passées d'un régime « de découvert » à un régime « d'autonomie » qui se traduit par un renforcement des capitaux propres. Cela est justifié par le fait que les fonds internes apparaissent depuis quelques années comme la principale source de financement avérée des PME. Cette relation modérée entre contrainte financière et PME françaises est également soutenue par Dietsch (2003) selon lequel le rationnement du crédit des PME françaises « *ne semble pas être un problème sérieux* ». Il souligne également que les PME se plaignent souvent d'être contraintes financièrement mais il indique que les contraintes de financement ne concernent pas toutes les PME mais majoritairement « *les nouvelles entreprises, les très petites entreprises, plus traditionnelles et celles dont les activités sont considérées comme risquées* ». Cela correspond à la situation des PME de la filière vin qui exportent et qui sont en crise. Nous pouvons dire que cela

⁴² Ces propos ne sont évidemment plus valables en 2009, au moment où cette thèse est achevée, compte tenu de la crise financière et économique mondiale qui a éclaté en 2008. Toutefois, la période à laquelle ces propos ont été rédigés correspond à la période retenue pour l'étude empirique.

⁴³ Etude réalisée par les ingénieurs-conseils des Études Industrielles et Sectorielles de la Direction des Études économiques de Crédit Agricole S.A. sur un échantillon de 7000 PME françaises dont le CA est compris entre 3 et 1000 millions d'euros (seules 6% de ces entreprises ont un CA > 150 millions d'euros et 60% inférieur à 20 millions d'euros).

correspond à la description que l'on peut se faire des PME de la filière vin et d'autant plus celles qui exportent.

Dans notre étude empirique, avant d'approfondir le lien entre la performance export et la contrainte financière, il sera intéressant de décrire les entreprises de l'échantillon en matière de contrainte financière.

2.2. Un contexte propice au rationnement du crédit

Le contexte de crise structurelle dans lequel évoluent les PME vitivinicoles françaises, tout comme le fait-même que l'activité export que les PME doivent financer est une activité plus risquée, est effectivement propice au rationnement de crédit par les banques.

2.2.1. Une crise structurelle aggravant les difficultés financières des PME vitivinicoles

Les entreprises de la filière subissent depuis 2001 environ une crise structurelle qui affaiblit leur santé financière. Cette crise touche tous les segments de vin, y compris les vins de qualité (Montaigne, 2005, p.5). Elle se manifeste par une baisse des prix du vin ainsi qu'une hausse des stocks, toutes deux conséquentes à une situation de surproduction conjoncturelle et à une mévente des vins français (Montaigne, 2005, p.5)

Les situations de crise peuvent affecter la santé financière des entreprises, d'autant plus les PME souvent décrites comme ayant une faiblesse en matière de ressources financières (Le Cornu, McMahon et Forsaith, 1996). La crise caractérisée par la surproduction, induit des coûts de stockage supplémentaires inévitables, non compensés par des ventes supplémentaires. Cette hausse des stocks vient augmenter le besoin en fonds de roulement des entreprises qui nécessite ainsi un financement supplémentaire. Comme le décrit Montaigne (2005, p.5), les vignerons voient « (...) *l'évaporation de leur épargne, ainsi que l'accroissement de leurs encours à la banque. Les établissements bancaires participent à la mise en place de mesures spéciales de soutien de leurs clients avec des prêts à taux réduits à court terme pour financer les besoins de trésorerie, à moyen terme pour consolider l'endettement* ».

Dans une étude de Declerck et Viviani (2010) réalisée sur la période 2000 à 2006, la rentabilité économique moyenne de l'échantillon de SA analysé est passée de 14,5% en 2001 à 11,5% en 2006, avec tout de même un maintien de cette rentabilité en 2001, 2002 et 2003 puis une baisse à partir de 2004. Ceci peut se traduire par une baisse des possibilités d'accroissement de l'autofinancement. D'autre part, en ce qui concerne la santé financière de ces entreprises, il apparaît qu'elles présentent un levier moyen supérieur à 1 (1,75 en 2001 et 1,29 en 2006) mais qui augmente légèrement entre 2000 et 2004 et qui diminue à partir de 2005. Ainsi, bien qu'il soit clair que ces entreprises sont fragiles financièrement, nous ne pouvons pas dire que leur santé financière se soit dégradée au fil des ans avec la crise.

Dans ce contexte d'endettement élevé combiné à une baisse de la rentabilité, il est possible que les banques soient plus réticentes à faire confiance à ces entreprises étant donné leur le risque financier ainsi que le risque pour la banque de ne pas obtenir le remboursement des prêts qu'elle a accordés.

2.2.2. Activité export et contrainte financière

2.2.2.1. Une activité export et des investissements plus risqués : contrainte financière accrue

Le contexte dans lequel l'activité export est exercée est également propice à la contrainte financière et aux difficultés de financement, compte tenu de l'incertitude accrue caractérisant l'activité internationale (Katz, Rosenberg et Zilberfarb, 1985). En effet, dans ce contexte, les créanciers sont plus réticents à prêter de l'argent aux entreprises pour ces activités considérées comme plus risquées (Wallach, 1987 ; Tannous et Sarkar, 1993 ; Chaney, 2005). Cette incertitude peut s'expliquer par les variabilités des taux de change, la plus grande complexité et longueur de la chaîne d'activité ainsi que la délicate gestion des opérations à l'étranger en raison de la disponibilité des informations (Katz, Rosenberg et Zilberfarb, 1985). La gestion du risque de change ainsi que la gestion du risque de non-paiement sont coûteuses. Ces risques accroissent l'incertitude des revenus que l'entreprise va retirer de son activité internationale. De plus, l'impact de l'activité export sur la performance globale de l'entreprise n'étant pas clairement démontré (Bernard et Jensen, 1999). Accorder des financements dont on ne connaît pas les retombées est plus difficile pour une banque. Théoriquement, cette situation peut s'expliquer par l'asymétrie d'information, laquelle a été constatée empiriquement par Tannous (1997) et Espanol (2005).

D'autre part, le fait-même de demander des financements pour l'activité export explique en partie la possibilité d'un rationnement de la part des banques et l'existence de difficultés rencontrées par les PME dans leurs recherches de financements export. En effet, l'activité export entraîne des investissements. L'entreprise va notamment devoir réaliser des investissements en actifs immatériels, et donc non affectés, en matière de marque ou encore d'innovation, pour être plus performante à l'export (Braunerhjelm, 1996). Le financement de tels projets peut donc entraîner un rationnement du crédit, contrairement à des investissements en actifs matériels, considérés comme plus sûrs pour le créancier⁴⁴. Ceci rejoint la notion de risque évoquée dans le paragraphe précédent ; il s'agit ici du risque des investissements et non celui du contexte, de l'activité. En outre, les exigences des opérations export en termes de besoin en fonds de roulement, que nous avons présentées en section 2, rendent essentiel l'accès aux ressources financières (Morgan, Kaleka et Katsikeas, 2004). Toutefois, les PME rencontrent également des difficultés pour financer ces besoins. Selon St-Pierre (2003), le rationnement du crédit des PME exportatrices par les banques est dû à la prise en compte par celles-ci du risque de non-paiement ainsi que du coût lié aux stocks auxquels les entreprises doivent faire face. Cela rend donc nécessaire l'autofinancement du besoin en fonds de roulement (Cooper et Nyborg, 1998). Enfin, une étude démontre que les entreprises les plus grandes et cotées en bourse sont les moins contraintes financièrement (Zia, 2008). De plus, la suppression des prêts subventionnés à l'export a généré une baisse des exportations des entreprises indépendantes non cotées seulement. L'auteur explique cela par le fait que les entreprises indépendantes sont plus contraintes financièrement.

2.2.2.2. Une activité export améliorant la santé financière des entreprises exportatrices

Certains travaux nuancent voire rejettent l'idée selon laquelle les entreprises exportatrices sont plus risquées que les entreprises domestiques, en avançant les bénéfices de l'activité export sur la santé financière des entreprises exportatrices. C'est l'exemple d'Espanol (2005), dont l'analyse fait apparaître que les entreprises exportatrices ne sont pas forcément plus contraintes que les non-exportatrices. De même, selon Greenaway, Guariglia et Kneller (2007), les entreprises exportatrices ont même une meilleure santé financière que les

⁴⁴ Ceci est confirmé par l'étude du Crédit Agricole, indiquant : « On peut également citer la difficulté de financement lorsque les investissements sont immatériels (marques, recherche, ...) ou lorsqu'ils sont réalisés à l'étranger », p. 7.

entreprises non exportatrices. Pour leur part, Cooper et Nyborg (1998) avancent que l'accès au financement n'apparaît pas comme étant une difficulté majeure pour les entreprises ayant quelque expérience en exportation, même si elles ne sont pas complètement conscientes de toutes les sources de financement alternatives.

2.2.2.3. Activité export : cause ou effet de la contrainte financière ?

Outre le débat sur l'existence d'une relation entre la performance export et la contrainte financière, nous remarquons que le sens de la causalité caractérisant cette relation est lui-aussi encore incertain. Espanol (2005) se demande si ce n'est pas l'exportation qui entraîne une contrainte financière plutôt que l'inverse. Cette idée peut être soutenue car elle est en fait fortement corrélée à celle que nous soutenons. Seule la causalité est différente (cf. Bernard et Jensen, 1999). L'une des difficultés inhérente à l'étude de cette relation, tout comme celle de la relation entre la performance export et les ressources financières ainsi que les autres composantes de la situation financière des PME, réside donc dans la causalité de la relation. Pour notre part, nous cherchons à identifier quelles sont les variables liées à la performance export. La détermination du sens de causalité de ces relations n'entre pas dans le cadre de cette recherche. Nous souhaitons dans un premier temps « simplement » identifier les caractéristiques des entreprises les plus ou les moins performantes à l'export.

Compte tenu du fait que l'activité export est plus risquée et demande plus d'intangibles que l'activité domestique, nous faisons l'hypothèse ***H7a : les entreprises exportatrices sont globalement plus contraintes financièrement que les entreprises non exportatrices.***

De plus, nous vérifierons l'hypothèse ***H7b*** selon laquelle ***les entreprises les plus performantes à l'export (intensité export et performance financière export) sont les moins contraintes financièrement.***

2.3. Difficultés financières : des obstacles à la performance export

Les paragraphes précédents nous ont montré que les PME étaient plus susceptibles que les grandes entreprises d'être contraintes financièrement et que, malgré certains résultats contraires, les PME françaises et vitivinicoles ne dérogeaient pas à la règle. Nous allons

maintenant expliquer en quoi les difficultés financières ont un impact sur la performance export des PME.

2.3.1. La performance export entravée par des obstacles financiers

De nombreuses études traitant des obstacles à l'export (l'article de Bell, 1997, fournit une revue de la littérature des problèmes à l'export rencontrés par les PME) évoquent les obstacles financiers. Les difficultés de financement comptent souvent parmi les principales entraves à l'export. C'est le cas dans les travaux de Bilkey (1978), Bell (1997), De Toni et Nassimbeni (2001), St-Pierre (2003), Leonidou (2004), Karelakis, Mattas et Chrysochoidis (2008) ou encore Khara et Dogra (2009). De même, dans l'étude d'Edmunds et Khoury (1986), la difficulté du financement export arrive en cinquième position des principales raisons expliquant l'absence d'activité export, après le manque de connaissance sur les marchés étrangers, le manque d'intérêt, la complexité perçue de cette activité ainsi que le manque de conscience de l'assistance gouvernementale. Nous retrouvons ce facteur financier dans l'article de Dichtl, Koeglmayr et Müller (1990), qui précisent que ce facteur est en partie la raison pour laquelle les PME ne peuvent pas assister aux foires leur permettant de rencontrer des clients étrangers. Enfin, Tannous (1997) précise la relation en expliquant que le manque de ressources financières est souvent cité comme un obstacle au développement export par les petits exportateurs. Les ressources financières limitées des PME constituent un handicap pour leurs investissements en publicité et promotion (Bonaccorsi, 1992). Karelakis, Mattas et Chrysochoidis (2008) considèrent que ces difficultés émanent du coût élevé des fonds externes et d'autres problèmes externes, suggérant que ces difficultés ne sont pas inhérentes à la PME mais proviennent d'un acteur extérieur, la banque par exemple.

D'autres obstacles peuvent être cités, tels que le risque de change et le risque de non-paiement, qui viennent affaiblir les résultats de l'activité export lorsqu'ils sont élevés. Parmi les problèmes internes liés au marché étranger, Karelakis, Mattas et Chrysochoidis (2008) citent des coûts de transport élevés ou des délais de paiement plus longs. A l'inverse, les programmes publics inadéquats et/ou insuffisants, ainsi qu'un coût élevé du capital pour financer les exportations sont des obstacles externes et liés à la situation sur le marché domestique.

2.3.2. Des obstacles variant selon le niveau de développement export

Plusieurs auteurs expliquent que ces problèmes financiers varient selon l'étape du processus export à laquelle se trouve l'entreprise. Ainsi, selon St-Pierre (2003), la difficulté de mobilisation des ressources nécessaires est surtout présente dans les premières étapes de l'internationalisation, puis elle est moins importante aux étapes suivantes. Leonidou (2004) soutient cette idée, indiquant que plus les PME s'internationalisent, plus les problèmes liés au marketing, à l'exploitation et à la finance, tendent à diminuer. Il existerait donc, selon ces auteurs, un lien inverse entre l'accès au financement et les stades de développement export. Katz, Rosenberg et Zilberfarb (1985) font l'hypothèse et confirment empiriquement que l'engagement dans l'exportation, qu'ils mesurent par l'intensité export, et les transactions, c'est-à-dire les ventes annuelles, augmentent la demande de liquidités, mesurée par les actifs circulants (stocks, créances clients, dépôt de devises...). Cette relation s'explique par l'accroissement de l'incertitude provoquée par un plus grand engagement export. D'après ces conclusions, nous pouvons supposer que les problèmes et besoins financiers varient en fonction du stade de développement export de l'entreprise, ce qui est expliqué dès 1978 par Bilkey. *A priori*, ils évolueraient dans le sens inverse à l'intensité export.

Ainsi, nous faisons l'hypothèse **H7c** : *le niveau de difficultés financières et de contrainte financière varie en fonction du niveau de développement export (intensité export).*

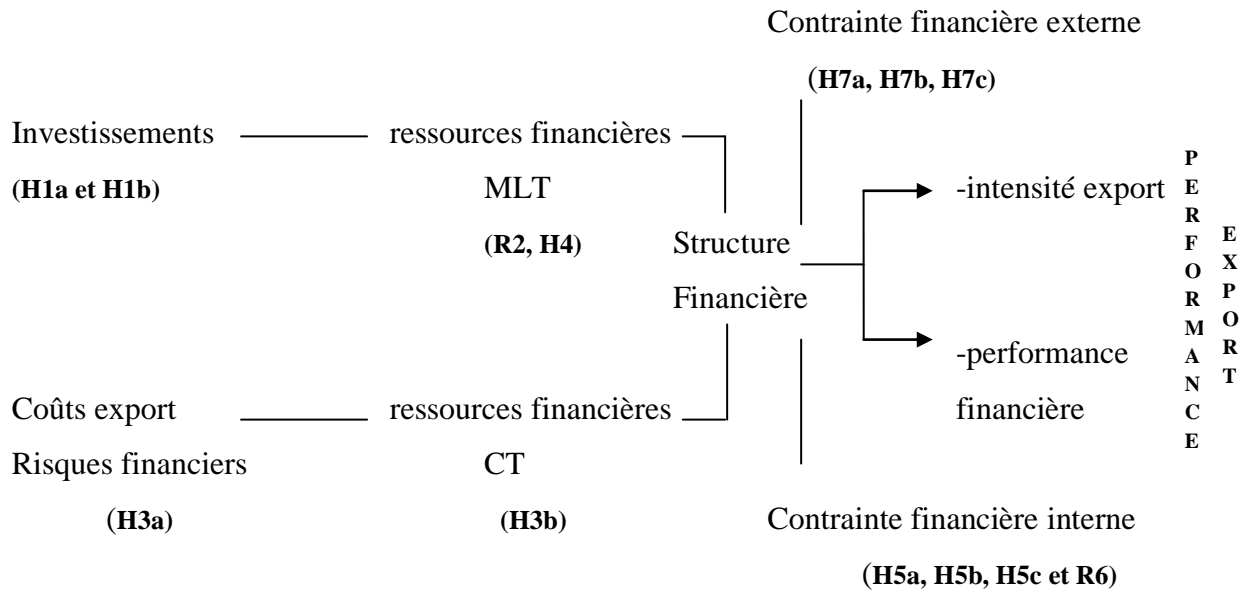
Conclusion du Chapitre 3 :

La structure de cette deuxième partie est légèrement différente de celle de la première qui concernait l'étude exploratoire, mais l'approche méthodologique est similaire : une approche hypothético-déductive. Cette deuxième partie s'articule quant à elle autour d'un chapitre théorique, que nous achevons avec cette conclusion, et qui sera suivi par notre chapitre empirique visant à comprendre quelle est la relation entre les variables financières et la performance export dans les PME de la filière vin.

Dans ce chapitre, nous avons tenu à faire le point sur les mesures financières de performance export. En effet, l'état de l'art sur les méthodes d'évaluation de la performance export révèle un manque de conceptualisation de la performance financière de l'activité export. Notre objectif dans la section 1 a donc été de présenter une mesure qui réponde à ce manque. Le modèle, reposant sur la théorie du portefeuille, propose une évaluation implicite de la rentabilité et du risque de l'activité export. C'est donc cette mesure de performance export qui a été analysée, au même titre que l'intensité export, en relation avec les déterminants financiers. Ce sont d'ailleurs sur ces déterminants financiers qu'ont porté les sections 2 à 4 de ce chapitre théorique. Notre modèle des déterminants financiers de la performance export des PME soutient les idées suivantes : l'activité export des PME génère des besoins financiers à court, moyen et à long terme, que l'entreprise va devoir financer et gérer (section 2). La performance export va être conditionnée par la combinaison de financements adaptés à ces besoins, formalisés à travers la structure financière de l'entreprise, qui va ainsi avoir un impact sur la performance export (section 3). Toutefois, l'effet de ces ressources financières sur la performance export des PME peut être entravé par une contrainte interne relative au caractère familial de certaines d'entre elles, mais également par une contrainte financière externe (section 4) due aux asymétries d'information existant entre PME et créanciers.

*

**Figure 5. Schéma récapitulatif du modèle :
les déterminants financiers de la performance export des PME**



Avant de présenter les résultats de l'étude empirique, voici un tableau récapitulant les hypothèses qui ont été avancées dans ce chapitre et qui vont être testées dans le chapitre 4.

Tableau 35. Récapitulatif des propositions et hypothèses de l'étude approfondie

Hypothèse		Variables		Section du chapitre 4 concernée
n°	Intitulé	Performance export	Déterminants financiers	
H1	<i>La composition de l'actif immobilisé varie en fonction de l'activité de la PME vitivinicole</i>	<i>RRR (1) ventex</i>	<i>incorp, corp</i>	Section 2
H3a	<i>Le besoin en fonds de roulement (corrigé par le CA) croît avec le développement export</i>	<i>ventex</i>	<i>rotabfr, sdrotabfr, rotaclient, rotafourn, liq</i>	Section 2
H3b	<i>Il existe un lien positif entre la capacité de l'entreprise à remplir ses obligations à court terme et sa performance export</i>	<i>RRR ventex</i>	<i>rotabfr, sdrotabfr, rotaclient, rotafourn, liq</i>	Section 2
H4	<i>Le niveau de performance export est indépendant de la taille de l'entreprise</i>	<i>RRR ventex</i>	<i>salariés</i>	Section 2
H5a	<i>la part des ressources financières externes dans le passif des entreprises est positivement liée à leur performance financière export.</i>	<i>RRR</i>	<i>cp, autofi, df, dfct, detfourn</i>	Section 2
H5b	<i>Le poids des différentes sources de financement et donc la structure financière des PME évoluent en fonction des stades export et celui de l'endettement bancaire croît avec l'engagement export.</i>	<i>ventex</i>	<i>cp, autofi, df, dfct, detfourn</i>	Section 2 Section 4
H5c	<i>Les entreprises familiales ayant une faible part d'endettement sont faiblement développées à l'export</i>	<i>ventex</i>	<i>df, Structure de propriété (2)</i>	Section 3
H7a	<i>Les entreprises exportatrices sont globalement plus contraintes financièrement que les entreprises non exportatrices</i>	-	<i>dfcp, remb, sicf</i>	Section 3
H7b	<i>Les entreprises les plus performantes à l'export sont les moins contraintes financièrement</i>	<i>RRR ventex</i>	<i>dfcp, remb, sicf</i>	Section 3
H7c	<i>Le niveau de difficultés financières et de contrainte financière varie en fonction du niveau de développement export.</i>	<i>ventex</i>	<i>dfcp, remb, sicf</i>	Section 4

(1) RRR : ratio rentabilité-risque export, (2) classes en fonction de la part de capital familial dans le capital total, à savoir entreprises familiales vs. entreprises non familiales.

Enfin, ce chapitre a mis en évidence le fait que des différences de comportement pouvaient être observées en fonction du niveau de développement export, notamment quant à la structure financière et aux difficultés financières. Etant donné l'existence de deux courants opposés analysant ce développement export, nous avons créé une classification qui tienne compte de ces deux courants. En effet, il nous paraît plus pertinent d'étudier la relation entre la performance export et ses déterminants financiers en utilisant le niveau de développement de l'activité export comme variable de contrôle, plutôt qu'en considérant que les exportateurs de vins sont tous homogènes dans leur comportement financier. Dans les analyses qui suivront, cela sera pris en compte du fait que l'intensité export est l'un des indicateurs de performance export que nous utilisons. De plus, cette idée va dans le sens des conclusions tirées de la première partie et de la remarque d'Aaby et Slater (1989, p. 16). Ceux-ci critiquent la dichotomie « exportateurs vs. non-exportateurs » car elle suppose que les caractéristiques des exportateurs les moins performants à l'export sont supposées identiques à celles des entreprises les plus performantes. C'est pour cela que nous souhaitons analyser à la fois la relation entre la performance export et ses déterminants financiers, mais aussi cette relation en fonction de ces différents niveaux d'exportation. Il se peut en effet que la relation ne soit pas linéaire et cette classification nous permettra d'en savoir davantage si tel est le cas.

Chapitre 4

Etude empirique sur les déterminants financiers de la performance export

Chapitre 4

Etude empirique sur les déterminants financiers de la performance export

Ce dernier chapitre présente l'étude empirique que nous avons menée afin de vérifier si la performance export des PME vitivinicoles françaises était bien liée aux déterminants financiers mis en évidence au niveau théorique (chapitre 3). Cette étude a été réalisée à partir de données financières extraites de la base de données DIANE, laquelle regroupe les états financiers des entreprises françaises. L'échantillon d'entreprises que nous avons analysé est différent et plus étendu que celui de l'étude exploratoire. En effet, cette étude a combiné un ensemble d'analyses statistiques réalisées à partir des états financiers de 418 PME de la filière (cette dernière constituant la principale source de données) à un questionnaire soumis aux exportateurs de vin français et aux interprofessions de la filière (source secondaire et à visée confirmatoire). Les résultats de l'enquête par questionnaire seront donc employés à compléter les vérifications des hypothèses opérées à partir des états financiers. Rappelons que les états financiers des entreprises de la filière permettent de tester les hypothèses à partir de chiffres concernant l'activité globale des entreprises. Nous allons donc déduire de ces chiffres globaux les relations avancées par les hypothèses. C'est pourquoi les compléments apportés par les réponses aux questionnaires seront les bienvenus.

L'étude empirique s'articule en plusieurs étapes. Après une première section consacrée aux modalités de l'étude empirique (données, variables et méthodologie), les sections 2 à 4 cherchent à vérifier notre modèle de détermination de la performance export. Ainsi, la section 2 sera dédiée à la relation entre plusieurs déterminants financiers (les besoins financiers et la structure financière) et la performance export. La section 3 se concentrera quant à elle sur le lien entre les obstacles financiers (la contrainte financière interne comme externe) et le niveau de performance export des PME exportatrices. Enfin, la section 4 permettra d'observer les déterminants financiers (besoins financiers, structure financière et contrainte financière) en fonction du stade de développement export auquel se trouvent les entreprises de notre échantillon.

Section 1 : Présentation des modalités de l'étude empirique

Avant d'exposer les résultats de l'étude empirique, nous allons en détailler les modalités. Nous allons dans cette première section présenter les données avec lesquelles nous avons réalisé l'étude, puis nous ferons un point sur les mesures de performance export utilisées, à savoir l'intensité export et la performance financière export. La mise en œuvre d'une évaluation de la performance financière export constitue un apport de cette thèse par rapport aux études existant à ce jour. Les variables représentant les déterminants financiers seront présentées au fil des sections suivantes.

1. Données et échantillons

1.1. Source principale de données : les états financiers des PME vitivinicoles françaises

Nous travaillons dans cette étude empirique sur les données issues de Diane (base de données financières sur les entreprises françaises), qui sont exclusivement des données quantitatives. Une base de données de plus de 800 sociétés du secteur vin a été mise à notre disposition par l'école supérieure d'agronomie de Montpellier (Montpellier Supagro). C'est à partir de celle-ci que nous avons sélectionné notre échantillon. Les données disponibles recouvrent la période de 1998 à 2006. Nous n'utiliserons que les données des cinq dernières années, soit de 2002 à 2006. Ce choix est justifié par l'influence de la conjoncture. En effet, les données antérieures à 2002 correspondent à la période précédant la crise (Cf. introduction générale et chapitre 3 pour plus de détails sur cette crise de la filière vin française). L'année 2001 est souvent citée comme l'année de début de celle-ci. Nous nous concentrons donc sur la période de crise de la filière vin, période pour laquelle les entreprises de la filière ont besoin d'augmenter leurs ventes et l'export s'avère être une solution à cela.

Ceci est d'autant plus intéressant que, comme le marché français est saturé (c'est l'une des caractéristiques de la crise), exporter constitue le moyen le plus direct pour accéder à des débouchés supplémentaires. Etudier en profondeur la performance de cette activité et ses déterminants apparaît donc particulièrement d'actualité. Pour revenir à nos données, il est important de noter que lorsque des éléments des états financiers n'étaient pas renseignés dans

la base, nous avons complété les données extraites de Diane par celles que le site www.societes.com publie en ligne, lorsque celles-ci étaient disponibles. Etant donné que nous souhaitons disposer d'un maximum de données sur la période 2002 à 2006, les entreprises créées après 2002 ont dû être exclues de la base de données initiale.

1.2. Echantillons

1.2.1. Entreprises concernées

Tout d'abord, il est important de rappeler que le premier critère essentiel de sélection des entreprises de nos échantillons est la taille, en termes de nombre de salariés (et non en termes de chiffre d'affaires), étant donné que notre étude se concentre sur les PME, soit des entreprises dont le nombre de salariés permanent est compris entre 0 et 250 salariés.

Plus précisément, l'étude empirique de ce chapitre porte sur un échantillon global de 418 PME composé de deux sous-échantillons : un échantillon d'entreprises dites « domestiques » ainsi qu'un échantillon d'entreprises dites « exportatrices ». Etant donné que notre thèse porte exclusivement sur le secteur vin, ces échantillons ne regroupent que des entreprises dont le code APE⁴⁵ fait référence à des activités se rapportant à la production et la commercialisation du vin, à savoir: 513J (commerce de gros), 011G (viticulture), 159F (champagnisation), 159G (vinification) mais aussi d'autres codes tels que 741J (Administration), 748D (conditionnement à façon) et 526D (commerce de détail alimentaire sur éventaires et marchés).

D'autre part, contrairement à l'étude exploratoire (chapitres 1 et 2 de cette thèse), et compte tenu du peu de résultats obtenus avec cette catégorie d'entreprises, l'étude quantitative pour cette deuxième partie de thèse exclut les sociétés coopératives pour ne se concentrer que sur les autres sociétés (SA, SAS, SARL, EURL). Sociétés coopératives et non-coopératives ont des états financiers et des finalités différentes, nous considérons donc que les coopératives doivent faire l'objet d'une étude spécifique. Ce choix permet, tout comme le fait de limiter l'étude à un seul secteur, d'obtenir des résultats sur un groupe d'entreprises pour lequel les

⁴⁵ Le code « APE » pour Activité Principale Exercée ou nouvellement code « NAF » pour Nomenclature des Activités Françaises, est le code correspondant à l'activité principale de l'entreprise, attribué (lors de l'inscription de l'entreprise au répertoire SIRENE des entreprises françaises) et utilisé par l'INSEE pour classer les entreprises du pays.

caractéristiques de base sont les plus homogènes possibles. Notre objectif est ici de trouver le juste milieu entre diversité et spécificité, deux courants de la recherche sur les PME, comme l'explique Torrès (1997) : le premier cherchant à « *établir des typologies dans le but d'ordonner et de classer l'hétérogénéité du monde des PME* » et le second visant à « *mettre en évidence les traits caractéristiques des entreprises de petite taille et proposer une théorie spécifique de l'organisation PME* » (p. 19).

1.2.2. Entreprises domestiques et entreprises exportatrices

Après une première sélection de l'échantillon en fonction de la taille des entreprises, nous avons cherché à former deux groupes d'entreprises en fonction de leur ratio ventes export sur ventes totales (intensité export notée *ventex*), afin de séparer les PME pour lesquelles l'activité export occupe une place significative dans le portefeuille d'activités de celles pour lesquelles ce n'est pas le cas.

Les PME exportatrices, au nombre de 311, ont pour caractéristique commune une intensité export moyenne sur la période 2002 à 2006 supérieure à 10%. Si nous adoptons la terminologie de la théorie des stades d'internationalisation présentée à la section 3 du chapitre 3 (Cavusgil, 1980, 1984; Gankema, Snuif et Zwart, 2000), les entités de ce groupe se situent au stade actif (intensité export comprise entre 10 et 39%) et au stade engagé (intensité export comprise entre 40 et 100%).

L'échantillon d'entreprises domestiques a été formé à partir d'un seuil d'intensité export moyenne sur la période 2002 à 2006 de 5% et regroupe 107 entreprises. Le choix de ce seuil est motivé par la définition de l'entreprise exportatrice retenue par l'INSEE : « *entreprise qui réalise au moins 5% de son chiffre d'affaires à l'exportation* »². D'autres raisons justifient le choix de ce seuil : l'un de nos objectifs est de disposer d'un échantillon ayant des caractéristiques comparables à celles des entreprises exportatrices afin d'éviter que les résultats des analyses soient biaisés par l'effet taille. Etant donné que nous allons utiliser certaines caractéristiques des entreprises domestiques pour évaluer les indicateurs de performance financière export, ceci apparaît d'autant plus indispensable. En outre, le seuil des 5% permet de regrouper les entreprises pour lesquelles l'activité export n'est pas significative dans le portefeuille d'activités de l'entreprise. C'est également pour cela que nous n'avons pas choisi le seuil de 9% souvent utilisé dans les modèles des stades de développement

export. D'autre part, ce seuil des 5% est retenu par Tannous et Sarkar (1993) dans leur étude reliant le développement export aux sources de financement de l'activité export.

Tout en ayant conscience que cela puisse faire l'objet de critiques, nous avons donc volontairement exclu de ces échantillons (pour les sections 2 et 3) les entreprises dont l'intensité export moyenne est comprise entre 5 et 10% du chiffre d'affaires total. En effet, nous ne pouvons pas les considérer comme domestiques puisque leur activité export est expérimentale. Nous ne pouvons pas non plus les considérer comme actives puisque leur intensité export est inférieure à 10%.

1.2.3. Caractéristiques des échantillons

Le tableau suivant expose les caractéristiques des entreprises des deux échantillons (intensité export, chiffre d'affaires, marge globale, risque global et ratio rentabilité-risque global) ainsi que la signification des différences de moyennes entre ces deux groupes d'entreprises pour chacune des caractéristiques. Rappelons que notre objectif est que ces entreprises soient globalement comparables, puisque nous allons utiliser les caractéristiques des entreprises domestiques pour évaluer les indicateurs de performance export des entreprises exportatrices (Cf. paragraphe 3.2. de la section 1 du chapitre 3).

Tableau 36. Comparaison des entreprises domestiques et exportatrices

	Entreprises domestiques	Entreprises exportatrices	Sig. (d)
N	107	311	
Intensité export (moyenne 2002-2006)			
- Moyenne	0,0101	0,4508	0,000
- Écart-type	0,0145	0,2365	
- Minimum	0	10,32	
- Maximum	0,0478	99,97	
CA total (moyenne 2002-2006 en keur)			
- Moyenne	21 206,49	23 416,17	0,738
- Écart-type	56 344,27	59 864,76	
- Minimum	1 030,36	831,38	
- Maximum	464 869,90	688 630,60	
Moyenne de la marge globale (a)			
- Moyenne	0,0725	0,0918	0,106
- Écart-type	0,1036	0,1074	
- Minimum	-0,15	-0,12	
- Maximum	0,48	0,52	
Écart-type de la marge globale (b)			
- Moyenne	0,0447	0,0330	0,010
- Écart-type	0,0643	0,0284	
- Minimum	0	0	
- Maximum	0,39	0,20	
Ratio rentabilité-risque (c)			
- Moyenne	2,9744	3,7163	0,142
- Écart-type	3,4957	4,7930	
- Minimum	-5,11	-1,13	
- Maximum	24,10	60,93	

(a) Moyenne des ratios EBE/CA des années 2002 à 2006.

(b) Ecart-type des moyennes des ratios EBE/ CA des années 2002 à 2006

(c) Ratio moyenne de la marge globale sur écart-type de la marge globale.

(d) Signification de la différence de moyennes.

Ce tableau nous indique que les entreprises exportatrices ne sont pas significativement plus grandes que les entreprises domestiques (Sig. = 0,738), conformément à ce que nous souhaitons. Cela conforte également les résultats de l'étude exploratoire selon lesquels l'activité export est indépendante de la taille de l'entreprise et concerne toutes les catégories d'entreprises vitivinielles. Les entreprises exportatrices sont globalement plus rentables que

les domestiques, mais pas de façon significative (Sig. = 0,106). Elles sont également significativement (Sig = 0,010) moins risquées. Etant donné que l'activité export est considérée comme plus risquée, nous aurions pu nous attendre à la relation inverse. Toutefois, cette diminution du risque global peut s'expliquer par l'effet bénéfique de l'activité export sur le risque global de l'entreprise, grâce aux gains de diversification qu'elle engendre (Edmunds et Khoury, 1986 ; Richardson et Rindal, 1995). Enfin, les entreprises exportatrices sont globalement plus performantes financièrement que les entreprises domestiques car leur ratio rentabilité-risque est plus élevé que celui des entreprises domestiques mais encore une fois, la différence de moyennes n'est pas significative (Sig. = 0,142). Nous avons complété la description des deux échantillons par des éléments concernant leur âge, taille, type de vin produit, forme juridique, structure de propriété et enfin localisation géographique de l'entreprise.

Tableau 37. Deux échantillons plutôt homogènes

		Entreprises domestiques	Entreprises exportatrices
Année de création de l'entreprise	Jusqu'à 1900	0,9%	3,6%
	de 1901 à 1950	7,5%	7,7%
	de 1951 à 1975	32,7%	30,5%
	de 1976 à 2006	58,9%	58,2%
Taille (nombre d'employés)	0 à 10 (micro)	43,0%	33,7%
	11 à 50 (petite)	47,0%	46,8%
	51 à 200 (moyenne)	8,0%	16,8%
	Plus de 201 (moyenne à grande)	2,0%	2,7%
Type de vin	Vin tranquille	79,4%	73,6%
	Vin effervescent	20,6%	26,4%
Forme juridique	"EURL" et "SARL"	19,6%	21,2%
	"SA" et "SA directeur"	36,4%	40,2%
	"SAS"	43,0%	37,0%
	Autres	1,0%	1,6%
Structure de propriété	Familial (>98%)	18,7%	16,8%
	Familial majoritaire (50 à 98%)	45,1%	54,2%
	Familial minoritaire (33 à 49%)	5,5%	12,1%
	Dispersé (<33%)	17,6%	8,1%
	Familial non significatif	13,2%	8,8%
Région de production	Bordeaux	13,1%	23,5%
	Bourgogne	7,5%	14,5%
	Alsace	1,9%	6,1%
	Loire	10,3%	9,3%
	Rhône	4,7%	6,1%
	Languedoc Roussillon	11,2%	10,0%
	Sud ouest	4,7%	2,3%
	Provence	7,5%	1,9%
	Champagne	18,7%	22,2%
	Autres	20,6%	4,2%

Les deux échantillons apparaissent comme ayant une composition plutôt similaire. Ces échantillons sont composés d'une majorité de petites sociétés de capitaux (SA, SAS), spécialisées dans le vin tranquille, et âgées de moins de 50 ans. Dans près des deux tiers des cas, le capital est majoritairement familial, comme l'étude empirique exploratoire nous l'avait montré sur un échantillon réduit (Chapitre 2). Par ailleurs, et une fois de plus conformément aux résultats de l'étude exploratoire, la région de production constitue un élément discriminatoire entre entreprises domestiques et entreprises exportatrices. En effet, les entreprises exportatrices sont davantage représentées dans les régions Bourgogne et Bordeaux alors que les entreprises domestiques se situent davantage dans les régions Provence et Sud Ouest. Enfin, les régions Champagne, Languedoc-Roussillon et Rhône regroupent presque autant d'entreprises domestiques qu'exportatrices.

1.3. Source secondaire de données : questionnaire envoyé aux exportateurs et aux interprofessions

1.3.1. Présentation du questionnaire

La deuxième source de données consiste en un questionnaire envoyé par email à 49 exportateurs de vins français. Nous qualifions cette source de secondaire car le questionnaire a été envoyé dans une optique confirmatoire, alors que les analyses statistiques avaient déjà débuté. De plus, certaines d'entre elles avaient déjà permis d'apporter des réponses aux hypothèses de recherche. Ce questionnaire a donc pour objectif d'apporter des compléments aux réponses que les états financiers ne peuvent nous fournir, afin d'identifier encore plus clairement la relation entre la performance export et ses déterminants financiers. En effet, nous avons déjà soulevé les obstacles relatifs à la vérification empirique d'un modèle tel que le nôtre dans l'introduction générale. La source d'information financière numéro 1 de cette étude empirique est donc bien l'ensemble des états financiers mis à disposition du public par les sociétés françaises. Ceux-ci fournissent les informations relatives à l'activité globale de l'entreprise mais ne font malheureusement pas la distinction entre les données relatives à l'activité export et celles qui font référence à l'activité domestique. Ceci est d'autant plus difficile que certains montants sont communs aux deux activités. Ces états financiers ne nous indiquent que le chiffre d'affaires export, duquel nous avons pu déduire l'intensité export, qui est l'un de nos indicateurs de performance export.

Voici les éléments récapitulatifs de cette enquête. Le questionnaire ainsi est disponible en annexe 13.

Tableau 38. Taux de réponse de l'enquête par questionnaire

Nombre d'entreprises interrogées ⁴⁶	49
Nombre de questionnaires recueillis	19
Taux de réponse	38,8%

Tableau 39. Répartition des entreprises en fonction de leur activité principale (déclaratif)⁴⁷

Activité principale	N	%
Producteur exportateur	9	47,4%
Négociant	1	5,3%
Coopérative	3	15,8%
Producteur négociant	3	15,8%
Agent, distributeur	2	10,5%
Non précisé	1	5,3%
TOTAL	19	100%

Les régions représentées sont les suivantes : Bourgogne (4), Bordeaux (2), Languedoc Roussillon (3), Rhône (3), Sud Ouest (3), Beaujolais (1), Loire (2), soit uniquement des régions de production de vin tranquille. Le lecteur notera que parmi les répondants, il y a des coopératives. Leurs réponses seront mises de coté dans le cadre de cette étude mais elles seront exploitées dans le cadre de futures recherches. Ces réponses ont été tout de même recueillies dans l'optique de recherches futures.

Voici une présentation des différentes parties du questionnaire, lequel est disponible en annexe 13 :

Plusieurs informations d'ordre général sont tout d'abord demandées aux répondants : nom de l'entreprise, nom et fonction du répondant, nombre de salariés de l'entreprise, statut de

⁴⁶ Par « nombre d'entreprises interrogées », nous englobons toutes les entreprises que nous avons appelées ou contactées par email pour leur proposer de participer à cette étude. Le nombre de questionnaires recueillis exclut donc les entreprises ayant refusé de participer à notre enquête par téléphone.

⁴⁷ Les résultats de ce tableau sont issus d'une répartition opérée en fonction des réponses données par les répondants à la question à choix multiples leur demandant si l'entreprise est une coopérative, un producteur... et non pas à partir des codes APE.

l'entreprise (indépendante, filiale d'un groupe, maison mère d'un groupe), activité principale de l'entreprise (négociant, coopérative, producteur, autre).

Après cela, la première partie du questionnaire à proprement parler concerne l'activité export de l'entreprise. L'objectif est de pouvoir décrire cette activité export (intensité export, expérience export, principaux marchés export, type d'exportation pratiquée), ses obstacles et ses atouts ainsi que l'importance et le rôle qui lui sont attribués.

La deuxième partie traite quant à elle des aspects financiers de cette activité export : les ressources financières utilisées pour financer l'activité export, les obstacles financiers auxquels l'entreprise doit faire face (coûts export, gestion des risques financiers) ainsi que la contrainte financière globale et export perçue par les entreprises interrogées.

Enfin, un emplacement est prévu afin que les exportateurs nous fassent part de leurs remarques et suggestions quant à la problématique abordée par le questionnaire.

Nous avons également envoyé aux interprofessions des différentes régions vitivinicoles françaises un questionnaire reprenant les thématiques abordées dans le questionnaire destiné aux exportateurs. Sur les dix interprofessions contactées⁴⁸, quatre interprofessions ont accepté de répondre au questionnaire. L'objectif est ici de croiser les perceptions des exportateurs et celles des organismes encadrant et soutenant la filière au niveau des régions de production.

1.3.2. Description des résultats des questionnaires renvoyés

Le nombre de questionnaires recueillis n'est pas suffisant pour que ses résultats puissent être réellement exploités statistiquement. Néanmoins, les premières réponses nous donnent déjà des tendances assez marquées. Nous allons donc résumer les principaux éléments qui en ressortent. Dans la conclusion générale, nous évoquerons le devenir de cette enquête, qui fera l'objet d'un prochain projet de recherche.

⁴⁸ La France compte, selon Vitispère, une cinquantaine d'interprofessions, étant donné que s'ajoutent aux interprofessions des grandes régions viticoles (Alsace, Beaujolais, Bordeaux, Bourgogne, Champagne, Corse, Gaillac, Jura, Languedoc, Loire, Provence, Rhône, Roussillon, Sud Ouest), d'autres organisations se reportant à certaines appellations (par exemple, Inter Loire et le comité interprofessionnel des vins de Touraine, le conseil interprofessionnel des vins d'Anjou et de Saumur).

1.3.2.1. Questionnaires « exportateurs »

Description de l'échantillon de répondants : Les exportateurs qui ont accepté de répondre au questionnaire sont en majorité des entreprises indépendantes de moins de 50 salariés et exportant depuis moins de 40 ans. La quasi-totalité déclare pratiquer à la fois l'exportation directe et l'exportation indirecte⁴⁹. Pour la plupart de ces entreprises, l'exportation apparaît soit comme une priorité, soit comme un moyen de diversification ; l'objectif étant de développer cette activité. Il est intéressant de noter qu'une minorité des répondants affirme que l'activité export est plus rentable que l'activité domestique. Nous pouvons donc invoquer la justification de l'exportation comme un moyen de diversification du risque, plutôt que comme une justification rationnelle de maximisation du profit. Les entreprises qui ont répondu appartiennent toutes aux stades export actif et engagé (de 10 à 100% d'intensité export).

Atouts et obstacles à l'export : En ce qui concerne les atouts pour réussir à l'export, avoir un produit adapté au client étranger est l'élément le plus fréquemment cité comme atout principal alors que les compétences export constituent l'atout n°2 le plus cité. Les obstacles financiers et légaux sont les plus fréquemment cités comme obstacles n°1 à l'export alors que obstacles financiers ainsi que la concurrence des nouveaux pays producteurs sont les deux obstacles les plus cités comme obstacles n°2 à l'export. Ceci confirme bien d'une part la réelle menace que constitue la concurrence internationale, et d'autre part notre problématique centrale sur les déterminants financiers de la performance à l'export.

Contrainte financière et difficultés financières : les réponses sont ici contradictoires.

-En effet, près des deux tiers des entreprises ne se considèrent pas comme contraintes financièrement. Ceci va dans le sens des propos de Dietsch (2003) ainsi que de l'enquête menée par le Crédit Agricole (2006) qui minimisent la situation de rationnement du crédit et de contrainte financière des PME françaises.

-Toutefois, elles déclarent d'une part qu'elles ont des difficultés à obtenir des financements pour leur activité export (confirmant les propos de St-Pierre, 2003 ; Leonidou, 2004 ou encore Karelakis, Matta et Chrysochoidis, 2008 en ce qui concerne la filière vin grecque) et d'autre

⁴⁹ Paveau (2007) définit l'exportation directe comme la situation où « l'entreprise, sans être présente sur un marché étranger, y réalise des ventes, organise la livraison, et assure la facturation et le recouvrement » (p. 108). A l'inverse, l'exportation indirecte fait intervenir un intermédiaire qui (importateur, transitaires, société de gestion de l'exportation...)

part qu'elles ne considèrent pas que la contrainte financière à l'export soit plus élevée pour l'activité export que l'activité domestique.

Financements de l'export: L'autofinancement apparaît comme étant la principale source de financement de l'activité export des entreprises interrogées, lesquelles sont toutes à des niveaux d'engagement export supérieurs à 10%, alors que Tannous et Sarkar (1993) avaient noté que cette situation correspondait à la situation des entreprises dont l'activité export était expérimentale (d'après leur étude, aux stades export actif et engagé, les sources principales sont le crédit-bail et le crédit fournisseur). Nombreuses sont les entreprises de la filière vin à caractère familial, et dans ce type de PME, l'autofinancement est prédominant (Duchénéault, 1996) et souvent privilégié (Calof, 1985). Ce recours au financement de l'exportation par ressources internes s'explique aisément, comme nous l'avons fait dans le chapitre précédent, par le caractère plus risqué de l'activité export mais aussi les investissements qu'elle nécessite, et l'incertitude accrue inhérente à l'activité export (Katz, Rosenberg et Zilberfarb, 1985) et donc à la réticence des établissements bancaires à apporter les financements aux PME exportatrices (St-Pierre, 2003). Par ailleurs, l'endettement à court terme est également cité par de nombreux exportateurs.

Coûts export : Les coûts les plus cités comme obstacles à la réussite à l'export sont les coûts relatifs à la promotion, faisant écho aux coûts fréquemment cités dans la littérature (Dean, Mengüç et Myers, 2000 ; St-Pierre, 2003).

Gestion des risques financiers : Alors que la grande majorité des entreprises déclare ne pas gérer le risque de change⁵⁰, beaucoup gèrent en revanche le risque de non-paiement. Cette gestion engendre un coût (Dean, Mengüç et Myers, 2000 ; St-Pierre, 2003) et apparaît comme indispensable compte tenu du risque généré par des délais de paiement plus longs à l'étranger (Bell, 1997). Les avis sont très partagés quant au fait que le risque de non-paiement soit plus élevé à l'export que sur le marché domestique.

Ces premiers constats, purement descriptifs, et non généralisables du fait du faible nombre de réponses, sur la dimension financière de l'activité export dans les PME de la filière vin,

⁵⁰ Lors d'une de nos études passées (Maurel et Viviani, 2006), portant sur la gestion du risque de change par les PME vitivinicoles dans la Vallée du Rhône, un constat similaire d'absence de gestion du risque de change avait été fait.

convergent clairement vers les éléments relevés dans la littérature, présentés dans le chapitre 3 et qui sont à la base de notre modèle et de nos hypothèses de recherche.

1.3.2.2. Questionnaires « interprofessions »

Voici à présent un aperçu des réponses obtenues auprès des quatre interprofessions, avec dans un premier temps, les éléments de réponses qui ont été identiques pour les quatre répondants :

- Les PME vitivinicoles de leur région ont des difficultés à trouver des financements export et le manque de ressources financières est, selon eux, un obstacle majeur à l'export.
- Les PME de la filière ont des difficultés à gérer les coûts induits par l'activité export.
- Les banques sont réticentes à accorder des prêts aux PME de la filière pour financer l'export.
- L'autofinancement constitue la principale source de financement de l'export, comme l'avaient souligné les exportateurs.

Nous remarquons que ces réponses correspondent fort heureusement à celles que nous avons obtenues auprès des exportateurs et également, par là, aux idées mises en avant dans notre chapitre théorique. Il y a donc adéquation entre les perceptions des exportateurs et celles de leurs représentants.

Voici à présent les éléments du questionnaire qui trouvent un écho relatif dans les quatre retours (cas où deux ou plusieurs interprofessions mais pas la totalité ont formulé la même réponse) :

- Lorsque nous leur demandons quels sont les atouts indispensables pour réussir, les ressources financières et/ou la motivation du dirigeant sont les deux éléments cités par tous les répondants parmi les deux atouts principaux.

Voici enfin les éléments du questionnaire pour lesquels les réponses divergent pour chacun des quatre répondants :

- Les réponses sont effectivement plus diverses lorsqu'il s'agit de citer, en réponse à une question ouverte, le plus grand obstacle rencontré par les PME de la filière à l'export. Chacun pointe un obstacle majeur : volatilité des taux de change, réglementation douanière, crise et concurrence, faibles capacités humaines et financières.

A la fin du questionnaire, à l'instar de celui qui était destiné aux exportateurs, un emplacement a été mis à disposition des répondants afin qu'ils puissent formuler leurs remarques et suggestions par rapport à cette problématique. Ils rappellent le besoin en ressources financières pour financer l'export et la nécessité que celles-ci soient plus accessibles aux exportateurs. Ils évoquent également le regroupement comme une solution du fait de la mutualisation des moyens qu'il permettrait.

2. Variables : indicateurs de mesure de la performance export

2.1. Estimation des performances globales des échantillons

Après avoir présenté les différentes sources de données sur lesquelles nous nous appuyons dans cette étude, nous allons à présent rappeler quels sont les indicateurs de performance export, sur lesquels les hypothèses de recherche vont être testées. Nous ne présenterons ici que ces variables car celles qui permettront d'évaluer les déterminants financiers seront détaillées dans les sections 2 à 4.

Les dimensions de la performance financière export ont été évaluées à partir des caractéristiques des deux échantillons d'entreprises exportatrices (311 PME) et domestiques (107 PME) décrits dans les premiers paragraphes de cette section. Rappelons que notre objectif est ici d'évaluer la marge export implicite, le risque export et le ratio rentabilité-risque de l'activité export des 311 PME exportatrices à partir, entre autres des caractéristiques des entreprises domestiques ainsi que de l'intensité export des PME exportatrices.

Pour cela, nous avons dans un premier temps estimé la droite de régression de la marge globale sur le risque global des entreprises respectivement domestiques et exportatrices à partir des équations [8] et [12].

$$m_{Gi}^e = \alpha_G + \beta_G \sigma_{Gi} \quad [8]$$

$$m_{Di}^e = \alpha_D + \beta_D \sigma_{Di} \quad [12]$$

Avec

m_{Gi}^e : la marge globale des entreprises exportatrices

m_{Di}^e : la marge globale des entreprises domestiques

σ_{Gi}^e : le risque global des entreprises exportatrices

σ_{Di}^e : le risque global des entreprises domestiques

Voici les coefficients de la régression linéaire concernant les entreprises domestiques: la variable dépendante est la marge globale (EBE/CA) moyenne sur la période 2002-2006 et la variable explicative est l'écart-type de cette marge (le risque) sur cette même période :

$$m_{Di}^e = 0,027 + 1,024 \sigma_{Di} \quad AdjR^2 = 0,398 \quad [19]$$

(0,006) (0,000)

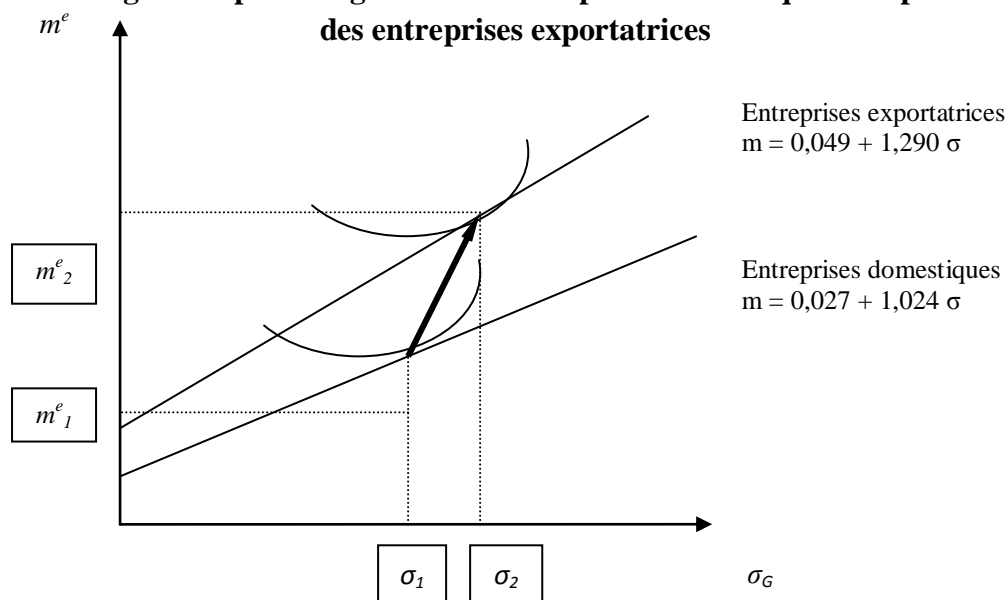
Voici à présent les coefficients de la régression linéaire concernant la marge globale ainsi que le risque global des entreprises exportatrices, dans les mêmes conditions que pour l'équation [19] :

$$m_{Gi}^e = 0,049 + 1,290 \sigma_{Gi} \quad AdjR^2 = 0,113 \quad [20]$$

(0,000) (0,000)

Les relations observées sont cohérentes avec la théorie financière car plus l'entreprise prend de risques et plus l'espérance de sa marge est élevée. Ceci est visible grâce aux coefficients de régression qui sont positifs (1,024 et 1,290). Le coefficient de détermination ajusté ($AdjR^2$) du modèle de régression est plus élevé dans les entreprises domestiques que dans les entreprises exportatrices, indiquant que la qualité de l'ajustement linéaire est meilleure dans les entreprises domestiques. Autrement dit, le pourcentage de la variance du modèle expliquée par la relation entre marge et risque global est plus élevé dans ces entreprises. Voici maintenant ce que nous pouvons noter à partir des équations des droites de régression obtenues ([19] et [20]), qui sont représentées sur le graphique ci-dessous.

Figure 6. Passage de la position globale des entreprises domestiques à la position globale des entreprises exportatrices



Étant donné que la droite représentant la performance financière globale des entreprises exportatrices [20] est au-dessus de celle des entreprises domestiques [19], nous constatons que quel que soit le niveau de risque, l'activité export permet d'avoir une meilleure relation-rentabilité-risque globale. Toutefois, ces résultats ne nous permettent pas de déduire un intérêt financier à exporter car le ratio de marge que nous avons utilisé ne prend pas en compte les investissements nécessaires à l'export⁵¹. Or, dans le cas où, et c'est ce que la théorie suggère (chapitre 3, section 2 et Leonidou, 2004, par exemple) l'activité export nécessite des investissements spécifiques, il se peut que le poids financier de ceux-ci vienne amoindrir la rentabilité des entreprises exportatrices, du moins sur le court terme. Dans le cas contraire, nous pourrions effectivement affirmer que les entreprises exportatrices sont plus rentables que les entreprises domestiques au vu de leur droite de régression respective. L'export permet une meilleure rémunération du risque car la pente de la droite de régression est plus forte que pour les entreprises domestiques (1,290 contre 1,024). Toutes ces informations nous permettent de dire que, toutes choses égales par ailleurs, les entreprises les moins averses au risque devraient avoir une performance financière globale plus élevée.

Les caractéristiques de l'activité export (marge export implicite, risque export et covariance entre les activités domestiques et export) expliquant le passage de la position 1 à la position 2 sur le graphique ci-dessus sont les solutions du système des équations [5] à [7] présenté dans le chapitre 3 (section 1, paragraphe 3.2.), et que nous rappelons ci-dessous :

$$\bar{m}_D s_D^* + \bar{m}_X (1 - s_D^*) = \bar{m}_G \quad [5]$$

$$V(\tilde{m}_D) s_D^{*2} + V(\tilde{m}_X) (1 - s_D^*)^2 + 2s_D^* (1 - s_D^*) Cov(\tilde{m}_D, \tilde{m}_X) = V(\tilde{m}_G) \quad [6]$$

$$V(\tilde{m}_X) = \frac{V(\tilde{m}_G)(1 - 2s_D^*) + s_D^{*2} V(\tilde{m}_D) - 2As_D^*(1 - s_D)}{(1 - s_D^*)^2} \quad [7]$$

$$Cov(\tilde{m}_D, \tilde{m}_X) = \frac{V(\tilde{m}_G) - s_D^* V(\tilde{m}_D) + A(1 - s_D^*)}{(1 - s_D^*)}$$

Nous sommes maintenant en possession de tous les éléments nous permettant d'évaluer la performance export, que ce soit la performance financière, à travers les différentes dimensions

⁵¹ Le calcul de la rentabilité économique prend en compte cette dimension.

explicitées dans la section 1 du chapitre 3, ou la performance de la capacité à exporter, à travers l'intensité export.

2.2.Statistiques descriptives des indicateurs de performance export

Les modalités de calcul des variables utilisées pour évaluer la performance export ont été présentées dans la section 1 du chapitre 3. Nous venons de détailler l'estimation des indicateurs de performance financière export. Voici donc les valeurs prises par ces indicateurs et par l'intensité export dans les 311 entreprises exportatrices:

Tableau 40. Caractéristiques des indicateurs de performance export

	Moyenne	Ecart-type	Minimum	Maximum
Intensité export (<i>ventex</i>)	0,4508	0,2364	0,1032	0,9997
Moyenne de la marge export implicite (<i>margex</i>)	0,2072	0,1712	0,0526	1,9292
Écart-type de la marge export implicite (<i>sdmargex</i>)	0,1377	0,1648	0,0049	1,1813
Coefficient de corrélation implicite (<i>correx</i>)	-0,3782	0,5887	-3,7924	0,5750
Ratio rentabilité-risque (<i>RRR</i>) export implicite	2,0042	1,0230	1,0211	10,7198

Ce tableau nous confirme que l'activité export est plus risquée, mais également plus rentable que l'activité domestique (attention, ici aussi, les impacts des investissements sur la rentabilité ne sont pas pris en compte), si l'on compare ces chiffres avec ceux du tableau 36. En effet, alors que la marge moyenne des entreprises domestiques est de 7,25% et le risque de 4,47%, la marge export s'élève à 20,72% et le risque à 13,77%. Ces statistiques vont à l'encontre des perceptions des quelques exportateurs interrogés pour notre questionnaire, qui disaient que l'export était une activité moins rentable que l'activité domestique. Toutefois, il nous est impossible de généraliser ces résultats. Nous pouvons également noter à partir du coefficient de corrélation entre activité domestique et activité export (-0,378) que l'export joue un rôle dans la diversification du risque global de l'entreprise puisque activités domestiques et export sont négativement corrélées, ce qui est tout à fait cohérent avec les résultats précédents. Enfin, par l'observation des ratios rentabilité-risque, nous remarquons que l'activité domestique (2,9744) est plus performante que l'activité export (2,0042) alors que la performance globale des entreprises exportatrices est plus élevée (bien que de manière non significative) que la performance globale des entreprises domestiques.

Tableau 41. Coefficients de corrélation linéaire entre les indicateurs de performance export

Coefficient de corrélation (corrélation de Pearson)	<i>ventex</i>	<i>margex</i>	<i>sdmargex</i>	<i>RRR</i>
<i>ventex</i>	1	-0,411**	-0,403**	0,543**
<i>margex</i>	-0,411**	1	0,997**	-0,431**
<i>sdmargex</i>	-0,403**	0,997**	1	-0,409**
<i>RRR</i>	0,543**	-0,431**	-0,409**	1

** . La corrélation est significative au niveau 0,01 (bilatéral).

Les coefficients nous indiquent que les indicateurs de performance financière export sont significativement liés à l'intensité export. En ce qui concerne le sens des corrélations, les entreprises les plus exportatrices apparaissent comme étant les plus performantes à l'export (en termes de *RRR*, coefficient de 0,543). Nous constatons que l'intensité export est négativement et significativement corrélée à la fois au risque et à la marge export implicites. Cela va dans le sens des propos de Dhanaraj et Beamish (2003) concernant le lien entre intensité export et profit export. Selon eux (p. 524), une intensité export élevée ne se traduit pas forcément par des profits élevés. Ils ajoutent que les résultats des études sur la relation entre l'intensité export et les profits ne sont pas concluants. Ces propos confirment l'intérêt qu'il y a à ne pas utiliser l'intensité export comme seul indicateur de performance de l'activité export. L'intensité export apparaît donc bien comme une mesure de la performance de la capacité à exporter alors que le ratio rentabilité-risque de l'activité export apparaît comme l'indicateur de la performance financière de l'activité export. Ainsi, nous pouvons nous demander si l'intérêt de l'activité export pour ces entreprises ne réside pas plutôt dans les bénéfices en termes de diversification des activités et des risques (plutôt qu'en une rentabilité supérieure), étant donné que l'écart-type de la marge globale des entreprises exportatrices est significativement inférieur à celui des entreprises domestiques (Cf. tableau 36).

3. Méthodologie générale

Avant de passer aux analyses statistiques qui nous permettront de tester nos hypothèses dans les sections 2 et 3 (la section 4 adopte une démarche différente que nous présenterons le moment venu), nous allons rappeler la méthodologie que nous allons suivre.

3.1. Corrélations linéaires et régressions linéaires multiples

Dans un premier temps, il s'agira de déterminer si la performance export et les déterminants financiers présentent une relation de type linéaire. Nous observerons donc les coefficients de corrélation linéaire entre les indicateurs de performance export et les déterminants financiers concernés par nos hypothèses. Ceci nous permettra ensuite de lancer des régressions linéaires multiples, selon la méthode d'entrée pas à pas afin d'approfondir les relations linéaires entre la performance export et les ratios financiers. Les explications de ces méthodes statistiques sont disponibles dans les encadrés 1 et 2 (chapitre 1) puisque nous y avons déjà eu recours pour tester les relations entre la performance export et ses déterminants dans notre étude exploratoire.

3.2. Analyses de variances et tests de différences de moyennes

Chaque fois que les résultats des corrélations et des régressions linéaires multiples n'étaient pas satisfaisants ou simplement insuffisants, nous avons séparé l'échantillon d'entreprises exportatrices en deux groupes en fonction de la valeur médiane de chaque indicateur de performance export (intensité export et ratio rentabilité-risque export) :

- Valeur médiane de l'intensité export (*ventex*) : 0,4247

- Valeur médiane du ratio rentabilité-risque export (*RRR*): 1,7239

Grâce à cette répartition, nous avons pu observer les valeurs moyennes des variables concernées pour les deux groupes et l'analyse de variance nous a fourni la signification de la différence entre ces deux moyennes. Notre objectif est ici de pouvoir à la fin de ce chapitre définir un profil financier des entreprises les plus et les moins performantes à l'export. La méthode de l'analyse de variance et du modèle général univarié a également été utilisée dans l'étude exploratoire, le lecteur peut donc se référer à l'encadré 3 (chapitre 1) pour une présentation de cette méthode d'analyse.

Outre cette démarche générale d'identification des déterminants financiers de la performance export, nous utiliserons ponctuellement d'autres types d'analyses statistiques en compléments (analyses discriminantes, régressions logistiques). Nous en expliquerons l'intérêt et la finalité le moment venu.

Section 2 : Caractéristiques financières des PME et performance export

Dans cette deuxième section, nous allons observer le lien entre d'une part la performance financière export, telle que nous l'avons évaluée dans la section 1, mais également à travers l'intensité export moyenne sur la période 2002-2006, et d'autre part, les ratios financiers témoignant des caractéristiques financières des PME vitivinicoles. En effet, étant donné qu'il nous est impossible d'observer directement les montants des investissements export, des coûts et des risques que cette activité génère, nous observons les ratios financiers qui sont liés à ces besoins financiers et nous cherchons à identifier quelles sont les caractéristiques des PME vitivinicoles les plus et les moins performantes.

1. Variables : caractéristiques financière des échantillons

Voici les différents ratios mobilisés pour évaluer les caractéristiques financières des entreprises étudiées.

Tableau 42. Déterminants financiers : variables

Déterminants financiers	
Ratio	Modalités de calcul (moyenne 2002 à 2006)
<i>incorp</i>	Immobilisations incorporelles nettes keur / Actif immobilisé net keur
<i>corp</i>	Immobilisations corporelles nettes keur / Actif immobilisé net keur
<i>incorp</i>	Immobilisations incorporelles nettes keur / Actif immobilisé net keur
<i>rotabfr</i>	(Besoin en fonds de roulement keur / Chiffre d'affaires HT keur) 360
<i>sdrotabfr</i>	Ecart-type des <i>rotabfr</i> des années 2002 à 2006
<i>rotaclient</i>	((créances clients et comptes rattachés nets keur / 1,196) / chiffre d'affaires HT keur) 360
<i>rotafourn</i>	(dettes fournisseurs et comptes rattachés keur / 1,196) / (achats de marchandises et autres approvisionnements keur + achats de matières premières et autres approvisionnements keur + autres achats et charges externes keur) 360
<i>liq</i>	Actifs circulants / (dettes fournisseurs et comptes rattachés keur + dettes fiscales et sociales keur + autres dettes keur)
<i>salariés</i>	Nombre de salariés en 2006
<i>autofi</i>	Capacité d'autofinancement avant répartition keur / total du passif keur
<i>df</i>	Dettes de caractère financier keur / Total du passif keur
<i>cp</i>	Capitaux propres keur / Total du passif keur
<i>defourn</i>	Dettes fournisseurs et comptes rattachés keur / Total du passif keur
<i>dfct</i>	Dettes financières court terme keur / total passif keur

Grâce à ces variables, nous avons pu obtenir un aperçu de la situation financière globale des entreprises de notre échantillon.

2. Situation financière des PME exportatrices

2.1. Situation financière des entreprises vitivinicoles exportatrices

Le tableau ci-dessous récapitule les statistiques descriptives des ratios financiers utilisés dans cette section.

Tableau 43. Caractéristiques financières des entreprises exportatrices

	Moyenne	Médiane	Ecart-type	Minimum	Maximum
<i>corp</i>	0,6937	0,8006	0,2947	0	1
<i>incorp</i>	0,1003	0,0136	0,1817	0	0,94
<i>rotabfr</i>	213,4605	143,1665	229,4392	-299,14	2068,38
<i>sdrotabfr</i>	54,7654	31,0680	102,1743	1,93	1231,69
<i>rotaclient</i>	67,8824	61,6000	32,61742	6,56	243,89
<i>rotafourn</i>	99,4365	86,5762	52,3216	12,53	405,08
<i>liq</i>	1,6372E13	3,9037	2,88725E14	0,95	5,09E15
<i>autofi</i>	0,0358	0,0349	0,0479	-0,25	0,19
<i>cp</i>	0,3413	0,3022	0,1974	0,01	0,92
<i>df</i>	0,3864	0,3874	0,1917	0,02	0,88
<i>detfourn</i>	0,2658	0,2200	0,1798	0	0,91
<i>dfct</i>	0,0735	0,0190	0,1090	0	0,63

Tout d'abord, nous tenons à rappeler que nous regroupons à travers ces chiffres toutes les entreprises exportatrices, quel que soit leur niveau d'engagement à l'export. Ces moyennes peuvent donc, et c'est ce que nous soutenons, masquer des caractéristiques différentes en fonction du niveau d'engagement export.

Nous notons que leur actif immobilisé est composé en majorité d'immobilisations corporelles (*corp*), ce qui était prévisible compte tenu que ces entreprises sont pour beaucoup des entreprises combinant une activité agricole à une activité commerciale. Le poids des immobilisations corporelles est dû à la présence de vignes, bâtiments et matériels nécessaires à l'activité vitivinicole. Cette activité agricole nécessite donc une dotation en actifs

immobilisés corporels élevée. Nous pouvons également noter que la moyenne et encore plus la médiane font apparaître une très faible part des immobilisations incorporelles. Afin de préciser ces deux caractéristiques, nous avons comparé les moyennes de deux groupes d'entreprises : les 198 entreprises dont le code APE est 513J (commerce de gros de boissons), soit 63,67% de l'échantillon total, et toutes les autres (113 entreprises soit 36,33%). Voici les moyennes des deux ratios pour chaque sous-groupe ainsi que la signification de la différence de moyennes :

-*corp* : 76,18% dans les entreprises non commerciales et 65,5% dans les entreprises commerciales. Les moyennes sont significativement différentes : 0,002.

-*incorp* : 6,42% dans les entreprises non commerciales et 12,09% dans les entreprises commerciales. Les moyennes sont significativement différentes : 0,008.

Ces derniers résultats nous permettent de confirmer l'hypothèse H1 sur l'existence de différence de composition de l'actif immobilisé en fonction de l'activité principale des entreprises. Cette confirmation s'opère à travers la sous-hypothèse H1a (**H1a validée**) selon laquelle les entreprises commerciales ont une part d'actifs incorporels significativement plus élevée que les autres. Ce résultat provient directement de la nature de l'activité principale de chacun de ces groupes. Cela témoigne bien de besoins financiers différents en matière d'investissements.

Observons à présent le besoin en fonds de roulement et sa composition. Le BFR compte pour plus de la moitié de leur CA (*rotabfr*) alors que le ratio de rotation des créances clients (*rotaclient*) est inférieur (2 mois) à celui des dettes fournisseurs (plus de 3 mois), ce qui est préférable si elles souhaitent exploiter le crédit interentreprises. La solvabilité à court terme apparaît plutôt encourageante puisque largement supérieure à 1 (*liq*). Néanmoins, nous pouvons nous demander si ces niveaux ne sont pas trop élevés et ne cachent pas par exemple des niveaux de stocks trop élevés.

Enfin, nous remarquons que la structure financière moyenne de ces entreprises exportatrices laisse apparaître une autonomie financière (*cp*) supérieur à 30% du passif, ce qui est acceptable. Toutefois, nous remarquons que le poids de l'endettement (*df*) est supérieur à celui de l'autofinancement (*autofi*) et à celui des capitaux propres (*cp*), indiquant que ces entreprises ont un levier moyen supérieur à 1, soit à un niveau trop élevé. Ceci peut

s'expliquer par le fait que ces données concernent une période de crise structurelle caractérisée par des niveaux d'endettement élevés (Declerck et Viviani, 2010).

2.2. Situation financière et taille de l'entreprise

Nous avons également observé les différences concernant ces caractéristiques financières en fonction de la taille de l'entreprise. Pour cela, nous avons regroupé les PME exportatrices en trois classes : micro-entreprises (0 à 9 salariés), petites entreprises (10 à 49 salariés) et entreprises moyennes (50 salariés et plus). Nous avons utilisé l'analyse discriminante qui nous permet d'analyser les scores des ratios financiers pour prédire les catégories de taille des entreprises exportatrices, lesquelles sont réparties selon les trois modalités que nous venons de citer. La répartition des entreprises exportatrices en fonction de la taille est la suivante : 95 micro-entreprises (30,5%), 156 petites entreprises (50,2%) et 60 entreprises moyennes (19,3%).

Encadré 5. L'analyse discriminante

L'analyse discriminante est une méthode statistique permettant la prédiction de l'appartenance à un groupe en fonction d'un ensemble de variables.

Le modèle repose sur une combinaison linéaire de plusieurs variables quantitatives (ou binaires) permettant d'opérer une discrimination entre deux ou plusieurs catégories d'une variable qualitative. L'objectif est de faire émerger les variables ayant un pouvoir discriminant entre les différents groupes de la variable à expliquer.

La fonction discriminante se présente comme suit :

$$d_{ik} = b_{0k} + b_{1k}x_{i1} + \dots + b_{pk}x_{ip}$$

Avec :

d_{ik} : valeur de la $k^{\text{ème}}$ fonction discriminante pour le $i^{\text{ème}}$ cas ; p : nombre de variables prédictives b_{jk} : valeur du $j^{\text{ème}}$ coefficient pour la $k^{\text{ème}}$ fonction ; x_{ij} : valeur du $i^{\text{ème}}$ cas pour la $j^{\text{ème}}$ variable prédictive.

Parmi les statistiques existantes pour sélectionner les variables prédictives, le Lambda de Wilks(λ) est souvent utilisé, compris entre 0 et 1. Plus celui-ci est proche de 0, plus la variable permet une discrimination entre les catégories de la variable à expliquer.

Le modèle de l'analyse discriminante repose sur plusieurs hypothèses : pas de fortes corrélations entre les variables prédictives, pas de corrélation entre la moyenne et la variance d'une variable prédictive, la corrélation entre deux variables prédictives est constante entre les groupes, les valeurs de chaque variable prédictive suivent une distribution normale.

Nous avons choisi une méthode d'analyse pas à pas, laquelle se fera selon les niveaux du Lambda de Wilks et les valeurs de la statistique F (3,84 pour introduire et 2,71 pour retirer les variables). Le Lambda de Wilks permet de tester l'efficacité de la fonction discriminante dans l'obtention de différences significatives parmi les groupes de taille. Le test de Fisher (F) est utilisé afin de savoir si le modèle est significatif.

Voici dans un premier temps les résultats de l'anova à 1 facteur :

Tableau 44.a. Tests d'égalité des moyennes des groupes en fonction de la taille de l'entreprise

	Lambda de Wilks	F	ddl1	ddl2	Sig.
<i>incorp</i>	0,972	4,394	2	305	0,013
<i>corp</i>	0,968	4,483	2	305	0,007
<i>rotabfr</i>	0,981	2,993	2	305	0,052
<i>sdrotabfr</i>	0,987	1,957	2	305	0,143
<i>rotaclient</i>	0,998	0,297	2	305	0,744
<i>rotafourn</i>	1,000	0,006	2	305	0,994
<i>liq</i>	0,997	0,492	2	305	0,612
<i>autofi</i>	0,998	0,320	2	305	0,726
<i>cp</i>	0,970	4,785	2	305	0,009
<i>df</i>	0,998	0,339	2	305	0,713
<i>detfourn</i>	0,950	8,083	2	305	0,000
<i>dfct</i>	0,996	0,566	2	305	0,568

Il existe une différence significative de moyennes entre les catégories de taille pour les ratios suivants : *incorp*, *corp*, *cp* et *detfourn*. Toutefois, nous pouvons constater que les Lambdas de Wilks sont malgré cela également proches de 1, et donc à des niveaux non satisfaisants.

La méthode pas à pas, comme l'indique le tableau suivant, n'a retenu que la variable *detfourn* comme étant significativement liée à la variable taille de l'entreprise. Ceci nous confirme une certaine homogénéité de ces entreprises exportatrices en fonction de leurs caractéristiques financières quelque soit leur taille.

Tableau 44.b. Lambda de Wilks: ratios financiers et taille de l'entreprise

Pas	Introduite	Lambda de Wilks							
		Lambda	ddl1	ddl2	ddl3	F exact			
						Statistique	ddl1	ddl2	Sig.
1	<i>detfourn</i>	0,950	1	2	305,000	8,083	2	305,000	0,000

A chaque pas, la variable qui minimise le lambda de Wilks global est introduite.

Par ailleurs, les statistiques descriptives des variables financières pour chacun de ces trois groupes d'entreprises sont disponibles en annexe 14, tout comme les niveaux de signification des différences de moyennes de ratios financiers en fonction des trois modalités de taille.

L'autofinancement est à un niveau comparable dans les trois groupes d'entreprises. La part des capitaux propres dans le passif est plus faible dans les micro-entreprises alors qu'elle atteint les 30% dans les petites et moyennes entreprises. Les PME les plus grandes sont donc plus autonomes financièrement que les très petites. Le poids des dettes financières est quasiment le même dans les micros et les petites entreprises. Il est légèrement plus élevé mais de manière non significative dans les entreprises moyennes. Dans l'ensemble, les ratios d'endettement sont beaucoup trop élevés car très supérieurs à 1. Les dettes fournisseurs présentent des différences significatives en fonction de la taille de l'entreprise : plus la taille de l'entreprise est grande, plus la part de ces dettes fournisseurs dans le passif est faible.

Si nous observons le BFR et ses composantes, nous pouvons dire que le BFR représente logiquement une part croissante du chiffre d'affaires des entreprises. Les différences de moyennes des ratios de rotation des créances clients et des dettes fournisseurs ne sont pas significatives. Les créances clients sont réglées avec un mois d'avance par rapport aux dettes fournisseurs, ce qui correspond à la situation conseillée dans laquelle l'entreprise a suffisamment de trésorerie.

Ces différentes analyses en fonction de la taille des entreprises exportatrices nous ont permis de constater une claire homogénéité de ces dernières quant à leurs caractéristiques financières. Il n'apparaît donc pas pertinent d'utiliser la taille des PME comme élément de discrimination des situations financières des entreprises.

3. Les déterminants financiers sont-ils liés à la performance export

3.1. Besoins financiers, structure financière et performance export

Nous allons à présent tester les hypothèses relatives aux liens entre les caractéristiques financières (composition de l'actif immobilisé, besoin en fonds de roulement et structure financière) des entreprises exportatrices et leur performance export.

Tableau 45. Corrélations linéaires entre ratios financiers et performance export

Corrélation de Pearson	<i>ventex</i>	<i>margex</i>	<i>sdmargex</i>	<i>RRR</i>
<i>salariés</i>	0,066	-0,072	-0,077	0,069
<i>autofi</i>	0,030	-0,012	-0,024	-0,122*
<i>cp</i>	0,044	0,121*	0,112*	-0,186**
<i>df</i>	0,114*	-0,037	-0,028	-0,018
<i>detfourn</i>	-0,169**	-0,085	-0,084	0,230**
<i>dfct</i>	0,005	-0,110	-0,100	0,065
<i>corp</i>	0,011	0,046	0,037	-0,103
<i>incorp</i>	-0,051	-0,008	0,001	0,036
<i>rotabfr</i>	0,053	0,195**	0,186**	-0,250**
<i>sdrotabfr</i>	0,015	0,268**	0,256**	-0,166**
<i>rotaclient</i>	0,007	0,235**	0,237**	-0,105
<i>rotafourn</i>	-0,029	0,164**	0,155**	-0,153**
<i>liq</i>	-0,068	0,572**	0,578**	-0,052

** . Corrélation significative au niveau 0,01.

* . Corrélation significative au niveau 0,05.

Les corrélations pour l'ensemble des entreprises exportatrices nous indiquent que les variables financières significativement liées à la performance export diffèrent selon l'indicateur de performance export considéré.

L'intensité export est corrélée à peu de ratios financiers. Ceci constitue un élément en faveur de l'utilité d'une étude de la relation entre intensité export et ratios financiers autrement qu'à travers la relation linéaire, c'est-à-dire en fonction de classes d'intensité export (objet de la section 4). Plus les entreprises sont engagées à l'export, moins leurs dettes fournisseurs constituent une part importante du passif. Comme Tannous et Sarkar (1993) l'avaient démontré, plus les entreprises sont engagées à l'export, plus le rôle de la banque croît : la

corrélation est ici positive est significative. Toutes les autres variables financières ne présentent pas de relations significatives avec le ratio ventes export sur ventes totales.

Ces deux dernières remarques sont en faveur de l'hypothèse H5b selon laquelle l'endettement bancaire et l'intensité export évoluent dans le même sens (**H5b soutenue**).

Considérons à présent les indicateurs de performance financière export : Les variables financières présentent des relations significatives de même sens avec la marge et le risque export. Les relations sont de sens contraire avec le ratio rentabilité-risque. Une performance financière export plus élevée correspond à un poids moindre de l'autofinancement (*autofi*) et une autonomie financière (*cp*) plus faible. Cela correspond également à un BFR moins important et moins volatile par rapport au CA, donc à une meilleure gestion de ce BFR. Tout ceci nous indique que les PME vitivicoles les plus performantes à l'export sont également celles qui gèrent au mieux leur besoin en fonds de roulement. A l'inverse, plus la performance financière export est élevée, plus les dettes fournisseurs (*detfourn*) prennent de place dans le passif.

3.2. Besoins financiers et performance export

Après avoir eu une vision d'ensemble de la relation entre les ratios financiers des entreprises et leur performance export, nous allons nous intéresser plus en détail aux besoins financiers des entreprises exportatrices, avant de nous concentrer sur leur structure financière.

3.2.1. Composition de l'actif immobilisé et performance export...

3.2.1.1. ...Dans l'échantillon total d'entreprises exportatrices

La composition de l'actif immobilisé nous fournit des indications sur la nature des investissements réalisés par les entreprises. Les coefficients de corrélation linéaire entre les indicateurs de performance export et les ratios de composition de l'actif immobilisé (*corp* et *incorp*) ne se sont pas révélés significatifs. Deux explications peuvent être apportées à ces résultats. D'une part, les statistiques descriptives concernant ces deux ratios nous ont indiqué que dans l'ensemble, ces PME exportatrices avaient une prédominance d'actifs corporels dans leur actif immobilisé total. D'autre part, les coefficients de corrélation concernent

l'échantillon regroupant toutes les PME exportatrices, ne faisant pas de distinction selon l'activité principale de celles-ci, laquelle peut avoir un effet sur la répartition entre actifs corporels et actifs incorporels. Etant donné le résultat des corrélations linéaires, voici les résultats des comparaisons des entreprises les plus et les moins performantes à l'export :

Tableau 46. Performance export et composition de l'actif immobilisé

Moyenne	<i>ventex</i> <0,4247	<i>ventex</i> >0,4247	Sig.
<i>corp</i>	0,6768	0,7076	0,361
<i>incorp</i>	0,1173	0,086	0,131
Moyenne	<i>RRR</i> < 1,7239	<i>RRR</i> >1,7239	Sig.
<i>corp</i>	0,7338	0,6538	0,017
<i>incorp</i>	0,0963	0,1042	0,702

Le niveau du ratio *incorp* n'apparaît pas comme significativement différent dans ces deux groupes d'entreprises, quel que soit l'indicateur de performance export considéré. Ceci peut s'expliquer par le fait qu'une partie de l'actif immatériel des entreprises n'est pas comptabilisée dans leur actif immobilisé incorporel, ne pouvant être capturé par la comptabilité. Toutefois, nous constatons que les entreprises les plus performantes financièrement (*RRR*) ont un ratio d'immobilisations corporelles significativement inférieur à celui des entreprises les moins performantes financièrement. Cela signifie que leur actif immobilisé est composé de davantage d'immobilisations incorporelles et/ou financières que les moins performantes.

3.2.1.2.... En fonction de l'activité principale des entreprises exportatrices

Nous avons déjà confirmé (chapitre 4, section 2, paragraphe 2) que les entreprises commerciales (code APE 513J) avaient une part plus élevée d'actifs incorporels que les autres entreprises de l'échantillon, confirmant ainsi l'hypothèse H1a. Nous allons maintenant vérifier si ces entreprises commerciales ont une performance export supérieure aux autres entreprises. Pour cela, nous réalisons une anova à 1 facteur avec comparaisons de moyennes.

Tableau 47. Anova : Activité des entreprises et performance export

					Moyennes		
	Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	F	Entreprises commerciales	Entreprises non commerciales	Sig.
<i>ventex</i> Inter-groupes	887,292	1	887,292	1,591	0,4635	0,4284	0,208
Intra-groupes	172303,820	309	557,618				
Total	173191,113	310					
<i>RRR</i> Inter-groupes	12,168	1	12,168	12,041	2,1537	1,7424	0,001
Intra-groupes	312,274	309	1,011				
Total	324,442	310					

Les moyennes nous indiquent bien que les entreprises commerciales ont une performance export supérieure à celle des autres entreprises. Toutefois, la différence est significative uniquement pour *RRR*. Ceci nous permet d'enrichir l'hypothèse H1a, puisque les entreprises commerciales, en plus d'avoir une part d'actifs incorporels supérieure, sont plus performantes à l'export. Nous pouvons ainsi souligner l'importance des investissements export, dont beaucoup sont des investissements en actifs immatériels.

A présent, afin de vérifier l'hypothèse H1b, nous allons exploiter la dichotomie entreprises commerciales vs. autres entreprises. Ici encore, nous utilisons la comparaison de moyennes en fonction des valeurs médianes des indicateurs de performance export puisque les coefficients de corrélation linéaires entre les ratios financiers et les indicateurs de performance export ne sont pas significatifs :

-dans les entreprises commerciales : l'intensité export (*ventex*) est corrélée à 0,015 avec *corp* et -0,036 avec *incorp*. Le ratio rentabilité-risque (*RRR*) est corrélé à -0,022 avec *corp* et 0,038 avec *incorp*.

-dans les autres entreprises : l'intensité export (*ventex*) est corrélée à 0,044 avec *corp* et -0,135 avec *incorp*. Le ratio rentabilité-risque (*RRR*) est corrélé à -0,180 avec *corp* et 0,070 avec *incorp*.

Voici le récapitulatif des tests de comparaisons de moyennes dans les deux groupes d'entreprises:

Tableau 48. Performance export et composition de l'actif immobilisé selon l'activité principale

Entreprises non commerciales			
Moyenne	<i>ventex</i><0,4247	<i>ventex</i>>0,4247	Sig.
<i>corp</i>	0,7360	0,7833	0,348
<i>incorp</i>	0,0906	0,0418	0,073
Moyenne	<i>RRR</i>< 1,7239	<i>RRR</i>>1,7239	Sig.
<i>corp</i>	0,7878	0,6938	0,093
<i>incorp</i>	0,0763	0,0322	0,142
Entreprises commerciales (code 513J)			
Moyenne	<i>ventex</i><0,4247	<i>ventex</i>>0,4247	Sig.
<i>corp</i>	0,6429	0,6649	0,616
<i>incorp</i>	0,1327	0,1110	0,443
Moyenne	<i>RRR</i>< 1,7239	<i>RRR</i>>1,7239	Sig.
<i>corp</i>	0,6739	0,6438	0,504
<i>incorp</i>	0,1188	0,1209	0,910

Tous ces résultats ne nous permettent pas de valider l'hypothèse H1b (**H1b non validée**) puisque les différences de moyennes ne sont pas significatives. Ainsi, nous ne pouvons pas dire que les entreprises les plus performantes sont celles qui ont plus d'actifs incorporels, même si nous constatons que les entreprises commerciales sont plus performantes que les autres.

3.2.2. Besoin en fonds de roulement et performance export

Les ratios relatifs au BFR ou à ses composantes constituent le deuxième volet des besoins financiers des entreprises exportatrices car il concerne cette fois-ci les besoins financiers à court terme. Nous cherchons ici à tester l'hypothèse selon laquelle le besoin en fonds de roulement (corrige par le CA) croît avec le développement export (H3a) mais aussi l'hypothèse selon laquelle il existe un lien positif entre la capacité de l'entreprise à remplir ses obligations à court terme et sa performance export (H3b).

Compte tenu des corrélations linéaires obtenues précédemment (tableau 45), voici les résultats des régressions linéaires multiples testant l'effet des ratios relatifs au BFR (*rotabfr*, *sdrotabfr*, *rotaclient*, *rotafourn* et *liq*) sur la performance financière export, étant donné qu'aucune corrélation significative n'a été révélée pour l'intensité export. Une fois de plus, nous ne

présenterons ici que les tableaux des coefficients ; le reste des résultats (récapitulatif du modèle, anova et variables exclues) pouvant être consulté en annexe 15.

Tableau 49. Coefficients de régression: BFR et RRR dans les entreprises exportatrices

Variable dépendante : RRR	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
	A	Erreur standard	Bêta		
2 (Constante)	2,439	0,125		19,523	0,000
<i>rotabfr</i>	-0,001	0,000	-0,230	-4,129	0,000
<i>rotafourn</i>	-0,002	0,001	-0,111	-1,993	0,047

D'autre part, même si la régression linéaire a retenu des variables pour le ratio rentabilité-risque export (RRR), les coefficients de régression ainsi que le coefficient de détermination ajusté (R^2 ajusté) sont très proches de 0, indiquant une mauvaise qualité de l'ajustement. La présence de relations linéaires est donc remise en question.

C'est pourquoi nous avons réalisé les tests de différences de moyennes des entreprises les plus et les moins performantes à l'export. L'annexe 16 récapitule les anovas concernant les niveaux de ces ratios de gestion financière à court terme en fonction de deux classes de performance export.

Tableau 50. Performance export et gestion financière à court terme : comparaison de moyennes

Moyenne	<i>ventex</i> <0,4247	<i>ventex</i> >0,4247	Sig.
<i>rotabfr</i>	197,9	228,3	0,243
<i>sdrotabfr</i>	51,94	57,46	0,634
<i>rotaclient</i>	67,8468	67,9195	0,985
<i>rotafourn</i>	98,693	100,154	0,806
<i>liq</i>	3,35 ^E 13	8,04 ^E 0	0,307
Moyenne	RRR<1,7239	RRR>1,7239	Sig.
<i>rotabfr</i>	283,4	144	0,000
<i>rdrotabfr</i>	76,1	33,6	0,000
<i>rotaclient</i>	72,81	62,99	0,008
<i>rotafourn</i>	109,9	89,1	0,000
<i>liq</i>	3,28 ^E 13	4,84 ^E 0	0,317

Ici encore, nous ne constatons aucune différence significative de ratios financiers en fonction des deux niveaux d'intensité export: **L'hypothèse H3a n'est pas vérifiée.**

Nous remarquons que les entreprises les plus performantes à l'export (*RRR*) sont celles qui parviennent à minimiser leur besoin en fonds de roulement ainsi que sa variabilité : ce sont celles qui parviennent à minimiser les délais de paiement des créances clients et des dettes fournisseurs. Cela rejoint les éléments théoriques expliquant que certains obstacles tels que des coûts et des risques supplémentaires à gérer peuvent venir entraver la performance export des PME (Leonidou, 2004). Dans tous les cas, le crédit interentreprises, qui constitue un élément du besoin en fonds de roulement mais également une forme de financement des entreprises, est utilisé ici, car les délais de paiement des créances clients sont plus courts que les délais de paiement des dettes fournisseurs, permettant un financement à court terme de celles-ci. **L'hypothèse H3b est donc soutenue.**

3.3. Structure financière et performance export

Nous allons à présent étudier la relation entre la structure financière des entreprises exportatrices de la filière vin et les indicateurs de performance export. L'objectif est de vérifier l'hypothèse H4 soulignant le rôle de la taille, en tant qu'indicateur du potentiel de ressources d'une entreprise dans la performance export. De plus, nous étudierons le rôle de chaque ressource financière (autofinancement, capitaux propres, endettement bancaire total et à court terme et dettes fournisseurs) dans la performance export, en cherchant à identifier une relation positive entre l'endettement bancaire et l'intensité export (H5b).

3.3.1. Taille de l'entreprise et performance export

Les coefficients de corrélation entre le nombre de salariés (indicateur de taille de l'entreprise) et les deux indicateurs de performance export ne sont pas significatifs (tableau 45). Afin d'approfondir cette relation, nous avons cherché à savoir si les trois groupes d'entreprises (micros, petites et moyennes) présentaient des différences significatives de performance export, grâce à l'analyse de variance ainsi qu'aux tests *post hoc* de différence de moyennes.

Tableau 51.a. Tests des effets inter-sujets : *ventex* et classes de tailleVariable dépendante: *ventex*

Source	Somme des carrés de type III	ddl	Moyenne des carrés	D	Sig.
Modèle corrigé	1968,760 ^a	2	984,380	1,771	0,172
Ordonnée à l'origine	561952,793	1	561952,793	1010,858	0,000
Classes de taille	1968,760	2	984,380	1,771	0,172
Erreur	171222,353	308	555,917		
Total	805107,697	311			
Total corrigé	173191,113	310			

a. $R^2 = 0,011$ (R^2 ajusté = 0,005)**Tableau 51.b. Tests des effets inter-sujets : *RRR* et classes de taille**Variable dépendante: *RRR*

Source	Somme des carrés de type III	ddl	Moyenne des carrés	D	Sig.
Modèle corrigé	7,631 ^a	2	3,815	3,709	0,026
Ordonnée à l'origine	1121,001	1	1121,001	1089,824	0,000
Classes de taille	7,631	2	3,815	3,709	0,026
Erreur	316,811	308	1,029		
Total	1573,706	311			
Total corrigé	324,442	310			

a. $R^2 = 0,024$ (R^2 ajusté = 0,017)

Le détail des tests des effets inter-sujets et des tests *post hoc* de différences de moyennes sont disponibles en annexe 17. Ils nous indiquent qu'un effet simple significatif (0,026) de la taille de l'entreprise est constaté pour le seul ratio rentabilité-risque. La relation n'est pas linéaire puisque ce sont les micro-entreprises qui ont un *RRR* moyen significativement supérieur aux petites. De plus, les *R*-deux ajustés sont très proches de 0, indiquant une fois de plus une mauvaise qualité de l'ajustement dans les deux cas et donc un rôle non significatif joué par la taille dans la performance export. **L'hypothèse H4 est donc vérifiée** puisque la relation entre la taille de l'entreprise et la performance export n'est pas linéaire.

3.3.2. Ressources financières et performance export

La littérature nous montre que les ressources financières export constituent un déterminant de la performance export des PME. Ici, nous ne pourrions malheureusement pas analyser la relation entre les ressources financières dédiées à l'export et la performance de cette activité.

Toutefois, nous pouvons analyser le lien entre les ressources financières globales et la performance export.

Voici les résultats des régressions linéaires multiples : Les variables indépendantes intégrées à ces analyses sont les suivantes : *autofi*, *cp*, *df*, *detfourn* et *dfct*. Ces variables représentent la part des principales ressources financières dans le passif total des PME de la filière. Nous présenterons ici les tableaux des coefficients, alors que les récapitulatifs des modèles, les anovas ainsi que les coefficients des variables exclues sont disponibles en annexe 18:

Tableau 52.a. Coefficients de régression: Ressources financières et *ventex*

Modèle	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
	A	Erreur standard	Bêta		
1 (Constante)	51,035	2,366		21,569	0,000
<i>detfourn</i>	-22,675	7,394	-0,172	-3,067	0,002

Tableau 52.b. Coefficients de régression: Ressources financières et *RRR*

Modèle	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
	A	Erreur standard	Bêta		
1 (Constante)	1,659	0,101		16,403	0,000
<i>detfourn</i>	1,288	0,316	0,226	4,075	0,000

Les régressions linéaires font apparaître deux tendances : d'une part, les entreprises les plus performantes à l'export (*RRR*) sont celles dont la part des dettes fournisseurs dans leur passif est plus élevée alors que les entreprises les plus engagées à l'export (*ventex*) sont celles dont ces mêmes dettes fournisseurs sont les moins élevées. Nous pouvons donc confirmer à travers ces résultats l'intérêt d'étudier plusieurs indicateurs de performance export correspondant à plusieurs dimensions de celle-ci. Aucune place n'est faite aux dettes financières, nous ne pouvons donc pas à ce stade-là de l'analyse valider l'hypothèse H5b sur le rôle de l'endettement bancaire.

Ainsi, nous pouvons une fois de plus dire que seules les dettes fournisseurs présentent un lien significatif avec les indicateurs de performance export, mais de manière inversée avec nos deux indicateurs de performance export.

Nous avons ensuite lancé les anovas à 1 facteur des ressources financières en fonction du niveau de performance export. Les résultats complets des anovas sont disponibles en annexe 19.

Tableau 53. Ressources financières et performance export

Moyenne	<i>ventex</i><0,4247	<i>ventex</i>>0,4247	Sig.
<i>autofi</i>	0,0363	0,0353	0,854
<i>cp</i>	0,3421	0,3406	0,946
<i>df</i>	0,3534	0,4180	0,003
<i>detfourn</i>	0,2962	0,2368	0,003
<i>dfct</i>	0,0660	0,0807	0,235
Moyenne	<i>RRR</i>< 1,7239	<i>RRR</i>>1,7239	Sig.
<i>autofi</i>	0,042	0,0296	0,023
<i>cp</i>	0,3681	0,3145	0,017
<i>df</i>	0,3964	0,3765	0,361
<i>detfourn</i>	0,2271	0,3042	0,000
<i>dfct</i>	0,0671	0,0799	0,301

Ces analyses confirment les résultats des régressions linéaires pour les dettes fournisseurs. Les dettes financières à court terme ne constituent pas une variable discriminante et dans tous les cas, l'endettement (*df*) est toujours supérieur aux fonds propres (*cp*), indiquant une certaine fragilité financière quel que soit le niveau de performance export. Voici donc les autres ressources financières présentant un intérêt pour chacun des indicateurs de performance export :

-Intensité export : les entreprises les plus exportatrices ont une part plus importante de dettes financières que les moins exportatrices. Ceci va une fois de plus dans le sens de l'hypothèse H5b et des résultats de Tannous et Sarkar (1993) et Tannous (1997).

-Performance financière export : Les entreprises les plus performantes ont une part d'autofinancement (*autofi*) ainsi qu'une autonomie financière (*cp*) plus faibles. Les dettes fournisseurs sont les seules ressources financières positivement liées à un niveau supérieur de performance.

Au terme de cette section, nous pouvons retenir que les relations entre performance export et déterminants financiers varient en fonction de l'indicateur de performance considéré. Concernant les besoins financiers, les résultats obtenus apportent des

éléments confortant l'existence d'investissements en actifs incorporels ainsi qu'une nécessité pour les PME étudiées de gérer au mieux leur besoin en fonds de roulement pour être plus performante à l'export. Du côté de la structure financière, nous pouvons retenir que les dettes fournisseurs constituent la ressource associée à une meilleure performance financière, alors que les dettes financières correspondent quant à elles un engagement export supérieur. L'autofinancement ainsi que l'autonomie financière sont des caractéristiques ne permettant pas une discrimination en termes de performance export.

Section 3 : Contrainte financière et performance export

Nous allons à présent poursuivre notre étude empirique sur les déterminants financiers de la performance export des PME vitivinicoles françaises, en nous intéressant à la contrainte financière, qu'elle soit interne ou externe. L'intérêt de cette section, est, rappelons-le, d'identifier la présence d'obstacles financiers à la performance export. Avant de présenter les analyses nous permettant de relier cette contrainte à la performance export de ces PME, nous ferons un point sur la façon dont nous évaluons la contrainte financière. L'échantillon utilisé dans cette section est identique à celui que nous avons exploité dans la section précédente, à savoir 311 entreprises exportatrices. Nous étudierons également l'échantillon des 107 entreprises domestiques car nous comparerons les situations de contrainte financière en fonction du caractère national ou international de l'activité des PME vitivinicoles. Le lecteur notera que les indicateurs de performance export sont identiques à ceux de la section 2, à savoir l'intensité export (*ventex*) et le ratio rentabilité-risque export (*RRR*).

1. Variables de contrainte financière interne et externe

1.1. Contrainte financière interne

La base de données Diane que nous exploitons dans cette thèse fournit une variable permettant d'identifier la structure de propriété des entreprises de l'échantillon considéré. C'est une variable catégorielle que nous avons utilisée dans la première section de ce chapitre lorsque nous avons décrit les entreprises étudiées. A l'origine, cinq classes sont identifiées :

0. Capital familial : supérieur à 98%
1. Capital familial majoritaire : de 50% à 98%
2. Capital familial minoritaire : de 33% à 49%
3. Capital dispersé : moins de 33%
4. Capital familial non significatif

Ces classes ont été regroupées afin d'obtenir une dichotomie entreprises familiales (194 entreprises) vs. entreprises non familiales (79 entreprises) en rassemblant les classes 0 et 1 d'une part et 2, 3 et 4 d'autre part. Le lecteur notera que pour 38 entreprises, l'information

n'est pas disponible. L'analyse statistique se fera donc sur 273 entreprises exportatrices au lieu de 311, qui se répartissent en 71,1% familiales et 28,9% non-familiales.

1.2. Contrainte financière externe

1.2.1. Une mesure de contrainte financière controversée

La sensibilité des investissements au *cash flow* est le principal indicateur de mesure de la contrainte financière, mais elle fait l'objet d'une controverse. Cette méthode d'évaluation de la contrainte financière a été développée par Fazzari, Petersen et Hubbard (1988, 2000) selon lesquels une plus grande sensibilité de l'investissement au *cash flow* correspond à une contrainte financière plus élevée. Une entreprise contrairement financièrement investira d'autant plus que son autofinancement est élevé. Autrement dit, elle n'investira que si elle dispose de ressources financières internes suffisantes. Dans leur article fondateur de 1988, ils testent cet indicateur sur différents groupes d'entreprises (ces groupes sont formés selon leur ratio de rétention du résultat et les dividendes distribués) et sur différents modèles d'investissement : le modèle *q*, le modèle néoclassique et le modèle de l'accélérateur. Les résultats pour ces trois modèles sont convergents. Il apparaît que l'investissement est affecté par des facteurs financiers. Selon eux, du fait d'asymétries d'information sur le marché des capitaux et du fait de l'impact de ces asymétries sur le coût des financements externes par rapport aux financements internes, l'investissement dans des entreprises utilisant plus de financements internes (à bas coût) est plus sensible aux fluctuations des *cash flows* que dans les autres entreprises.

A l'inverse, pour Kaplan et Zingales (1997, 2000), les entreprises qui apparaissent comme moins contraintes financièrement présentent des sensibilités plus fortes que les entreprises qui apparaissent les plus contraintes (1997, p. 169). Ils remettent en cause l'existence d'une relation monotone entre le degré de contrainte financière et la sensibilité de l'investissement au *cash flow* et relèvent le manque de soutien théorique à l'utilisation de cet indicateur.

Malgré ces critiques, la sensibilité de l'investissement au *cash flow* est très souvent utilisée comme indicateur de contrainte financière (Bond, Elston, Mairesse et Mulkey, 1997 ; Fohlin,

1998 ; Audretsch et Elston, 2002 et dans le contexte de l'exportation Greenaway, Guariglia et Kneller 2007).

D'autre part, outre cet indicateur, certains ratios financiers ont été utilisés pour mesurer la contrainte financière. Par exemple, Gottfries (2002) a recours au ratio emprunt net sur capitaux propres, lequel donne, selon les modèles des coûts d'agence, une indication sur la capacité de l'entreprise à emprunter. Becchetti et Trovato (2002) utilisent quant à eux une variable qualitative pour le rationnement du crédit, qui constitue une explication de la contrainte financière.

1.2.2. Comment mesurer la sensibilité de l'investissement au *cash flow* ?

Notre étude sur la relation entre la contrainte financière et la performance export est basée sur l'indicateur mis au point par Fazzari, Petersen et Hubbard (1988). Ils ont testé la relation entre l'investissement et la contrainte financière sur des grandes entreprises cotées alors que notre étude porte sur des PME, dont la plupart ne sont pas cotées. Toutefois, cette relation ainsi que cet indicateur ont été testés par d'autres auteurs sur des entreprises de tailles différentes et il apparaît que la sensibilité de l'investissement au *cash flow* est effectivement plus élevée dans les PME (Bond, Elston, Mairesse et Mulkay, 1997 ; Harhoff et Körting, 1998). Ceci confirme donc l'adaptabilité de cette approche aux PME. Par contre, il nous reste à savoir si à l'intérieur du groupe PME, la sensibilité de l'investissement au *cash flow* présente également des disparités en fonction de la taille de l'entreprise.

Fazzari, Petersen et Hubbard (1988) font l'hypothèse que les entreprises ayant un ratio de rétention élevé sont celles qui doivent faire face à un coût élevé des financements externes. Ils étudient un échantillon d'entreprises industrielles et l'ont divisé en trois classes en fonction de leur ratio dividende sur résultat (classe 1 : inférieur à 10%, classe 2 : entre 10 et 20% et classe 3 : plus de 20%). Cela constitue une classification *a priori* des entreprises selon leur niveau de contrainte financière ; les plus contraintes étant celles qui distribuent le moins de dividendes et donc qui ont un ratio de rétention plus élevé. Ils avancent qu'avoir un ratio de rétention élevé signifie que l'entreprise a besoin de plus de ressources financières que ce qui est disponible. Ainsi, elle préfère accumuler les ressources plutôt que de les distribuer. Cela

signifie également que les financements externes sont trop onéreux et donc que les entreprises doivent se procurer des fonds internes pour financer leurs investissements.

Parmi leurs résultats, nous pouvons noter la corrélation entre la capacité d'autofinancement et l'investissement : 0,92 (classe 1) ; 0,82 (classe 2) ; 0,2 (classe 3). Plus la part de dividende distribué est élevée, moins la corrélation entre la capacité d'autofinancement et les investissements est forte. De plus, les entreprises de la classe 1 sont plus petites que les autres. Cela confirme que l'investissement et la capacité d'autofinancement sont positivement corrélés et que ce lien est plus fort dans les entreprises les plus petites, les plus contraintes.

Dans notre étude, et suivant les différentes méthodes d'évaluation citées dans la littérature, la sensibilité de l'investissement au *cash flow* (que nous noterons *sicf*) est évaluée à travers la régression de l'investissement (ratio investissement sur actif total) sur la capacité d'autofinancement (ratio CAF sur actif total) pour la période 1998 à 2006, afin de rendre compte de la relation entre ces deux variables. Cela signifie évidemment que nous considérons ici la sensibilité globale des entreprises et pas seulement la sensibilité de l'investissement export, du fait que les données dont nous disposons ne nous le permettent pas.

1.2.3. Ratios de fragilité financière

La contrainte financière externe sera également évaluée à travers deux ratios renseignant sur la fragilité financière des entreprises :

-Le levier (noté *dfcp*) : c'est la moyenne sur la période 2002 à 2006 des ratios dettes financières sur capitaux propres. Un niveau élevé de ce ratio, voire supérieur à 1 donne des indications sur la fragilité financière des entreprises car cela signifie que la capacité d'endettement de l'entreprise est nulle et que l'entreprise peut être sujette à une contrainte financière externe due au fait que les banquiers refuseront lui prêter au-delà du montant des capitaux propres.

-La capacité de remboursement (*remb*) : c'est la moyenne 2002 à 2006 des ratios dettes financières MLT sur capacité d'autofinancement. Le niveau conseillé pour ce ratio est de 3 à 4 ans. Plus ce ratio est élevé, plus la capacité de remboursement de l'entreprise est faible. Cela est également valable lorsque ce ratio est négatif, car cela signifie que la capacité

d'autofinancement est négative, ce qui est mauvais pour l'entreprise et signe d'une fragilité financière.

2. Contrainte financière interne et performance export

La contrainte financière interne provient du fait-même que la filière vin (tout comme l'échantillon que nous étudions) est composée majoritairement de PME familiales. Cette réalité confère des avantages et des inconvénients à ces entreprises en matière de performance export, que nous avons détaillés dans le chapitre 3 et qui ont donné naissance à l'hypothèse et à la proposition suivantes :

Les entreprises familiales ayant une faible part d'endettement sont faiblement développées à l'export (H5c).

Les entreprises familiales ont une performance financière export plus élevée que les entreprises non familiales indépendantes (R6).

2.1. Entreprises familiales, endettement et intensité export

Le test de l'hypothèse H5c se fait sur les entreprises familiales seulement, c'est-à-dire celles pour lesquelles le capital familial est supérieur à 50% du capital total de l'entreprise. Dans cet échantillon, nous allons observer la relation entre les différentes ressources financières et la performance export, à travers tout d'abord les coefficients de corrélation.

Tableau 54. Performance export et ressources financières des entreprises familiales

	<i>autofi</i>	<i>cp</i>	<i>df</i>	<i>detfour</i>	<i>dfct</i>
<i>ventex</i>	0,015	0,005	0,115	-0,147*	0,011
<i>RRR</i>	-0,092	-0,184*	0,007	0,224**	0,097

Les corrélations font apparaître une fois de plus le rôle des dettes fournisseurs. De plus, une relation négative et significative est observée entre performance financière et autonomie financière. La relation entre intensité export et dettes financières est positive mais non significative. Voici donc les résultats des anovas en fonction du niveau de performance export :

Tableau 55. Endettement bancaire et performance export dans les entreprises familiales

Moyenne	<i>ventex</i> <0,4247	<i>ventex</i> >0,4247	Sig.
<i>df</i>	0,3720	0,4383	0,011
Moyenne	<i>RRR</i> < 1,7239	<i>RRR</i> >1,7239	Sig.
<i>df</i>	0,4151	0,3995	0,555

Nous pouvons à présent dire que les entreprises familiales les moins développées à l'export ont un endettement significativement plus faible (37,20% du passif) que les entreprises les plus développées à l'export (43,83% du passif). Ceci vient en confirmation de l'hypothèse H5c (**H5c validée**).

2.2. Structure de propriété et performance financière export

Nous allons vérifier si, en fonction du pourcentage de capital familial dans le capital total de ces entreprises exportatrices, des différences de performance financière export sont observées :

Tableau 56. Anova : performance export et structure de propriété

		Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	F	Sig.
<i>ventex</i>	Inter-groupes	1,457	1	1,457	0,003	0,959
	Intra-groupes	149861,663	271	552,995		
	Total	149863,120	272			
<i>RRR</i>	Inter-groupes	0,244	1	0,244	0,246	0,621
	Intra-groupes	268,770	271	0,992		
	Total	269,014	272			

Tableau 57. Statistiques descriptives : performance export et structure de propriété

		N	Moyenne	Ecart-type	Minimum	Maximum
<i>ventex</i>	entreprise familiale	194	44,9123	23,14571	10,32	98,42
	entreprise non familiale	79	44,7512	24,40758	10,34	99,88
	Total	273	44,8657	23,47269	10,32	99,88
<i>RRR</i>	entreprise familiale	194	1,9819893	1,09531818	1,06400	10,71977
	entreprise non familiale	79	2,0478711	,69081740	1,02108	4,77797
	Total	273	2,0010540	,99449558	1,02108	10,71977

Ces analyses nous montrent clairement qu'entreprises familiales et non familiales dans la filière vin française ont des niveaux de performance export comparables. La relation R6 n'est donc évidemment pas validée dans ce groupe d'entreprises car nous ne disposons pas du statut de toutes les entreprises de notre échantillon (indépendante, société mère, filiale). La présence d'entreprises non familiales non indépendantes fausse donc la relation et nous confirme que nous ne pouvons pas seulement considérer la dichotomie entreprises familiales vs. non familiales.

3. Contrainte financière externe et performance export

Nous allons analyser la situation des entreprises exportatrices par rapport à celles des entreprises domestiques en matière de contrainte financière. Nous introduisons donc ici un groupe d'entreprises supplémentaire. Voici les trois hypothèses que nous cherchons à vérifier :

-H7a : les entreprises exportatrices sont globalement plus contraintes financièrement que les entreprises non exportatrices.

-H7b : les entreprises les plus performantes à l'export sont les moins contraintes financièrement.

-H7c : le niveau de difficultés financières et de contrainte financière varie en fonction du niveau de développement export.

3.1. Contrainte financière des entreprises domestiques et exportatrices

Le tableau suivant présente dans un premier temps les coefficients de corrélation linéaire entre les différents indicateurs de contrainte financière:

Tableau 58. Corrélations entre différentes mesures de difficultés et contraintes financières dans les deux échantillons

	Entreprises domestiques			Entreprises exportatrices		
	<i>sicf</i>	<i>dfcp</i>	<i>remb</i>	<i>sicf</i>	<i>dfcp</i>	<i>remb</i>
<i>sicf</i>	1	-0,049	0,033	1	0,010	0,007
<i>dfcp</i>	-0,049	1	-0,206*	0,010	1	0,003
<i>remb</i>	0,033	-0,206*	1	0,007	0,003	1

Ces coefficients nous indiquent que la sensibilité de l'investissement au *cash flow* n'est corrélée à aucun ratio financier dans les entreprises exportatrices comme dans les entreprises domestiques. La relation n'est donc pas linéaire. Pour les entreprises domestiques, seuls les deux ratios financiers sont significativement et négativement liés entre eux (-0,206*). Plus l'endettement est élevé (*dfcp*) et moins le ratio de remboursement des dettes financières est élevé.

Ces résultats contre-intuitifs et gênants pour la suite des analyses peuvent s'expliquer par la présence de valeurs négatives de la capacité de remboursement lorsque la capacité d'autofinancement est négative (situation défavorable). Nous avons voulu vérifier cette possible explication. Voici ce que deviennent les coefficients de corrélation après suppression des entreprises pour lesquelles $remb < 0$. La nouvelle variable est notée *remb'*.

Tableau 59. Corrélations entre différentes mesures de difficultés et contraintes financières (sans $remb < 0$)

	Entreprises domestiques			Entreprises exportatrices		
	<i>sicf</i>	<i>dfcp</i>	<i>remb'</i>	<i>sicf</i>	<i>dfcp</i>	<i>remb'</i>
<i>sicf</i>	1	-0,049	-0,093	1	0,010	0,059
<i>dfcp</i>	-0,049	1	0,238*	0,010	1	0,136*
<i>remb'</i>	-0,093	0,238*	1	0,059	0,136*	1

La situation est inchangée pour les coefficients de corrélation impliquant la sensibilité de l'investissement au *cash flow*, même si le sens des coefficients s'inverse selon le groupe d'entreprises considérée. Les entreprises domestiques dont la sensibilité est plus élevée ne sont pas celles qui ont le plus de difficultés financières (coefficients négatifs) mais les entreprises exportatrices dont la sensibilité est plus élevée sont celles qui ont le plus de difficultés financières (coefficients positifs).

Par contre, ces nouveaux coefficients nous informent que la relation entre *dfcp* et *remb* devient positive dans les deux groupes de PME. Cela correspond à la situation suivante : plus les entreprises sont endettées, plus le nombre d'années de remboursement des dettes financières avec ses fonds internes est grand (hormis PME ayant une CAF négative), donc plus les difficultés financières sont grandes. Nous sommes donc maintenant en présence de deux indicateurs de fragilité financière des PME de la filière vin.

Voici à présent les comparaisons de moyennes de chacune de ces variables entre les deux groupes d'entreprises :

Tableau 60. Moyennes des variables de contrainte financière par type d'entreprises

	Entreprises domestiques	Entreprises exportatrices	Sig.
<i>sicf</i>	0,4398	0,4440	0,959
<i>dfcp</i>	3,7402	2,7440	0,745
<i>remb</i>	2,8491	14,0234	0,006
<i>remb'</i>	10,07	14,35	0,036

Ces tests de comparaison de moyennes nous permettent de réfuter l'hypothèse H7a selon laquelle les entreprises exportatrices sont plus contraintes financièrement que les entreprises domestiques (**H7a refusée**). En effet, la sensibilité de l'investissement au *cash flow* présente des niveaux comparables. Les niveaux d'endettement, très élevés dans les deux échantillons, ne sont pas significativement différents entre les deux groupes d'entreprises, même s'ils semblent en moyenne plus élevés dans les entreprises domestiques. Les capacités de remboursement ne sont pas non plus à des niveaux satisfaisants dans les deux groupes d'entreprises, mais elles sont à un niveau significativement plus élevé dans les entreprises exportatrices. Ces résultats ne confirment pas ceux de Greenaway, Guariglia et Kneller (2007) selon lesquels les entreprises exportatrices ont une meilleure santé financière que les non exportatrices.

3.2. Difficultés financières et sensibilité de l'investissement au *cash flow* : complément

Avant de nous concentrer sur la relation entre la contrainte financière et la performance export, nous allons compléter les analyses précédentes afin de tenir compte du fait que les ratios financiers utilisés pour évaluer les difficultés financières d'une entreprise comportent des seuils⁵². Nous avons classé les entreprises exportatrices en trois groupes selon leur niveau de chacun des ratios financiers. Puis, nous avons vérifié s'il y avait des différences significatives de sensibilité de l'investissement au *cash flow* entre ces groupes :

$-dfcp < 0,5$; $0,5 < dfcp < 1$ et $dfcp > 1$. Plus ce ratio est élevé, plus la fragilité financière est élevée et plus la marge de manœuvre pour obtenir des financements supplémentaires est faible.

⁵² En analyse financière, le niveau conseillé pour le levier (*dfcp*) est inférieur à 1 et le niveau conseillé pour le ratio de remboursement des dettes (*remb*) est de 3 à 4 ans.

-0 an < *remb* < 4 ans; 4 ans < *remb* < 10 ans et *remb* > 10 ans ou négatif. Plus ce ratio est élevé (ou ratio négatif), plus l'entreprise a de difficultés à faire face à ses dettes financières avec ses fonds internes.

Tableau 61. Fragilité financière et contrainte financière

<i>remb</i>	0 à 4 ans	4 à 10 ans	Plus de 10 ans ou négatif	Sig.
<i>sicf</i> moyenne	0,24943397	0,39147582	0,54942193	0,002
<i>dfcp</i>	<i>dfcp</i> < 0,5	0,5 < <i>dfcp</i> < 1	<i>dfcp</i> > 1	Sig.
<i>sicf</i> moyenne	0,27018888	0,43756122	0,51005331	0,030

Cette nouvelle classification des entreprises *a priori* plus ou moins fragiles financièrement nous montre clairement que la sensibilité moyenne de l'investissement au *cash flow* augmente avec la fragilité financière des entreprises exportatrices, comme nous le laissions penser les coefficients de corrélation dans les tableaux 58 et 59 (bien qu'ils soient très faibles et non significatifs). Nous venons donc de vérifier que la sensibilité de l'investissement au *cash flow* est un indicateur de contrainte et de fragilité financière.

3.3. Performance export et difficultés d'accès aux ressources financières nécessaires

A présent que nous avons approfondi le lien entre les trois variables que nous utilisons dans notre étude pour évaluer la contrainte financière externe, nous allons vérifier si cette contrainte est associée à la performance export, et dans quelles mesures.

3.3.1. Une relation linéaire ?

Dans un premier temps, il s'agit d'identifier une possible relation linéaire entre la performance export et les indicateurs de difficultés et de contrainte financière. Pour cela, nous avons relevé les coefficients de corrélation puis nous avons lancé une analyse en composantes principales ou ACP (avec rotation *varimax*) afin de vérifier l'hypothèse H7b portant sur la relation entre la performance export et le niveau de contrainte financière. L'ACP est une catégorie spécifique d'analyse factorielle qui permet d'analyser l'ensemble des corrélations linéaires entre plusieurs variables, sans faire la distinction entre la variable dépendante et les variables explicatives comme le ferait la régression linéaire. Elle permet de dégager des dimensions (facteurs ou axes) apportant une explication aux corrélations entre les variables.

La rotation permet une interprétation simplifiée de la matrice des corrélations, étant donné que les variables peuvent être corrélées à plusieurs autres variables. La rotation *varimax* « minimise pour un facteur le nombre de variables à corrélations élevées, améliorant ainsi les possibilités d'interprétation des facteurs » (Décaudin et Bouguerra, 2007, p. 536).

Voici les résultats de l'analyse factorielle. La variable *remb'* a été prise en compte, plutôt que la variable *remb*, ce qui signifie que cette variable exclut les entreprises ayant un ratio de remboursement des dettes négatif. Étant donné que l'analyse en composantes principales a pour objectif de mettre en évidence des relations linéaires, le recours à la variable *remb* nous aurait garanti de ne trouver aucune relation linéaire entre cette variable et les autres :

Tableau 62.a. Variance totale expliquée : performance export et contrainte financière

Composante	Valeurs propres initiales			Extraction sommes des carrés des facteurs retenus			Somme des carrés des facteurs retenus pour la rotation		
	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés
	1	1,564	31,271	31,271	1,564	31,271	31,271	1,541	30,825
2	1,128	22,562	53,832	1,128	22,562	53,832	1,150	23,007	53,832
3	0,938	18,755	72,587						
4	0,884	17,680	90,267						
5	0,487	9,733	100,000						

Méthode d'extraction : analyse en composantes principales.

Tableau 62.b. Matrice des composantes après rotation

	Composante	
	1	2
<i>ventex</i>	0,851	-0,007
<i>RRR</i>	0,858	-0,037
<i>sicf</i>	0,282	0,358
<i>dfcp</i>	-0,006	0,707
<i>remb'</i>	-0,036	0,721

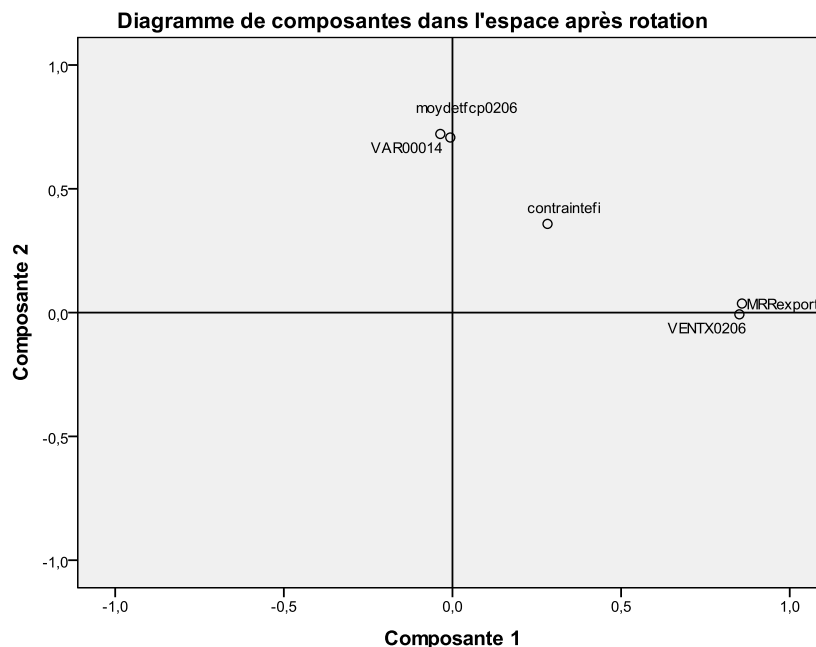
Méthode d'extraction : analyse en composantes principales.
2 composantes extraites.

Dans la première composante, qui explique plus de 30% de la variance du modèle, alors que les coefficients des ratios de fragilité financière sont négatifs mais très proches de 0, ceux de la performance export et de la contrainte financière sont positifs. Les entreprises les plus performantes à l'export sont donc les plus contraintes financièrement. Ces résultats vont à l'encontre de l'hypothèse H7b selon laquelle les entreprises les plus performantes à l'export sont les moins contraintes financièrement (**H7b refusée**).

Dans la deuxième composante, les indicateurs de performance export sont opposés à ceux de contrainte financière, mais cette fois-ci, les coefficients de performance export sont très proches de 0. Nous pouvons donc supposer que la performance export ne dépend pas du niveau de fragilité financière, qui est élevé dans la majorité des entreprises de notre échantillon. Par contre, la sensibilité de l'investissement au *cash flow* est quant à elle davantage porteuse de sens en matière de performance export.

La carte factorielle permet de visualiser les relations entre toutes ces variables.

Figure 7.



Le fait que le modèle ait mis en évidence un axe regroupant les trois indicateurs de contrainte (*sicf*) et de difficultés financières (*dfcp* et *remb'*) et que les coefficients de ces trois variables soient du même signe, nous a permis de créer un indice synthétique de contrainte financière. Cela nous permet d'apporter une avancée dans le domaine de la mesure de la contrainte financière, sur laquelle les développements sont encore divergents, comme nous l'avons expliqué au début de cette section.

Cet indice de contrainte financière se calcule de la manière suivante :

$$cf = 0,358 sicf + 0,707 dfcp + 0,721 remb'$$

Il ne présente malheureusement pas, lui non plus, de corrélation linéaire significative avec les indicateurs de performance export : le coefficient de corrélation de *cf* avec *ventex* est 0,098 et

le coefficient de corrélation de *cf* avec *RRR* est 0,086. Ceci est certainement dû au fait que le niveau de fragilité financière des entreprises de cet échantillon ne présente pas de différences significatives. Par contre, il serait intéressant de tester cette variable sur des échantillons d'entreprises ayant des niveaux différents de fragilité financière.

3.3.2. Contrainte financière des entreprises les plus et les moins performantes à l'export

N'ayant pas pu mettre en évidence de relation linéaire claire entre la contrainte financière (lorsque ses trois indicateurs sont considérés) et la performance export, nous avons réalisé les tests de comparaison de moyenne de ces indicateurs de performance export en fonction du niveau de performance export :

Tableau 63. Intensité export et contrainte financière

Moyenne	<i>ventex</i> <0,4247	<i>ventex</i> >0,4247	Sig.
<i>sicf</i>	0,3842	0,5033	0,097
<i>dfcp</i>	2,2983	2,3289	0,938
<i>remb'</i>	7,316	8,388	0,489
<i>cf</i>	10,63	18,1	0,024
Moyenne	<i>RRR</i> < 1,7239	<i>RRR</i> >1,7239	Sig.
<i>sicf</i>	0,34	0,547	0,004
<i>dfcp</i>	2,3742	2,2532	0,759
<i>remb'</i>	6,79	8,88	0,176
<i>cf</i>	9,1	19,67	0,001

Les anovas nous montrent que la sensibilité de l'investissement au *cash flow* (*sicf*) et l'indice synthétique de contrainte financière (*cf*) sont significativement liés aux indicateurs de performance export (une nuance : l'intensité export présente une signification à 0,097 avec *sicf*). La sensibilité de l'investissement au *cash flow* et l'indice de contrainte financière sont significativement supérieurs dans les entreprises les plus exportatrices et dans les entreprises les plus performantes financièrement (*RRR*). Les différences ne sont toujours pas significatives avec les ratios financiers *dfcp* et *remb'*.

Nous pouvons donc confirmer que les entreprises les plus performantes à l'export sont les plus contraintes financièrement, contrairement à l'hypothèse **H7b**.

Dans cette section, qui nous a permis d'analyser les relations entre les contraintes financières internes et externes des PME et leur performance export, nous pouvons tout

d'abord retenir que l'accès aux ressources financières telles que les dettes financières, constitue, même pour les entreprises familiales, un atout pour un développement export supérieur. D'autre part, notre étude a mis en évidence une situation de fragilité financière généralisée, à un niveau élevé quelle que soit la nature des marchés de ces PME (domestique ou export), et quel que soit le niveau de performance export. De surcroît, la contrainte financière apparaît comme plus élevée dans les entreprises les plus performantes à l'export.

Section 4 : Caractéristiques financières et développement export

Nous arrivons à la dernière section de ce chapitre empirique. Notre objectif ici est d'observer toutes les relations identifiées tout au long de ce chapitre en adoptant une approche spécifique, celle du développement export. Cela signifie que nous allons nous intéresser à l'intensité export seulement. Conformément à ce que nous avons expliqué dans la section 3 du chapitre 3, le développement export va être schématisé à travers quatre stades export qui combinent l'approche des trois stades de développement export (Cavusgil, 1980, 1984) à une adaptation de l'approche des entreprises « nées globales » (Rennie, 1993 ; Kandasami, 1998). Nous cherchons à vérifier trois hypothèses :

H5b : Le poids des différentes sources de financement et donc la structure financière des PME évoluent en fonction des stades export et celui de l'endettement bancaire croît avec l'engagement export.

H7c : Le niveau de difficultés financières et de contrainte financière varie en fonction du niveau de développement export.

Avant de vérifier ces hypothèses, nous allons expliquer comment nous avons opéré notre classification en quatre stades export.

1. Modalités de classification

1.1. Evolution de l'intensité export et vérification de la théorie des stades export

Nous allons dans un premier temps, avec une approche statique, opérer un premier découpage des 418 entreprises vitivinicoles françaises de notre échantillon selon les déciles d'intensité export moyenne sur la période 2002-2006.

Tableau 64. Répartition des entreprises vitivinicoles françaises selon l'intensité export

Intensité export	0	0-9	10-19	20-29	30-39	40-49	50-59	60-69	70-79	80-89	90-100	Total
N	45	62	53	52	39	42	39	31	23	19	13	418
%	10,8	14,8	12,7	9,6	9,3	10	9,3	7,4	5,5	4,5	3,1	100%
Stades export	Domes- tique	Expéri- mental	Actif				Engagé					
N	45	62	144				167					418
%	10,8	14,8	34,4				40					100%
	ventex <50% du CA pour 70%						ventex >50% du CA pour 30%					100%

Ces fréquences nous indiquent que le stade export engagé est le plus représenté dans l'échantillon avec 40% des entreprises, suivi du stade actif (34,4%), du stade expérimental (14,8%) et des entreprises non exportatrices (10,8%). Si nous ne considérons que les 373 entreprises exportatrices⁵³, 16,6% sont au stade expérimental, 38,6% au stade actif et 44,8% au stade engagé. Enfin, il est important de noter que 70% de toutes les entreprises exportent moins de la moitié de leur CA. Ceci va dans le sens des résultats de Couderc et Remaud (2003) selon lesquels environ 35% des entreprises de vins tranquilles exportent plus de la moitié de leurs ventes. Tous ces résultats convergent en un même constat : pour la majorité des entreprises vitivinicoles, l'exportation n'est pas la principale source de revenu mais cette activité joue un rôle non négligeable dans la diversification des sources de revenus de ces PME.

Rappelons que notre objectif est d'aboutir à une classification en quatre stades, à savoir le stade expérimental, le stade actif et le stade engagé mais aussi à un quatrième groupe d'entreprises afin de disposer d'une classification *ad hoc* qui tienne compte à la fois de la théorie des stades de développement export et d'un aménagement de la théorie des entreprises « nées globales ». Ce quatrième stade sera qualifié de stade global.

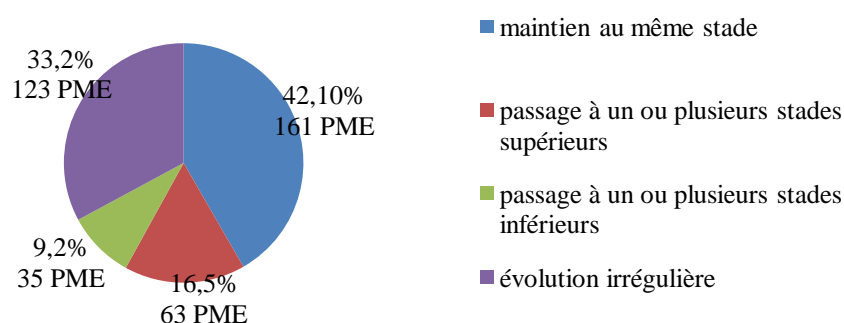
Pour cela, suite à ce premier découpage, et compte tenu des arguments de la théorie des entreprises nées globales soutenant que certaines entreprises ne suivent pas les stades export, nous avons observé l'évolution de l'intensité export de chaque entreprise exportatrice de l'échantillon sur la période 1998 à 2006. Ceci nous a permis d'identifier les entreprises qui se

⁵³ Ces 373 entreprises sont la différence entre les 418 de l'échantillon total et les 45 entreprises dont l'intensité export est nulle. Le lecteur notera que la dénomination « entreprise domestique » ne regroupe pas ici la même réalité que dans les sections précédentes où nous incluons les entreprises dont l'intensité export moyenne sur la période 2002 à 2006 est comprise entre 0 et 5%.

sont maintenues à un même stade (et plus particulièrement à un haut niveau d'intensité export) durant les neuf années considérées. Le graphique ci-dessous présente la répartition des entreprises en fonction du type d'évolution observée sur ces neuf années:

- entreprises qui se sont maintenues au même stade de développement export,
- entreprises qui sont passées à un ou plusieurs stades de développement supérieurs,
- entreprises qui sont passées à un ou plusieurs stades de développement inférieurs,
- entreprises dont l'intensité export a subi des variations irrégulières ne permettant pas de dégager une tendance unique.

Figure 8. Evolution de l'engagement export des PME vitivinicoles françaises



Près de la moitié des entreprises exportatrices⁵⁴ se sont maintenues au même stade export durant les neuf années observées et seulement 16,5% sont passées à un ou à plusieurs stades export supérieurs au cours de cette période. Parmi les 161 PME qui se sont maintenues à un même stade, 93 (soit 57,8%) sont au stade export engagé. Tout ceci va ainsi à l'encontre des résultats de Gankema, Snuif et Zwart (2000), selon lesquels la théorie des stades export est validée sur un échantillon de PME européennes. Ils avaient démontré que la théorie des stades était vérifiée et que la durée moyenne de passage d'un stade à un autre était de 2 ans. Etant donné que notre analyse s'est faite sur 9 années, il aurait été possible de vérifier cela, mais tel n'a pas été le cas puisque la tendance majoritaire observée n'est pas le passage à un ou à plusieurs stades export supérieurs.

Il est également très important de noter que pour un tiers des entreprises, l'évolution de l'intensité export est irrégulière, signifiant que d'année en année, leur intensité export passe

⁵⁴ Les 36 entreprises ayant une intensité export nulle pendant les 9 années sont exclues. Ce nombre est différent des 45 entreprises recensées dans le tableau précédent, puisque ce chiffre 45 correspond aux PME ayant une moyenne de l'intensité export sur 2002 à 2006 égale à zéro.

par exemple au stade supérieur puis inférieur ou inversement. Cela caractérise également les entreprises pour lesquelles l'intensité export est nulle ou très basse une année alors qu'elle est très élevée pour les huit autres années, ou inversement. Enfin, il y a tout de même des entreprises dont la part de l'activité export a régressé avec les années.

Nous pouvons donc dire que notre échantillon ne vérifie pas la théorie des stades export dans sa globalité puisque plusieurs comportements tout à fait différents émergent de ce travail descriptif. Nous sommes donc encouragés dans la nécessité de mettre en place une autre classification des entreprises exportatrices, en détachant des trois stades, les entreprises ayant eu un niveau élevé d'intensité export durant ces neuf années. Nous conservons donc les trois stades auxquels nous ajoutons le groupe d'entreprises engagées depuis au moins neuf années dans une activité export supérieure à 40% des ventes totales (stade export engagé).

Nous sommes conscients que l'identification d'entreprises nées globales n'est possible que si nous disposons de l'intensité export des entreprises depuis leur création, ou du moins deux ans après leur création (Rennie, 1993). Nous ne disposons pas de toutes ces informations pour chacune des entreprises de notre échantillon, ce qui explique que nous mettions en œuvre une adaptation de cette théorie, en considérant non pas les entreprises nées globales mais seulement les entreprises « globales ». Le terme global pourrait être considéré comme abusif par certains compte tenu de l'acception généralement attribuée à cet adjectif, acception qui englobe une activité allant au-delà de la simple activité export.

1.2. Une nouvelle classification en quatre stades export

Grâce aux classifications que nous avons opérées dans le paragraphe précédent, et compte tenu du fait que la majorité des entreprises de notre échantillon ne suit pas la théorie des stades de développement export au sens de Cavusgil (1980, 1984), nous sommes à présent en mesure de présenter les quatre stades export : expérimental ($0 < ventex \leq 9\%$), actif ($10 \leq ventex \leq 39\%$), engagé ($40\% \leq ventex \leq 100\%$), global (entreprises se maintenant à un stade engagé de 1998 à 2006).

Tableau 65. Nouvelle classification des entreprises vitivinicoles françaises

	Stade expérimental	Stade actif	Stade engagé : 167	
			Stade engagé	Stade global
Intensité export	0 (exclus) à 9%	10 à 39%	40 à 100%	40 à 100% entre 1998 et 2006
Effectif (N = 373)	62	144	74	93
Fréquence	16,6%	38,6%	19,8%	25%

Sur les 418 entreprises, 45 n'exportent pas, 62 exportent entre 0 (exclus) et 9%, 144 exportent entre 10 et 39% et 167 entre 40 et 100%. Parmi les 167 entreprises étant au stade engagé, plus de la moitié l'ont été tout au long des neuf années considérées. Les 74 autres sont celles qui ont une intensité moyenne sur 2002-2006 comprise entre 40 et 100% mais pour lesquelles cela n'a pas été le cas pendant les neuf dernières années. Nous pouvons à présent tester les niveaux de ratios financiers en fonction de ces quatre stades.

1.3. Structure financière et stades export

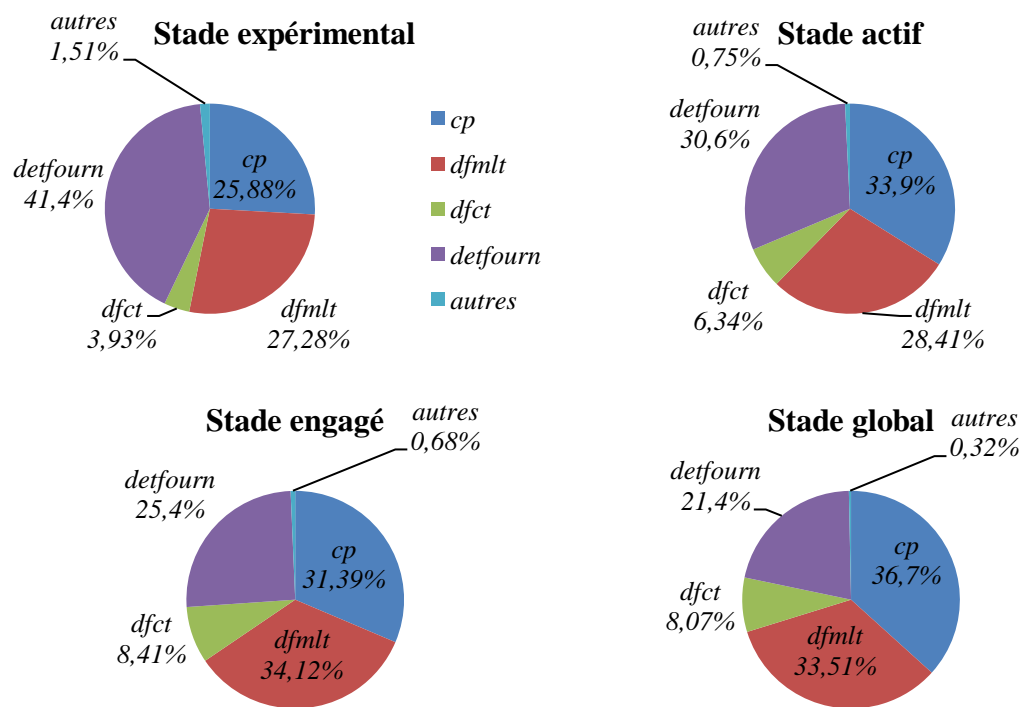
Nous avons analysé les niveaux des différentes ressources financières en fonction de nos quatre stades export.

Tableau 66. Moyennes de ratios financiers pour chaque stade export

	Expérimental	Actif	Engagé	Global	Sig.
<i>autofi</i>	0,0336	0,0357	0,0372	0,0363	0,983
<i>cp</i>	0,2588	0,339	0,3139	0,367	0,008
<i>df</i>	0,3121	0,3475	0,4253	0,4158	0,000
<i>detfourn</i>	0,414	0,306	0,254	0,214	0,000
<i>dfct</i>	0,0393	0,0634	0,0841	0,0807	0,053

Le tableau ci-dessus nous confirme que le poids moyen dans le passif de chaque ressource financière, excepté l'autofinancement, présente des différences significatives en fonction du stade export considéré. Suivent les graphiques en secteurs représentant la composition moyenne du passif pour chaque stade. Ces graphiques circulaires font clairement apparaître des différences de composition du passif:

Figure 9. Structure financière et stades export



NB : le pourcentage de dettes financières à moyen et long terme (*dfmkt*) dans le passif total a été calculé par différence entre des pourcentages des dettes financières à court terme (*dfct*) et des dettes financières totales (*df*).

Plus l'engagement export des entreprises est élevé, plus la part des dettes fournisseurs dans le passif total baisse. La relation est inversée avec les dettes financières, qu'elles soient totales ou à court terme, dont l'importance croît avec l'engagement export. Ceci va dans le sens de l'hypothèse H5b selon laquelle les ressources financières évoluent en fonction des stades export (**H5b validée**). En ce qui concerne l'autonomie financière (*cp*) nous pouvons remarquer qu'elle est moins élevée au stade expérimental (inférieure à 25% du passif) qu'aux trois autres stades (supérieure à 30%), mais aucune tendance ne se dessine.

En observant le cas particulier des entreprises « globales », nous pouvons dire que mis à part pour les capitaux propres (*cp*), les ratios moyens les concernant sont toujours légèrement inférieurs à ceux des entreprises étant au stade engagé, mais n'appartenant pas au groupe des entreprises globales. Nous pouvons supposer que ces entreprises sont celles qui ont pu le plus consolider leurs fonds propres et qui sont donc les plus stables.

2. Evolution de l'intensité export et ressources financières

A partir de la classification en fonction de l'évolution de l'intensité export à travers le temps (approche dynamique) résumée par la figure 8, nous allons vérifier à nouveau (étant donné que cela a été en partie fait dans la section 2 de ce chapitre) l'hypothèse H5a selon laquelle il existe une relation positive entre l'intensité export et le niveau d'endettement bancaire.

Afin de vérifier cette hypothèse, nous allons observer l'évolution de la part de l'endettement bancaire (*df*) de chacune des 63 entreprises appartenant à la catégorie « passage à un ou plusieurs stades supérieurs » (figure 8). Nous cherchons à savoir :

- si le passage d'un stade export à un autre correspond à une hausse du poids de l'endettement bancaire (relation souhaitée),
- ou si cela correspond à une baisse de l'endettement,
- ou si l'endettement subit des variations irrégulières,
- ou encore si le taux d'endettement est stable sur la période 1998 à 2006.

C'est pourquoi, nous allons non seulement observer l'évolution de la part de l'endettement bancaire, mais nous allons également distinguer les entreprises qui passent du stade expérimental au stade actif de celles qui passent du stade actif au stade engagé, de celles qui passent directement du stade expérimental au stade engagé ou encore de celles qui ont atteint le stade engagé en passant par le stade expérimental et le stade actif sur ces neuf années. Cette dernière classification a été opérée car Tannous et Sarkar (1993) ont déterminé que le poids de l'endettement était plus important aux stades les plus avancés.

Tableau 67. Passage à un stade export supérieur et évolution de l'endettement bancaire

Passage à un stade export supérieur...	Expérimental à actif	Actif à engagé	Expérimental à engagé	Expérimental à actif puis à engagé	Total
Hausse de <i>df</i>	1	2	7	-	10
Baisse de <i>df</i>	9	3	2	-	14
<i>df</i> stable sur les 9 ans : <25% du passif	8	2	1	-	11
<i>df</i> stable sur les 9 ans : >25% du passif	10	8	6	2	26
<i>df</i> irrégulier sur les 9 ans	2	-	-	-	2
TOTAL	30	15	16	2	63

Cette observation minutieuse de l'évolution de l'endettement bancaire en fonction du passage à un stade export supérieur fait apparaître tout d'abord que très peu (2) d'entreprises exportatrices ont une évolution irrégulière de leur endettement bancaire. De plus, nous ne pouvons pas dire que le passage à un stade supérieur corresponde à une hausse de la part de l'endettement dans le passif de la majorité des entreprises de l'échantillon, puisqu'il y a moins d'entreprises pour lesquelles ce passage se traduit par une hausse de l'endettement que d'entreprises pour lesquelles cela se traduit par une baisse de l'endettement. Nous pouvons ainsi penser que cela s'explique par le fait que les entreprises financent leur développement export majoritairement par d'autres ressources.

Ceci est confirmé par le fait que la majorité de ces entreprises ont eu un ratio *df* relativement stable durant les neuf années considérées et la majorité sont passées du stade expérimental au stade actif. Nous pouvons donc supposer que le passage à un stade supérieur s'est traduit par une hausse des autres ressources financières. Alors que les précédentes analyses confirmaient la relation croissante entre l'endettement bancaire et l'intensité export, nous ne pouvons pas dire que le fait de passer à un stade export supérieur implique une hausse systématique du poids de l'endettement bancaire. Cela est le cas lorsque l'entreprise passe directement du stade expérimental au stade engagé.

3. Contrainte financière et stade export

Enfin, cette section s'achève par une série d'analyses portant sur la contrainte financière externes aux différents stades export, afin de clarifier l'hypothèse selon laquelle le niveau de difficultés financières et de contrainte financière varie en fonction du niveau de développement export (H7c). Rappelons que les études de la section 3 avaient souligné que les entreprises les plus exportatrices étaient plus contraintes financièrement que les entreprises les moins exportatrices.

Nous avons dans un premier temps lancé une analyse discriminante pas à pas sur le modèle des précédentes. Le critère de regroupement est le stade export et les variables indépendantes sont les indicateurs de contrainte financière.

L'anova à 1 facteur ne fait apparaître aucune variable permettant la discrimination entre les différents stades, les Lambdas de Wilks étant très proches de 1 et les significations supérieures à 0,05. Ainsi, aucune variable n'a été retenue par le modèle.

Tableau 68.a. Tests d'égalité des moyennes des groupes : stades export et contrainte financière

	Lambda de Wilks	F	ddl1	ddl2	Sig.
<i>remb</i>	0,984	1,275	3	242	0,284
<i>dfcp</i>	0,991	,701	3	242	0,552
<i>sicf</i>	0,983	1,405	3	242	0,242
<i>cf</i>	0,996	,308	3	242	0,820

Tableau 68.b. Moyennes des indicateurs de contrainte financière pour chaque stade export

	Expérimental	Actif	Engagé	Global	Sig.
<i>sicf</i>	0,422	0,363	0,441	0,571	0,284
<i>dfcp</i>	3,411	2,007	1,785	1,533	0,552
<i>remb</i>	8,87	8,42	15,08	7,64	0,242
<i>cf</i>	13,45	15,13	10,6	16,6	0,820

Les valeurs moyennes confirment évidemment les résultats de l'analyse discriminante. A ce stade-là, nous ne pouvons donc pas dire que le niveau de contrainte financière varie significativement en fonction du stade export (**H7c non validée**).

Afin d'approfondir cette relation, nous avons, pour terminer, regroupé les entreprises appartenant aux trois stades export classiques (expérimental, actif et engagé), puis nous les avons opposées aux entreprises « globales ». Nous avons ensuite lancé des anovas à 1 facteur afin de déceler des différences significatives de moyennes de contrainte financière. Voici un récapitulatif des résultats obtenus :

Tableau 69. Anovas : contrainte financière dans les entreprises globales et autres entreprises exportatrices

		Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	F	Sig.
<i>cf</i>	Inter-groupes	528,929	1	528,929	0,619	0,432
	Intra-groupes	263828,395	309	853,814		
	Total	264357,324	310			
<i>dfcp</i>	Inter-groupes	36,532	1	36,532	0,903	0,343
	Intra-groupes	14964,840	370	40,446		
	Total	15001,372	371			
<i>remb'</i>	Inter-groupes	260,390	1	260,390	0,646	0,422
	Intra-groupes	123423,141	306	403,344		
	Total	123683,531	307			
<i>sicf</i>	Inter-groupes	2,103	1	2,103	4,971	0,026
	Intra-groupes	153,575	363	0,423		
	Total	155,678	364			

Les entreprises appartenant aux stades expérimental, actif et engagé ont une sensibilité de l'investissement au *cash flow* significativement inférieure (0,3963) aux entreprises globales (0,5711). Ceci nous permet de dire que les entreprises globales sont plus contraintes financièrement que toutes les autres et d'apporter un complément à la validation de l'hypothèse H7c.

Nous remarquons donc bien que ces PME se démarquent par rapport aux autres, ce qui souligne la pertinence de la théorie des entreprises globales. Toutefois, cette distinction ne se vérifie pas au niveau des ratios de fragilité financière et donc par voie de conséquence pas non plus sur l'indice synthétique de contrainte financière. Nous pouvons donc nous interroger sur ce constat d'une sensibilité plus élevée pour les entreprises globales. Nous avons pour cela cherché à savoir si les entreprises globales avaient une part de l'autofinancement supérieure à toutes les autres entreprises exportatrices.

Tableau 70. Entreprises globales et autres entreprises exportatrices : ressources financières

	Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	F	Moyennes		Sig.	
					Entreprises globales	Autres stades		
<i>autofi</i> Inter-groupes	0	0	0,000	0,015	0,356	0,363	0,904	
	Intra-groupes	0,711	309					0,002
	Total	0,711	312					
<i>cp</i> Inter-groupes	0,190	1	0,190	4,849	0,3670	0,3146	0,028	
	Intra-groupes	14,492	370					0,039
	Total	14,682	371					
<i>df</i> Inter-groupes	0,216	1	0,216	5,907	0,4158	0,3602	0,016	
	Intra-groupes	13,554	371					0,037
	Total	13,770	372					

Ces résultats nous indiquent que les entreprises globales n'ont pas un autofinancement plus important que les autres, mais que c'est le cas pour leur autonomie financière et leurs dettes financières. Dans tous les cas, la part de l'endettement bancaire est supérieure à celle de l'autofinancement et à celle des capitaux propres, comme nous l'avons démontré dans d'autres analyses statistiques, soulignant une situation financière fragile de ces entreprises.

L'analyse des déterminants financiers de la performance export à travers la grille de lecture qu'offrent les théories de l'internationalisation (stades de développement et entreprises nées globales) a apporté plusieurs compléments à celles qui ont fait l'objet des sections précédentes. En effet, nous avons tout d'abord pu souligner le fait que les entreprises de notre échantillon suivaient des schémas de développement export ne se résumant pas seulement à une progression de stade en stade. De plus, nous avons observé que la structure financière de ces entreprises variait en fonction du stade auquel elles se trouvent. Enfin, nous avons confirmé un niveau de contrainte financière supérieur pour les entreprises dites « globales ».

Conclusion Chapitre 4 :

Après une première section expliquant les modalités de l'étude empirique (données, échantillons et variables), nous avons dans une deuxième section, analysé les caractéristiques financières des entreprises exportatrices d'un point de vue général puis en fonction de leur taille et enfin (et surtout) en fonction de leur performance export. Ainsi, nous avons étudié les relations existant entre la performance export et les ratios témoignant des besoins financiers des entreprises mais aussi ceux qui permettent de comprendre la structure financière de ces entreprises. Par la suite, l'accent a été mis sur le rôle joué par la structure de propriété (du fait de ses implications en matière de financement) ainsi que la contrainte financière dans la performance export des PME étudiées. Enfin, nous avons analysé toutes les relations précédemment citées sous un angle particulier qu'est le niveau d'engagement export, à travers une classification des PME vitivinicoles en fonction du stade export auxquelles elles appartiennent.

Ces diverses analyses nous donnent davantage de détails sur les entreprises exportatrices de la filière, leurs caractéristiques financières et leur performance par rapport aux entreprises qui n'ont pour marché cible que le marché français du vin. Nous pouvons dire qu'il n'y a pas de différence significative de performance export des PME en fonction de la taille, ce qui rejoint les résultats obtenus dans la partie exploratoire de cette thèse. Les PME de la filière semblent dans l'ensemble avoir des difficultés financières, ce qui pouvait être aisément imaginé compte tenu du contexte de crise de la filière. Par contre, nous observons dans les deux catégories d'entreprises une relation positive entre la marge globale et le risque global : plus l'entreprise prend de risques et plus sa marge globale est élevée. Néanmoins, cette relation s'exerce à deux niveaux différents puisque, quel que soit le niveau de risque, les entreprises exportatrices ont une performance financière globale plus élevée que les domestiques. Cela peut s'expliquer par l'effet bénéfique de l'exportation en termes de diversification du risque global de l'entreprise, plutôt que par le fait que l'activité export soit plus rentable que l'activité domestique.

Le statut de chaque hypothèse au terme de ce chapitre est indiqué dans le tableau ci-dessous. Par ailleurs, ces diverses analyses nous ont permis de dresser un profil financier des entreprises les plus performantes à l'export (et par défaut, des moins performantes) car nous

avons observé les niveaux des différents déterminants financiers en fonction des deux groupes d'entreprises exportatrices, que nous avons nommées les plus performantes et les moins performantes à l'export. Pour cela, nous avons travaillé à partir d'un indicateur de référence de performance export ; l'intensité export, donnant des indications sur la performance de la capacité à exporter d'une part, et à partir du ratio rentabilité-risque export d'autre part, lequel renseigne sur le niveau de performance financière des PME. Les entreprises les plus performantes à l'export sont celles qui parviennent à minimiser leur besoin en fonds de roulement ainsi que sa variabilité. Autrement dit, ce sont celles dont la gestion du cycle d'exploitation est la meilleure. Le poids des actifs incorporels, le poids de l'autofinancement ainsi que l'effet bénéfique du caractère familial de l'entreprise sur la performance financière export n'apparaissent pas comme des éléments distinguant les entreprises les plus performantes des autres. Par contre, même si une situation générale de difficulté financière est constatée dans l'échantillon de PME exportatrices, les entreprises les plus performantes apparaissent comme ayant un niveau de contrainte financière supérieure aux autres. Enfin, concernant les ressources financières, outre le fait que ce n'est pas le poids de l'autofinancement qui fasse la différence, nous remarquons que les ressources financières les plus importantes dans le passif des entreprises diffèrent selon que l'on considère la performance export comme une intensité export supérieure ou une performance financière supérieure. Dans le premier cas, les ressources principales sont les dettes financières (et une minimisation des dettes fournisseurs). Par contre, si l'on considère la performance financière export, les ressources financières principales sont les dettes fournisseurs.

La dernière section a constitué un moyen de tester les relations entre les déterminants financiers et le niveau d'engagement export. Nous avons combiné les deux cadres théoriques prédominants afin de créer quatre groupes d'entreprises exportatrices. Le premier élément à retenir de cette classification est sa pertinence compte tenu du fait que classer les entreprises vitivinicoles simplement en fonction des trois stades export (expérimental, actif et engagé) ne correspond pas à la situation de ces entreprises. En effet, près de la moitié des entreprises exportatrices sont restées au même stade durant la période étudiée. Hormis ce constat, nous avons pu noter que le poids de l'endettement bancaire augmentait avec l'engagement export et que le poids de chaque source de financement (hormis celui de l'autofinancement) variait en fonction du stade auquel la PME se trouve. Enfin, les entreprises dites globales sont plus contraintes financièrement que toutes les autres.

Voici enfin, comme nous l'avons fait dans les chapitres précédents et sous forme de tableau, l'état des hypothèses posées dans le chapitre 3, après leur vérification tout au long du chapitre 4.

Tableau 71. Statut des hypothèses de l'étude approfondie

Hypothèse		Statut de l'hypothèse
H1a	<i>Les entreprises commerciales ont davantage d'actifs incorporels que les entreprises qui produisent et commercialisent le vin.</i>	Validée
H1b	<i>Une part plus importante d'actifs incorporels correspond à une performance export plus élevée.</i>	Non validée
R2	<i>L'autofinancement est la principale source de financement de l'activité export des PME.</i>	Non testée
H3a	<i>Le besoin en fonds de roulement (corrigé par le CA) croît avec le développement export.</i>	Non validée
H3b	<i>Il existe un lien positif entre la capacité de l'entreprise à remplir ses obligations à court terme et sa performance export.</i>	Validée
H4	<i>Le niveau de performance export est indépendant de la taille de l'entreprise.</i>	Validée
H5a	<i>Le poids des différentes sources de financement et donc la structure financière des PME évoluent en fonction des stades export et celui de l'endettement bancaire croît avec l'engagement export.</i>	Validée (section 2) Non validée (section 4)
H5b	<i>Le poids des différentes sources de financement et donc la structure financière des PME évoluent en fonction des stades export et celui de l'endettement bancaire croît avec l'engagement export.</i>	Validée
H5c	<i>Les entreprises familiales ayant une faible par d'endettement sont faiblement développées à l'export.</i>	Validée
R6	<i>les entreprises familiales ont de manière générale une meilleure performance financière export que les entreprises non-familiales indépendantes.</i>	Non testée
H7a	<i>Les entreprises exportatrices sont globalement plus contraintes financièrement que les entreprises non exportatrices</i>	Refusée
H7b	<i>Les entreprises les plus performantes à l'export sont les moins contraintes financièrement.</i>	Refusée
H7c	<i>Le niveau de difficultés financières et de contrainte financière varie en fonction du niveau de développement export.</i>	Partiellement validée

Tous ces résultats vont être maintenant analysés, aux côtés de ceux de l'étude exploratoire, à travers une vue d'ensemble dans la conclusion générale de cette thèse, qui permettra dans un premier temps de rappeler les principaux résultats de ce travail de recherche doctorale, et d'y apporter ensuite des explications, ainsi que des pistes de recherche pour le futur.

CONCLUSION GENERALE

Cette thèse s'est concentrée sur l'étude approfondie de la performance export. Celle-ci suscite depuis une quarantaine d'années une certaine curiosité dans la manière dont elle est définie, évaluée et déterminée. Nous pourrions penser que sa dimension financière soit centrale, comme le laisse imaginer son nom. Or, celle-ci n'est en fait que le parent pauvre de ce concept multidimensionnel. C'est à partir d'un état de l'art sur les déterminants de la performance export que nous avons constaté ce besoin de fournir un cadre théorique à cette dimension financière. C'est ainsi qu'est née la problématique de cette recherche relative aux déterminants financiers de la performance export. Nous avons donc analysé cette performance du point de vue de ses déterminants et de sa conceptualisation à travers ses méthodes d'évaluation.

Les résultats de nos développements théoriques ont ensuite été appliqués à des PME exportatrices appartenant à un secteur pour lequel l'association de l'export et des variables financières est d'actualité compte tenu du contexte : le secteur vin. En effet, l'activité export constitue un moyen d'atteindre des nouveaux débouchés en période de crise de surproduction, mais constitue également un choix stratégique face à la montée de la concurrence internationale. Ce travail de recherche nous a permis d'associer certaines caractéristiques financières de ces PME à leur niveau de performance export.

Une approche hypothético-déductive

Avant de présenter les différents apports de cette thèse ainsi que ses limites et perspectives, nous allons rappeler la méthodologie adoptée ainsi que le contenu de chaque étape de ce travail doctoral. La démarche privilégiée pour répondre à notre problématique est une approche hypothético-déductive dupliquée dans une étude exploratoire puis dans une étude approfondie. Ces deux études sont formalisées à travers les deux parties de cette thèse. Pour chaque étude, nous avons dans un premier temps présenté un modèle à partir d'un état de l'art. Ce modèle a donné lieu à une série d'hypothèses, qui ont ensuite été testées sur un échantillon d'entreprises, ce qui a permis une validation partielle du modèle théorique.

L'étude exploratoire

La première partie, elle-même décomposée en deux chapitres, présente l'étude exploratoire portant sur les déterminants de la performance export des PME de la filière vin française.

Le premier chapitre a été consacré aux déterminants non financiers de la performance export dans les PME. Notre modèle mobilise plusieurs cadres théoriques, souvent étudiés séparément dans la littérature, mais présentés ici comme complémentaires, compte tenu de la multi-dimensionnalité du concept. Grâce à cela, nous avons obtenu un modèle de détermination de la performance export des PME spécifique à cette filière et dégagé un ensemble d'hypothèses. En cela, nous alimentons le débat sur la spécificité et la diversité associé à la recherche sur les PME et souligné par Torrès (1999).

Ces hypothèses ont été testées sur un petit échantillon de PME (41 coopératives et 66 non coopératives) vitivinicolas françaises dans le chapitre 1. Le deuxième chapitre constitue la suite de l'étude empirique exploratoire. Il a permis une exploration de la relation entre la performance export, évaluée à travers les ventes export et l'intensité export, et un ensemble de ratios financiers caractérisant la situation financière de ces PME. L'objectif était ici davantage descriptif et ces analyses ont servi de travail préparatoire à la seconde partie consacrée exclusivement aux déterminants financiers.

L'étude exploratoire nous a permis d'une part, de constater une domination des déterminants non financiers de la performance export, et d'autre part d'identifier un ensemble de relations entre des ratios financiers et deux indicateurs de performance export. Ces deux éléments constituent une base indispensable à l'étude approfondie. A regard de ces résultats, il apparaît clairement que les sociétés non coopératives les plus performantes à l'export ont pour caractéristique un niveau d'innovation en matière de commercialisation et de marketing ainsi qu'un engagement export plus élevés. Elles ont également un besoin en fonds de roulement plus élevé ainsi qu'une faible part des dettes fournisseurs dans leurs ressources financières totales.

Etude approfondie

Dans le troisième chapitre, nous avons présenté notre approche théorique financière de la performance export. Celle-ci, consiste, avant tout, en l'approfondissement des déterminants

financiers, la présentation d'une méthode d'évaluation de la performance financière export à travers la mise en œuvre de la théorie du portefeuille (l'apport méthodologique que constitue cet élément sera détaillé plus bas). Puis, nous avons procédé à une présentation des besoins financiers générés par l'activité export et des réponses existantes à la satisfaction de ces besoins. Tout ceci se traduisant par la structure financière de ces PME, nous avons expliqué en quoi et pour quelles raisons la structure financière était reliée à la performance export et au niveau de développement export des PME. Ce chapitre théorique s'est achevé par un état de l'art sur les éléments qui pouvaient constituer un frein à l'accès aux ressources financières nécessaires à l'export, frein appelé contrainte financière.

Le modèle ainsi que les hypothèses obtenues à partir de ces éléments théoriques ont ensuite été testés sur un échantillon de 311 PME exportatrices de la filière vin française. Un échantillon de 107 entreprises non exportatrices a également été exploité. Nous avons dans un premier temps testé le lien entre les caractéristiques financières (besoins financiers et structure financière) présentées au chapitre 3 et la performance export (intensité export et performance financière). Après cela, nous nous sommes concentrés sur la contrainte financière, avant de clore cette étude sur l'analyse des caractéristiques financières de ces PME en fonction de leur niveau de développement export.

Maintenant que nous avons rappelé la structure et la démarche que nous avons suivies dans cette thèse, nous allons en rappeler les principaux apports théoriques, méthodologiques ainsi que les implications managériales.

Apports théoriques

Contribution aux développements théoriques nécessaires de la performance export

Avant de présenter les deux principaux apports théoriques de cette thèse, il nous paraît important de rappeler que la performance export ainsi que l'activité internationale des PME constituent des thématiques de recherche d'actualité. En outre, comme nous l'avons expliqué en introduction, des développements théoriques sur ces thématiques sont nécessaires. L'importance croissante de la recherche dans ce domaine est non seulement signalée par le foisonnement d'études à ce sujet, mais aussi par la parution récente d'un numéro spécial de l'*European Journal of International Management* (2009, volume 3, n°3) dont le thème

était : « *export, export performance and export promotion* ». Ses éditeurs rappellent que, malgré l'étendue des recherches portant sur la performance export, le consensus sur sa définition ainsi que ses déterminants n'a pas encore été atteint (Apfelthaler et Nayir, 2009).

Dans la même lignée, un congrès ayant pour thème l'internationalisation des PME⁵⁵ est à venir, témoignant aussi de l'actualité de ce thème de recherche ainsi que de la quantité de réflexions qu'il suggère. Comme nous l'avons expliqué en introduction générale et dans le paragraphe précédent, bon nombre d'auteurs suggèrent encore la nécessité de développer des travaux théoriques, pour cadrer au mieux ce concept ; notre approche financière de la performance export va dans ce sens.

Apports de la thèse

Deux principaux apports de cette thèse peuvent, selon nous, être soulignés. Ils ont pour caractéristique commune notre volonté d'adopter une approche qui mette en valeur la complémentarité de cadres théoriques appartenant à des champs disciplinaires généralement opposés.

Le premier apport de cette thèse est l'élaboration et la mise à disposition des chercheurs d'une revue de la littérature ainsi qu'un modèle théorique syncrétique de détermination de la performance export des PME qui présente le double avantage d'être à la fois général (*a priori* applicable à toutes les PME) et spécifique (aux PME de la filière vin). Celui-ci mobilise et rend complémentaire deux principaux cadres théoriques. La RBV, qui sous-tend la justification des déterminants internes (caractéristiques de l'entreprise, du management, du dirigeant et stratégie export), côtoie donc dans notre modèle l'IOT, motivant l'existence de déterminants externes à la PME (micro et macro-environnement). Ces deux approches sont associées à la théorie des clusters mais aussi à diverses théories expliquant le rôle de la stratégie export et ses différents aspects dans le succès à l'export d'une PME. Dès que cela était possible, ces éléments concernant les PME en général ont été complétés par des travaux ne concernant que la filière vin.

⁵⁵ Ce congrès sur l'internationalisation des PME a lieu en décembre 2010 à Pau, France : <http://www.esc-pau.fr/documents/recherche/Appel%20à%20Communication%20-%20Congrès%20iPME.pdf>

Ce modèle de détermination de la performance export (figure 3) ne fait référence à aucune théorie financière, bien que cette thèse se positionne dans la discipline de la finance d'entreprise des PME. Ceci s'explique aisément par le fait que cette absence de cadre théorique financier constitue l'essence même de notre motivation à approfondir la dimension financière de la performance export. Cette thèse a donc permis de conforter la pertinence de l'approche basée sur les ressources (Dhanaraj et Beamish, 2003) dans le cadre de l'analyse des déterminants de la performance export, qu'ils soient financiers ou non financiers. Cette confirmation est d'autant plus importante que nous avons mobilisé la RBV dans notre modèle théorique sur les déterminants financiers (second apport théorique présenté ci-après) à travers le rôle des ressources financières.

Le second et principal apport réside dans notre élaboration d'un cadre théorique permettant de comprendre la dimension financière de la performance export des PME, et plus particulièrement ses déterminants financiers. Jusqu'alors, aucun approfondissement n'avait été effectué dans ce domaine. A partir de l'exploration d'une liste de ratios financiers (chapitre 2), nous avons développé un cadre théorique reliant la performance export à ses déterminants financiers (figure 5). Nous avons ainsi utilisé plusieurs théories financières pour expliquer le rôle des besoins financiers, de la structure financière mais aussi de la contrainte financière dans la performance export : théorie du financement hiérarchique, théorie de l'agence et des asymétries d'information... Ces théories ont été combinées à la RBV, mais également aux théories du développement export, à savoir la théorie des stades de développement export et la théorie des entreprises « nées globales ». Nous avons ainsi pu bâtir un modèle soutenant l'idée suivante : la performance export est soumise à la satisfaction de besoins financiers spécifiques générés par l'activité export, qui vont devoir être financés. La PME dispose d'un ensemble de possibilités de financement de cette activité export. L'accès aux diverses ressources et donc la structure financière de ces PME est conditionnée par une contrainte financière interne mais aussi externe. Ces apports théoriques vont de paire avec des apports méthodologiques qui se situent toujours dans l'optique de clarification de la dimension financière de la performance export.

Apport méthodologique

Dans notre étude approfondie, nous avons mis en œuvre une mesure de performance financière export, qui vient s'ajouter à l'intensité export en tant qu'indicateur de performance

export. Chacun d'eux vient évaluer une facette de la performance export : la performance financière (au sens de la relation rentabilité-risque) et la performance de la capacité à exporter (intensité export). Ce nouvel indicateur de performance financière export vient également combler les faiblesses inhérentes aux variables de rentabilité export existantes (souvent seulement qualitatives). Il vient surtout proposer une solution au manque de données financières relatives à l'activité export, qui empêchent un calcul direct de la rentabilité et du risque de celle-ci. L'élaboration de cet indicateur a mobilisé un cadre théorique essentiel en finance, la théorie du portefeuille, et constitue une approche innovante de ce concept le plus souvent appréhendé par la recherche en marketing et en stratégie.

Nos analyses empiriques ont également donné naissance à une mesure synthétique de contrainte financière (chapitre 4, section 4) qui permet d'apporter un complément au débat existant sur la pertinence de ses mesures. Après avoir analysé la relation entre les ratios de difficultés financières (levier et capacité de remboursement) et la sensibilité de l'investissement au *cash flow*, nous nous sommes aperçus que ces trois variables évoluaient dans le même sens. Nous avons donc construit un indice synthétique simplifié à partir de celles-ci. Cet indice devra être approfondi et amélioré afin qu'il puisse éventuellement être appliqué à d'autres types d'entreprises. En effet, il est possible que ces trois variables n'évoluent pas dans le même sens pour toutes les entreprises.

Résultats et implications managériales

Nous allons rappeler les principaux résultats obtenus dans cette thèse ainsi que les implications managériales et les réflexions qui en découlent.

Les déterminants non financiers de la performance export

- Notre étude exploratoire a mis en évidence le rôle favorable du **management de l'entreprise** (innovation en commercialisation, engagement export) mais aussi des **stratégies de coopération** avec les partenaires commerciaux dans la performance export (ventes et intensité export, donc capacité à exporter) de ces PME, que ce soit dans les coopératives ou dans les non coopératives.

- La **taille** n'apparaît pas, quant à elle, comme un déterminant de la performance export. Ceci constitue tout d'abord un encouragement pour les plus petites entreprises car cela signifie qu'elles peuvent, au même titre que les plus grandes, réussir à l'export, en mettant en œuvre des atouts autres que les bénéfices liés à la taille (plus de ressources entre autres).
- De même, la **stratégie d'adaptation du produit au client** n'est pas un déterminant de la performance export de ces entreprises. Ceci est d'autant plus surprenant que la stratégie des nouveaux pays producteurs est justement de s'adapter le plus possible aux exigences du client. Une étude des travaux réalisés par la recherche en marketing pourrait certainement apporter des compléments à ce constat. Toutefois, cela dépasse le cadre de ce travail.

Les apports de la mesure de performance financière export

Notre quatrième chapitre a mis en évidence les effets favorables de l'activité export en termes de diversification et donc de baisse du risque global de l'entreprise, plutôt qu'en termes de rentabilité supérieure. Cet élément est très intéressant car cela signifie que les entreprises qui sont à l'export ne poursuivent pas systématiquement l'objectif d'une rentabilité supérieure. L'objectif de diversification du risque est chargé de sens dans le cas de ces PME pour lesquelles le marché domestique est saturé.

Les déterminants financiers de la performance export

Plusieurs éléments relatifs aux caractéristiques financières pourraient être portés à la connaissance des exportateurs de vin français qui souhaitent avoir une activité export performante.

- Nous avons constaté que le niveau de performance export diffère selon **l'activité principale** des entreprises. Les entreprises ayant pour activité principale une activité commerciale sont plus performantes. De plus, une part plus élevée d'actifs incorporels est un élément les distinguant des autres entreprises exportatrices, témoignant effectivement de l'effet bénéfique des investissements en actifs immatériels sur le succès à l'export.

- D'autre part, nous pouvons retenir que le poids de l'autofinancement ainsi que celui de l'autonomie financière ne sont pas des éléments discriminants alors que le rôle des **ressources financières** telles que les dettes financières et les dettes fournisseurs a été confirmé. Le poids des dettes fournisseurs évolue positivement avec la performance financière mais négativement avec l'intensité export, alors que le poids des dettes financières croît avec cette intensité, même dans les entreprises familiales. Cette nécessité de ressources financières externes s'explique également par la nécessité de financer le besoin en fonds de roulement supplémentaire généré par l'activité export.
- En outre, l'activité export ne correspond pas, dans ce type d'entreprises, à une situation de **contrainte financière** plus élevée, puisque entreprises domestiques et exportatrices ont des niveaux de contrainte financière et de difficultés financières comparables. Ceci peut être dû à l'existence de possibilités d'aides et de financements pouvant répondre au problème de contrainte financière externe et réduisant les asymétries d'information à l'origine de cette contrainte. Par contre, au sein des entreprises exportatrices, nous constatons une contrainte financière qui croît avec la performance export, et qui est d'autant plus important que l'entreprise est à un niveau élevé d'engagement export.
- Enfin, nos analyses à travers la grille de lecture que fournit la classification en **stades export** nous a permis de constater que la majorité des entreprises n'évoluait pas de stade en stade au fil des années, mais que beaucoup étaient déjà depuis des années au même niveau d'engagement export.

Limites et perspectives

Pour terminer, nous allons présenter les limites et perspectives de ce travail de recherche. Nous avons fait le choix de présenter les limites et perspectives de cette thèse sous forme de tableau afin, justement, de faire apparaître clairement les réponses et implications de chacune des limites constatées pour la suite de nos travaux de recherches. Ce tableau se lit en ligne : pour chaque limite constatée, nous précisons son explication, son origine, avant de présenter la perspective de recherche qui en découle et qui vise à palier à cette limite.

Tableau 73. Limites et perspectives de recherche

Contenu	Limites	Justifications	Perspectives
<p>Etude exploratoire (Chapitre 1)</p>	<p>Impossibilité de tester les déterminants externes de la performance export: La base de données EEAFV-2006 fournit tout un ensemble d'informations sur la performance et les stratégies des entreprises de la filière. Nous l'avons exploitée tout en sachant que celle-ci n'était pas spécifique à leur activité export et ne fournissait pas l'intégralité des variables nécessaires au test de toutes les hypothèses.</p>	<p>Richesse d'information et possibilité de tests des déterminants internes : Nous avons souhaité bénéficier de la diversité des informations fournies par l'enquête ainsi que l'association des états financiers des entreprises concernées sur une période de 9 ans. De plus, nous avons pu apporter certaines réponses concernant les déterminants internes, sur lesquels les PME pourront davantage avoir d'influence, et sur la RBV, courant dominant de la recherche sur la performance export.</p>	<p>Questionnaire <i>ad hoc</i> : A présent que nous disposons d'un modèle ainsi que d'analyses statistiques s'y rapportant, il est possible de mettre en place un questionnaire dont les items permettront de vérifier la relation de chaque déterminant avec la performance export (intensité export et performance financière). Toutefois, nous souhaitons nous concentrer sur une approche financière des activités internationales des PME. Cela ne constituera donc pas une priorité pour nos recherches à venir.</p>
<p>Etude exploratoire (Chapitre 1&2)</p>	<p>Choix des indicateurs de performance export : L'étude exploratoire n'a permis de tester les déterminants de la performance export que sur la capacité à exporter, à travers les ventes et l'intensité export.</p>	<p>Performance financière export : réponse aux problèmes mis en évidence dans l'étude exploratoire. La mesure innovante de performance financière export a permis d'apporter un élément de réponse au problème selon lequel la performance export n'était pas (ou peu) évaluée comme une performance, au sens de la rentabilité et du risque de l'activité export. C'est pourquoi nous n'avons conservé dans le chapitre 4 que l'intensité export à laquelle nous avons associé la nouvelle mesure de performance financière export.</p>	<p>Vérifier l'existence de déterminants non financiers sur l'intensité export et sur la performance financière : Ce déséquilibre entre étude exploratoire et étude approfondie pourra être résolu en utilisant ces deux indicateurs pour l'étude par questionnaire citée ci-dessus.</p>

<p>Etude approfondie (Chapitre 3)</p>	<p>Peu d'éléments théoriques sur les déterminants financiers de la performance export :</p> <p>La principale faiblesse de notre cadre théorique est que nous avons dû le bâtir de toutes pièces étant donné que les justifications théoriques des déterminants financiers faisaient appel à une théorie non financière : la RBV. Ils étaient complétés par plusieurs éléments de réponses empiriques seulement.</p>	<p>Application des théories financières existantes au cas de l'activité export :</p> <p>Sur la base des travaux relatifs à la RBV et des études empiriques évoquant des déterminants financiers, nous avons cherché à expliquer l'existence de ces déterminants par les théories financières jusqu'alors non appliquées à l'export.</p>	<p>Approfondissement des relations développées au chapitre 3.</p>
<p>Etude approfondie (Chapitre 3)</p>	<p>Abandon des coopératives :</p> <p>Alors que l'étude empirique exploratoire a analysé le cas des SA mais également des coopératives, notre étude empirique approfondie ne s'est concentrée que sur les SA.</p>	<p>Nécessité d'homogénéité dans l'échantillon étudié :</p> <p>Ce choix a été motivé par le fait que les deux groupes d'entreprises ont un niveau de performance export différent, et que peu de déterminants ont été identifiés comme significatifs dans les coopératives. Ne conserver que les SA nous permet de réduire l'hétérogénéité de l'échantillon analysé.</p>	<p>Dupliquer l'étude sur les coopératives seulement :</p> <p>Il serait intéressant d'étudier le cas particulier des coopératives, qui ont une gestion financière et un mode de fonctionnement spécifique. Elles constituent un groupe d'acteurs essentiel dans cette filière et elles exportent (intensité export moyenne 17%). Il apparaît donc indispensable de comprendre dans quelles conditions cette activité s'exerce et quels sont les éléments leur permettant une activité export réussie.</p>
<p>Etude approfondie (Chapitre 4)</p>	<p>Absence de tests des déterminants non financiers sur l'échantillon de l'étude approfondie :</p> <p>L'étude approfondie n'a analysé que la relation existante entre la performance export et les déterminants financiers des PME de notre</p>	<p>Absence de données et focus sur les déterminants financiers:</p> <p>La base de données que nous avons utilisée dans l'étude approfondie ne contient que le détail des états financiers des entreprises. De plus, notre objectif premier était d'analyser en profondeur les</p>	<p>Etude sur tous les déterminants de la performance export :</p> <p>Le chapitre 2 nous a montré que l'introduction des déterminants non financiers dans les modèles de régression des déterminants financiers améliorerait la qualité de l'ajustement. Il apparaît utile de</p>

	échantillon.	déterminants financiers, étant donné que les non financiers faisaient déjà l'objet de nombreuses études ainsi que de notre étude exploratoire.	pouvoir à l'avenir réaliser une étude empirique complète sur les déterminants financiers et non financiers de la performance export (<i>ventex et RRR</i>).
Etude approfondie (Chapitre 4)	<p>Tests indirects des relations entre performance export et déterminants financiers :</p> <p>Cette étude empirique a permis de tester les implications des déterminants financiers sur les caractéristiques financières globales des PME.</p>	<p>Contenu des données publiées par les entreprises :</p> <p>Les données fournies par les entreprises françaises ne font pas la distinction entre les valeurs attribuées à l'export et celles qui concernent l'activité domestique, ou encore les deux.</p>	<p>Questionnaire sur les déterminants financiers de la performance export :</p> <p>Le questionnaire présenté au début du chapitre 4 et pour lequel nous n'avons à ce jour qu'un petit nombre de retours, représente la principale réponse à cette limite. De plus, il constitue notre premier projet de recherche d'après thèse. Il pourra ensuite être combiné aux états financiers des entreprises concernées.</p>

Comme l'indique ce tableau, les principales limites de notre thèse sont les conséquences de difficultés relatives aux données sur à l'exportation. Celles-ci nous ont contraints à analyser la dimension financière de l'activité export de manière indirecte et implicite. Ces limites tiennent également au fait que répondre à notre problématique a nécessité la mobilisation de nombreuses théories appartenant à des champs disciplinaires variés. En outre, la définition de la dimension financière de la performance export et ses déterminants a nécessité la transposition des théories financières au cas de l'activité export, transposition très complexe du fait que peu de travaux se sont, à notre connaissance, et comme les propos de St-Pierre (2003) nous le laissent penser, essayés à fournir un cadre théorique à la vision financière de cette activité.

Cette thèse ne constitue donc que le début de l'analyse de la dimension financière de la performance export. Ainsi, parmi les nombreuses perspectives de recherche que nous avons présentées, nous nous attacherons dans un premier temps à trouver des confirmations aux relations entre la performance export et ses déterminants financiers de manière directe. Cela consistera en un approfondissement théorique de notre modèle à partir des résultats empiriques obtenus dans cette thèse, mais également à travers l'enquête par questionnaire introduite dans cette thèse, qui en est encore à son stade embryonnaire. Une autre piste de recherche que nous souhaitons privilégier est l'étude des coopératives, afin de savoir comment elles peuvent mettre à profit leur activité export en la rendant plus performante.

Pour conclure, nous pouvons dire que cette problématique a encore « de beaux jours devant elle ». En effet, même si le travail de recherche que nous avons mené durant ces quatre années a permis de mettre en évidence certains facteurs de la performance export, il a également laissé certaines questions en suspens, que nous traiterons dans nos futures recherches. Nous avons analysé les éléments qui ont un lien avec la performance d'une activité qui est stratégique pour les entreprises vitivinicoles compte tenu de la crise dans laquelle leur secteur a été plongé depuis le début des années 2000. Notre objectif était de leur apporter modestement quelques éléments de réponse et de réflexion sur les facteurs à mettre en œuvre pour pratiquer une activité export qui soit performante. Ceci nous amène à une toute autre problématique essentielle relative à l'activité export, à savoir ses effets sur la situation financière des entreprises (Bernard et Jensen, 1999 ; Greenaway, Guariglia et Kneller, 2007), effets qui n'ont pas encore été clairement identifiés, tant le sens de causalité entre activité export et performance des entreprises n'est lui-même pas encore clairement défini.

BIBLIOGRAPHIE⁵⁶

- Aaby, N.E. & S.F. Slater 1989, Management influences on export performance: a review of the empirical literature 1978-88, *International Marketing Review*, vol. 6, no. 4, pp. 7-26.
- Albouy, M. 2003, *Décisions financières et création de valeur*, Economica, 2^{ème} édition, Paris.
- Alexandre, H. & A. Schatt 2005, Quelle est l'incidence de l'exportation sur la performance des entreprises : le cas du secteur vitivinicole français, *Bulletin de l'OIV*, vol. 78, no. 895-896, pp. 625-638.
- Allouche, J. & B. Amman 1995, Le retour triomphant du capitalisme familial in *de Jacques Cœur à Renault : Gestionnaires et Organisations*, Presses de l'Université des sciences sociales de Toulouse.
- Allouche, J. & B. Amman 2000, L'entreprise familiale : un état de l'art, *Finance, Contrôle, Stratégie*, vol. 3, no. 1, pp. 33-79.
- Alvarez, R. 2004, Sources of export-success in small and medium sized enterprises: the impact of public programs, *International Business Review*, vol. 13, pp. 383-400.
- Amadiou, P. & J-L. Viviani 2010, Intangible effort and performance: the case of the French wine industry, *Agribusiness*, vol. 26, no. 2.
- Anderson, K. Normann & G. Wittwer 2001, Globalization and the world's wine market: overview, *CIES discussion paper*, no. 0143, 52 p.
- Ang, J.S. 1991, Small business uniqueness and the theory of financial management, *The Journal of Small Business Finance*, vol. 1, no. 1, pp. 1-13.
- Ang, J.S. 1992, On the theory of finance for privately held firms, *The Journal of Small Business Finance*, vol. 1, no. 3, pp. 185-203.
- Apfelthaler, G. & D.Z. Nayir 2009, Editorial, *European Journal of International Management*, vol. 3, no. 3, pp. 261-265.
- Arrègle, J-L. 2006, Analyse « Resource-based » et identifications des actifs stratégiques, *Revue Française de Gestion*, vol. 160, pp. 241-260.
- Asselineau, A. 2008, Innovations stratégiques et vins de Bourgogne : le cas d'une jeune société de négoce, *Cahiers de recherche Groupe ESC Clermont*, vol. 4, 20 p.
- Audretsch, D.B. & J.A. Elston 2002, Does firm size matter? Evidence on the impact of liquidity constraints on firm investment behavior in Germany, *International Journal of Industrial Organization*, vol. 20, no. 1, pp. 1-17.

⁵⁶ Les références ont été présentées suivant le style de référencement Harvard AGPS
http://www.usq.edu.au/library/Breeze/Fac_Business/Harvard_AGPS/Harvard_AGPS_PDF_Guide.pdf

- Avery, R.B., R.W. Bostic & K.A. Samolyk 1998, The role of personal wealth in small business finance, *Journal of Banking and Finance*, vol. 22, no. 6, pp. 1019-1061.
- Aylward, D.K. 2004, Clusters equal export success, *The Australian and New Zealand Grapegrower and Winemaker*, vol. 487.
- Bagella, M., L. Becchetti & A. Caggese 2001, Financial constraints on investments: a three-pillar approach, *Research in Economics*, vol. 55, no. 2, pp. 219-254.
- Bagneris, J-C., P. Givry, J. Teulié & P. Topsacalian, 2004, *Introduction à la finance d'entreprise*, Vuibert, Paris.
- Bain, J. 1968, *Industrial organization*, 2nd edition, John Wiley, NYC.
- Baldauf, A., D.W. Cravens & U. Wagner 2000, Examining determinants of export performance in small open economies, *Journal of World Business*, vol. 35, no.1, pp. 61-79.
- Barney, J. 1991, Firm resources and sustained competitive advantage, *Journal of Management Studies*, vol. 17, no. 1, pp. 99-120.
- Barton, S.L. & C.H. Matthews 1989, Small firm financing: implications from a strategic management perspective, *Journal of Small Business Management*, vol. 27, no. 1, pp. 1-7.
- Beamish, P.W., R. Craig & K. Mclellan 1993, The performance characteristics of Canadian versus U.K. exporters in small and medium-sized firms, *Management International Review*, vol. 33, no. 2, pp. 121-137.
- Beaume, R. et R. Vernier. 2006. La mondialisation : menace ou opportunité pour le vin français, *La Gazette des Sciences et des Techniques*, no. 38.
- Becchetti, L. & G. Trovato 2002, The determinants of growth for small and medium sized firms. The role of the availability of external finance, *Small Business Economics*, vol. 19, no. 4, pp. 291-306.
- Beck, T., A. Demirgüç-Kunt & V.Maksimovic 2005, Financing patterns around the world: Are small firms different? *Journal of Financial Economics*, vol. 89, no. 3, pp. 467-487.
- Bell, J. 1997, A comparative study of the export problems of small computer software exporters in Finland, Ireland and Norway, *International Business Review*, vol. 6, no. 6, pp. 585-604.
- Bellaaj Gargouri, R. & F. Akrouf 2005, Les déterminants de la performance export : application au secteur agroalimentaire tunisien, *IV Congresso Internazionale Italia-Francia, Le Tendenze del Marketing*, 21-22 janvier, Paris, France.

- Belso-Martinez, J.A. 2006, Do industrial districts influence export performance and export intensity? Evidence for Spanish SME's internationalization process, *European Planning Studies*, vol. 14, no. 6, pp. 791-810.
- Berger, A.N. & G.F. Udell 1998, The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle, *Finance and Economics Discussion Series*, vol. 15.
- Berle, A. & G. Means 1932, *The Modern Corporation and private property*, The Commerce Clearing House, New York.
- Bernard, A.B. & J.B. Jensen 1999, Exceptional exporter performance: cause, effect, or both? *Journal of International Economics*, vol. 47, no. 1, pp. 1-25.
- Berthomeau, J. 2001. Comment mieux positionner les vins français sur les marchés d'exportation ? http://agriculture.gouv.fr/sections/publications/rapports/comment-mieux-positionner-les-vins-francais-sur-les-marches-d-exportation/downloadFile/FichierAttache_2_f0/rappberthomeau-0.pdf?nocache=1180703244.69
- Bilkey, W. 1978, An attempted integration of the literature on the export behavior of firms, *Journal of International Business Studies*, vol. 9, pp. 33-46.
- Bilkey, W.J. 1982, Variables associated with export profitability, *Journal of International Business Studies*, vol. 13, no. 2, pp. 39-55.
- Bilkey, W.J. & G. Tesar 1977, The export behaviour of smaller-sized Wisconsin manufacturing firms, *Journal of International Business Studies*, vol. 8, pp. 93-106.
- Black, F. & M. Scholes 1973, The pricing of options and corporate liabilities, *Journal of Political Economy*, vol. 81, no. 3.
- Blancard, S., J-P. Boussemart, W. Briec & K. Kerstens 2006, Short- and long-run credit constraints in French agriculture: A directional distance function framework using expenditure-constrained profit functions, *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 88, no. 2, pp. 351-364.
- Bonaccorsi, A. 1992, On the relationship between firm size and export intensity, *Journal of International Business Studies*, vol. 23, no. 4, pp. 605-635.
- Bond, S., J.A. Elston, J. Mairesse & B. Mulkey 1997, Financial factors and investment in Belgium, France, Germany, and the United Kingdom: A comparison using company panel data, *The Review of Economics and Statistics*, vol. 85, no. 1, pp. 153-165.
- Braunerhjelm, P. 1996, The relation between firm-specific intangibles and exports, *Economics Letters*, vol. 53, no. 2, pp. 213-219.

- Brouthers, L.E. & G. Nakos 2005, The role of systematic international market selection on small firms' export performance, *Journal of Small Business Management*, vol. 43, no. 4, pp. 363-381.
- Butters, J.K. & J.V. Lintner 1945, *Effect of federal taxes on growing enterprises*, Boston: Harvard University.
- Calof, J. 1985, Analysis of small business owner's financial preferences, *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, vol. 3, no. 3, pp. 39-44.
- Calof, J.L. 1994, The relationship between firm size and export behaviour revisited, *Journal of International Business Studies*, vol. 25, no. 2, pp. 367-387.
- Carpenter, R.E. & B.C. Petersen 2002, Capital Market Imperfections, High-Tech Investment, and New Equity Financing, *The Economic Journal*, vol. 112, no. 477, pp. 54-72.
- Caruana, A., M.H. Morris & A.J. Vella 1998, The effect of centralization and formalization on entrepreneurship in export firms, *Journal of Small Business Management*, vol. 36, no. 1, pp. 16-29.
- Castaldi, R.M., S. Sengupta & M. Silverman 2003, Improving export performance: the case of the U.S. wine Industry, *Journal of Global Marketing*, vol. 17, no. 1, pp. 45-65.
- Cavusgil, S.T. 1980, On the internationalisation process of firms, *European Research*, vol. 8, pp. 273-281.
- Cavusgil, S.T. 1984, Differences among exporting firms based on their degree of internationalization, *Journal of Business Research*, vol. 12, pp.195-208.
- Cavusgil, S.T. & J.R. Nevin 1980, Internal determinants of export marketing behavior: an empirical investigation, *Journal of Marketing Research*, vol. 18, pp. 114-119.
- Cavusgil, S.T. & S. Zou 1994, Marketing strategy-performance relationship: an investigation of the empirical link in export market ventures, *Journal of Marketing*, vol. 58 no. 1, p. 1.
- Ceci, N. & B. Valersteinas 2006, Structure et comportement des entreprises exportatrices françaises, *Economie et Prévision*, vol. 172.
- Chambolle, C. & E. Giraud Héraud 2002, Certification de la qualité par une AOC : un modèle d'analyse, *Cahiers du LORIA*, no. 2002-01.
- Chaney, T. 2005, Liquidity constrained exporters, *Mimeo graph*, Massachusetts Institute of Technology.
- Charreaux, G. 1991, Structure de propriété, relation d'agence et performance financière, *Revue Économique*, vol. 42.
- Charreaux, G. 1998, Le point sur la mesure de performance des entreprises, *Banques et Marchés*, vol. 34, pp. 46-51.

- Charreaux, G. 2000, *Finance d'entreprise*, Edition Management et société, Les essentiels de la gestion, 2^{ème} édition.
- Chetty, S. & R.T. Hamilton 1993, The export performance of smaller firms: a multi-case study approach, *Journal of Strategic Marketing*, vol. 1, pp. 247-256.
- Chiao, Y-C. & P-Y. Li 2009, Are more exports better for a firm's performance? The moderating effect of FDI, *European Journal of International Management*, vol. 3, no.3, pp. 286-301.
- Cieply, C. & B. Paraque 1998, Le rationnement des petites entreprises sur le marché du crédit: mythe ou réalité? *Revue Banque et Marchés*, vol. 33, pp. 5-17.
- Coase, R.H. 1937, The nature of the firm, *Economica*, vol. 4, no. 16, pp. 386-405.
- Cooper, R.G. & E.J. Kleinschmidt 1985, The impact of export strategy on export performance, *Journal of International Business Studies*, vol. 16, no. 1, pp. 37-55.
- Cooper S. & I. Nyborg 1998, The financing and information needs of smaller exporters, *Bank of England Quarterly Bulletin*, vol. 38, no. 2, pp. 166-172.
- Couderc, J-P. & H. Remaud 2003, The wine sector in France: A tentative economic system description, in *Wine Marketing Colloquium*, Adelaide, Australia, 26-27 juillet.
- Couderc, J.-P. 2008, Manifeste pour un aggiornamento commercial dans la filière vin en France, in Couderc, J.-P, H. Hannin, F. D'Hauteville, E. Montaigne & M. Aubert, *Bacchus 2008, enjeux, stratégies et pratiques dans la filière vitivinicole*, Dunod, Paris.
- Crepon, B. & F. Rosenwald 2001, Des contraintes financières plus lourdes pour les petites entreprises, *Economie et Statistique*, no. 341, pp. 29-46.
- Czinkota, M.R. 1982, *Export development strategies: U.S. promotion policy*, New York: Praeger Special Studies.
- Czinkota, M.R. & D. Richs 1981, Exporting Assistance: are we supporting the best programs? *Columbia Journal of World Business*, pp. 73-78.
- Dean, D.L., B. Mengüç & C.P. Myers 2000, Revisiting firm characteristics, strategy, and export performance relationship: A survey of the literature and an investigation of New Zealand small manufacturing firms, *Industrial Marketing Management*, vol. 29, no. 5, pp. 461-477.
- Declerck, F. Et J-L. Viviani 2010. Solvency and performance of French wineries in times of declining sales: co-operatives and corporations, 4th *International European Forum on Dynamics and Innovation in Food Networks*, 8-10 February, Innsbruck-Igls, Austria.
- De Maeseneire, W. & T. Claeys 2007, SMEs, FDI and financial constraints, *Vlerick Leuven Gent Management School Working Paper Series*.

- Demsetz, H. 1983, The structure of ownership and the theory of the firm, *The Journal of Law and Economics*, vol. 26, pp. 375-390.
- De Toni, A. & G. Nassimbeni 2001, The export propensity of small firms: A comparison of organizational and operational management levers in exporting and non-exporting units, *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, vol. 7, no. 4, pp. 132-147.
- Dhanaraj, C & P.W. Beamish 2003, A resourced-based approach to the study of export performance, *Journal of Small Business Management*, vol. 41, no. 3, pp. 242-261.
- Dietsch, M. 2003, Financing small businesses in France, *European Investment Bank Papers*, vol. 8, pp. 93-119.
- Dichtl, E., H-G. Koeglmayr & S. Mueller 1990, International orientation as a precondition for export success, *Journal of International Business Studies*, vol. 21, no. 1, pp. 23-40.
- Ditter, J-G. 2005, Reforming the French wine industry: Could clusters work? *Cahiers du CEREN*, vol. 13, pp. 39-54.
- Duchéneault, B. 1996, *Les dirigeants de PME*, Maxima.
- Edmunds, S.E. & S.J. Khoury 1986, Exports: a necessary ingredient in the growth of small business firms, *Journal of Small Business Management*, vol. 24.
- Etemad, H. & R.W. Wright 2003, Internationalization of SMEs: toward a new paradigm, *Small Business Economics*, vol. 20, no. 1, pp. 1-4.
- Espanol, P. 2005, Why exporters can be financially constrained in a recently liberalised economy? A puzzle based on Argentinean firms during the 1990s, *XXIIème Symposium on Banking and Monetary Economics*, 16-17 juin, Strasbourg, France.
- Favre-Bonte, V. & J.L. Giannelloni 2007, L'influence des caractéristiques de personnalité du dirigeant de PME sur la performance à l'export, *AIMS*, 7-9 Juin, Montreal, Québec, Canada.
- Fazzarri, S.M., B.C. Petersen & R.G. Hubbard 1988, Financing constraints and corporate investment, *NBER working paper*.
- Fazzarri, S.M.; R.G. Hubbard & B.C. Petersen 2000, Investment-cash flow sensitivity are useful: a comment on Kaplan and Zingales, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 115, no. 2, pp. 695-705.
- Fohlin, C. 1998, Relationship Banking, Liquidity, and Investment in the German Industrialization, *Journal of Finance*, vol. 53, no. 5, pp. 1737-1758.
- Gallo M.A. 1994, *Global Perspectives on Family Businesses*, Chicago: Loyola University, Family Business Center.

- Gallo, M.A. & A. Vilaseca 1996, Finance in family business, *Family Business Review*, vol. 9, no. 4, pp. 387-401.
- Gankema, H., H. Snuif & P. Zwart 2000, The internationalization process of small and medium-sized enterprises: an evaluation of stage theory, *The Journal of Small Business Management*, vol. 38, no. 1, pp. 15-27.
- Garvin, W.J. 1971, The small business capital gap: the special case of minority enterprise, *Journal of Finance*, vol. 26, no. 2, pp. 445-457.
- Gemunden, H.G. 1991, Success factors of export marketing: a meta-analytic critique of the empirical studies, in *New Perspectives on International Marketing*, Ed. S.J. Paliwoda. London: Routledge, pp. 33-62.
- Gense, P. & P. Topsacalian 2004, *Ingénierie financière*, 3^{ème} édition, Economica, Paris.
- Goffin, R. 2004, *Principes de Finance Moderne*, 4^{ème} édition, Economica, Paris.
- Gottfries, N. 2002, Market shares, financial constraints, and pricing behavior in the export market, *Economica*, vol. 69, pp. 583-607.
- Greenaway D., A. Guariglia & R. Kneller 2007, Financial factors and exporting decisions. *Journal of International Economics*, vol. 73, pp. 377-395.
- Haahti, A., V. Madupu, U. Yavas & E. Babakus 2005, Cooperative strategy, knowledge intensity and export performance of small and medium sized enterprises, *Journal of World Business*, vol. 40, no. 2, pp. 124-138.
- Haccoun, R.R. & D. Cousineau 2007, *Statistiques, concepts et applications*, Les Presses de l'Université de Montréal, 410 p.
- Harhoff D. & T. Körting 1998, Lending relationships in Germany - Empirical evidence from survey data, *Journal of Banking and Finance*, vol. 22, pp. 1317-1353.
- Holly, S. 1995, Exchange rate uncertainty and export performance: supply and demand effects, *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 42, no. 4, pp. 381-394.
- Holzmuller, H.H. & B. Stottinger 1996, Structural modeling of success factors in exporting: cross-validation and further development of an export performance model, *Journal of International Marketing*, vol. 4, no. 2, pp. 29-55.
- Hultman, M. 2008, International marketing program adaptation, strategic fit, and export performance: an empirical investigation, *University dissertation*, Luleå tekniska universitet.
- Janssen, R. & F. Wtterwulge 1998, L'influence de l'interpénétration du dirigeant et de son entreprise sur l'endettement bancaire des PME : état de la question, *Congrès international francophone de la PME*, octobre, Nancy-Metz, France.

- Jensen, M.C. & W.H. Meckling 1976, Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure, *Journal of Financial Economics*, vol. 3, no. 4, pp. 304-360.
- Johanson, J. & F. Wiedersheim-Paul 1975, The internationalization of the firm - four Swedish cases, *Journal of Management Studies*, vol. 12, no. 3, pp. 305-323.
- Johanson, J. & J.E. Vahlne 1977, The internationalization process of the firm-A model of knowledge development and increasing foreign market commitments, *Journal of International Business Studies*, vol. 8, no. 1, pp. 23-32.
- Kaleka, A. 2002, Resources and capabilities driving competitive advantage in export markets: guidelines for industrial exporters, *Industrial Marketing Management*, vol. 31, no.3, pp. 273-283.
- Kaynak, E. & W.K. Kuan, 1993, Environment, strategy, structure, and performance in the context of export activity: An empirical study of Taiwanese manufacturing firms, *Journal of Business Research*, vol. 27, pp. 33-49.
- Kandasaami, S. 1998, Internationalization of small- and medium-sized born-global firms: A conceptual model, *Graduate School of Management*, University of Western Australia, Australia.
- Kaplan, S.N. & L. Zingales 1997, Do investment-cash flow sensitivity provide useful measures of financial constraints? *Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, pp.169-215.
- Kaplan, S.N. & L. Zingales 2000, Investment-cash flow sensitivity are not valid measures of financial constraints, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 115, pp. 702-712.
- Khara, N. & B. Dogra 2009, Examination of export constraints affecting the export performance of the Indian sports goods industry, *European Journal of International Management*, vol. 3, no. 3, pp. 382-392.
- Karelakis, C., K. Mattas & G. Chrysochoidis 2008, Export problem perceptions and clustering of Greek wine firms, *EuroMed Journal of Business*, vol. 3, no.1, pp. 6-22.
- Katsikeas, C.S., S.L. Deng & L.H. Wortzel 1997, Perceived export success factors of small and medium-sized Canadian firms, *Journal of International Marketing*, vol. 5, no. 4, pp. 53-72.
- Katsikeas, C.S., L.C. Leonidou & N.A. Morgan 2000, Firm-level export performance assessment: review, evaluation, and development, *Journal of the Academy of Marketing Science*, vol. 28, no. 4, pp. 493-511.
- Katz, E., J. Rosenberg & B.Z. Zilberfarb 1985, The demand for liquid assets and involvement in exports; some empirical results, *Empirical Economics*, vol. 10, no. 2, pp. 125-129.

- Kedia, B. L. & Chhokar, J. 1986, Factors inhibiting export performance of firms: an empirical investigation, *Management International Review*, vol. 26, no. 4, pp. 33-43.
- Kohli, A.K., B.J. Jaworski & A. Kumar 1993, MARKOR: A measure of market orientation, *Journal of Marketing Research*, vol. 30, no. 4, pp. 467-477.
- Kohli, A.K. & B.J. Jaworski 1993, Market orientation: antecedents and consequences, *Journal of Marketing*, vol. 57, no. 3, pp. 53-70.
- Lages, L.F. & C.R. Lages 2004, The STEP-Scale: a measure of short-term export performance improvement, *Journal of International Marketing*, vol. 12, no. 1, pp. 36-56.
- Lages, L.F. & D.B. Montgomery 2004, Export performance as an antecedent of export commitment and marketing strategy adaptation: Evidence from small and medium-sized exporters, *European Journal of Marketing*, vol. 38, no. 9-10, pp. 1186-1214.
- Larcher, G. et G. César, 2002. Vin, Santé et alimentation, *Rapport d'information au Sénat*, no. 286, 89 p. <http://www.senat.fr/rap/r02-286/r02-2861.pdf>
- Latane, H. A. & R.J. Rendleman 1976, Standard deviations of stock price ratios implied in option prices, *Journal of Finance*, vol. 31, pp. 369-381.
- Le Cornu, M.R., R. McMahon & D.M. Forsaith 1996, The small enterprise financial objective function: an exploratory study, *Journal of Small Business Management*, vol. 34, no. 3, pp. 1-14.
- Lefebvre, E., L. Lefebvre & M. Bourgault 1998, R&D-related capabilities as determinants of export performance, *Small Business Economics*, vol. 10, no. 4, pp. 365-377.
- Leland, H. & D. Pyle 1977, Informational asymmetries, financial structure and financial intermediation, *Journal of Finance*, vol. 32, pp. 371-387.
- Leonidou, L.C. & C.S. Katsikeas 1996, The export development process: an integrative review of empirical models, *Journal of International Business Studies*, vol. 27 no. 3, pp. 517-551.
- Leonidou, L.C., C.S. Katsikeas & S. Samiee 2002, Marketing strategy determinants of export performance: a meta-analysis, *Journal of Business Research*, vol. 55, pp. 51-67.
- Leonidou, L.C. 2004, An analysis of the barriers hindering small business export development, *Journal of Small Business Management*, vol. 42, no. 3, pp. 279-302.
- Ling-Yee, L. & G.O. Ogunmokun 2001, Effect of export financing resources and supply-chain skills on export competitive advantages: implications for superior export performance, *Journal of World Business*, vol. 36, no.3, p. 260.

- Madsen T.K. 1987, Empirical export performance studies: a review of conceptualizations and findings, in Cavusgil, S.T. et C. Axinn (Eds), *Advances in International Marketing*, JAI Press, Greenwich, CT, vol. 2, pp. 177-198.
- Maherault, L. 1999, Comportement financier des entreprises familiales : approche empirique, *Economies et Sociétés*, vol. 33, no. 6-7, pp. 247-272.
- Majocchi, A., E. Bacchiocchi & U. Mayrhofer 2005, Firm size, business experience and export intensity in SMEs: a longitudinal approach to complex relationships, *International Business Review*, vol. 14, pp. 719-738.
- Malhotra, N., J-M. Décaudin & A. Bouguerra 2007, *Etudes Marketing avec SPSS*, Pearson Education, 5^{ème} Edition, Marsat.
- Marchesnay, M. 2002, Individual and collective entrepreneurship for SMEs: the case of “French Exception”, http://www.igw.unisg.ch/rencontres/band2002/D_06_Marchesnay.pdf
- Markowitz, H. 1952, Portfolio selection, *Journal of Finance*, vol. 7, pp. 77-91.
- Markowitz, H. 1959, *Portfolio selection: efficient diversification of investments*, Cowles foundation monograph no. 16 (Wiley, New York), reprinted in a second edition with Markowitz's comments (1991, Blackwell, Oxford UK).
- Mason, E. 1939, Price and production policies of large-scale enterprises, *American Economic Review*, vol. 29, pp. 61-74.
- Matthyssens, P. & P. Pauwels 1996, Assessing export performance measurement, *Advances in International Marketing*, vol. 8, pp. 85-114.
- Maurel, C. & J-L. Viviani 2006, Gestion du risque de change dans les PME : l'exemple des entreprises vitivinicoles de la Vallée du Rhône, *Enometrics XIII*, Vineyard Data Quantification Society, 26-27 May, Bordeaux, France.
- McMahon, R.G.P., S. Holmes, P. Hutchinson & D.M. Forsaith 1993, *Small Enterprise Financial Management Theory and Practice*, Harcourt Brace, Australia.
- McMahon, R. 1998, Stage models of SME growth reconsidered, *The Flinders University of South Australia, School of Commerce Research Paper series*, no. 98-5, 22p. <http://www.flinders.edu.au/socsci/business/research/papers/98-5.doc>
- Miesenbock, K.J. 1988, Small business and exporting: a literature review, *International Small Business Journal*, vol. 6, no. 2, pp. 42-61.
- Modigliani, F. & M.H. Miller 1958, The cost of capital, corporation finance and the theory of investment, *American Economic Review*, vol. 48, no. 3, pp. 261-297.
- Modigliani, Franco, and Merton H. Miller 1963, Corporate income taxes and the cost of capital: a correction, *American Economic Review*, vol. 53, no. 3, pp. 433-443.

- Moini, A.H. 1995, An inquiry into successful exporting: an empirical investigation using a three-stage model, *Journal of Small Business Management*, vol. 33, pp. 9-25.
- Montaigne E. 2005, Le marché vitivinicole et la crise en 2005, pp. 1-18, in Montaigne E. (Ed.), Couderc J.-P. (Ed.), D'Hauteville F. (Ed.), Hannin H. (Ed.). *Bacchus 2006 : enjeux, stratégies et pratiques dans la filière vitivinicole*. Paris (France): Dunod.
- Morgan, N.A., A. Kaleka & C.S. Katsikeas 2004, Antecedents of export venture Performance: A theoretical model and empirical assessment, *Journal of Marketing*, vol. 68, no. 1, pp. 90-108.
- Mulkay, B. & M. Sassenou 1995, La hiérarchie des financements des investissements en PME, *Revue Economique*, vol. 46, no. 2, pp. 345-363.
- Myers, C. P. 1997, *An Investigation of the Perceived Barriers to Exporting Across Stages of Export Development*. Unpublished Master's Thesis. Lincoln University, Canterbury, New Zealand.
- Myers, S.C. 1984, The capital structure puzzle, *Journal of Finance*, vol. 39, no. 3, pp. 573-592.
- Myers, S.C. & N.S. Majluf 1984, Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have, *Journal of Financial Economics*, vol. 13, no. 2, pp. 187-221.
- Naidu, G.M. & V.K. Prasad 1994, Predictors of export strategy and performance of small-and medium-sized firms, *Journal of Business Research*, vol. 31, no. 2/3, pp. 107-115.
- Norton, E. 1991, Capital Structure and small growth firms, *The Journal of Small Business Finance*, vol. 6, no. 2, pp. 161-177.
- O'Rourke, D.A. 1985, Differences in Exporting Practices, Attitudes, and Problems by Size of Firm. *American Journal of Small Business*, vol. 9, no. 3, pp. 25-29.
- Paranque, B. 1999, Flexibilité financière des PME, *Techniques financières et développement, "Le Capital Risque"*, pp. 55-56.
- Paveau, J. 2007, *Exporter : pratique du commerce international*, Foucher, 20^{ème} édition, Lonrai.
- Penrose E. 1959, *The Theory of the Growth of the Firm*, John Wiley, 259 p.
- Piercy, N.F., A. Kaleka & C.S. Katsikeas 1998, Sources of competitive advantage in high performing exporting companies, *Journal of World Business*, vol. 33, no. 4, pp. 378-393.
- Poisson, R. & Z. Su 1996, Recherche sur les stratégies d'internationalisation des PME : état de l'art et perspectives, in *Les Actes du 13^è colloque annuel de CCBE-CCPME*, HEC, Montréal, Québec, pp. 163-177.

- Pomel, B. 2006. Réussir l'avenir de la viticulture française, 40 p, (mars).
http://agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/rapport_pomel_mars2006.pdf
- Posner, M.V. 1961, International trade and technological change, *Oxford Economic Papers*, New Series, vol. 13, no. 3, pp. 323-341.
- Pratt, J. 1964, Risk aversion in the small and in the large, *Econometrica*, vol. 32, no. 1-2, pp. 122-136.
- Psillaki, M. 1995, Rationnement du crédit et P.M.E.: une tentative de mise en relation, *Revue Internationale P.M.E.*, vol. 8, no. 3-4, 67-90.
- Rastoin, J.L. & V. Vissac-Charles 1999, Le groupe stratégique des PME de terroir, *Revue internationale PME*, vol. 12, no. 1-2, pp. 171-192.
- Redding, S. & A.J. Venables 2003, South-East Asian export performance: external market access and internal supply capacity, *Journal of Japanese International Economies*, vol. 17, pp. 404-431.
- Reid, S. D. 1981, The decision-maker and export entry and expansion, *Journal of International Business Studies*, vol. 12, no. 2, pp. 101-112.
- Remaud, H. 2006, L'influence de l'orientation marché sur la compétitivité export des petites entreprises, 8^{ème} CIFEPM, 25-27 Octobre, Fribourg, Suisse.
- Rennie, M. W. 1993, Global competitiveness: Born global. *The McKinsey Quarterly*, vol. 4, pp. 45-52.
- Richardson, J.D. & K. Rindal 1995, Why Exports Really Matter! The Institute for International Economics and the Manufacturing Institute, Washington D.C.
- Rioux, O. 2006. Pourquoi la viticulture est dans le rouge, *La Gazette*, no. 920 (3-9 février).
- Robertson, C. & S.K. Chetty 2000, A contingency-based approach to understanding export performance, *International Business Review*, vol. 9, no. 2, pp. 211-235.
- Roper, S., J.H. Love & D.A. Higon 2006, The determinants of export performance: evidence for manufacturing plants in Ireland and Northern Ireland, *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 53, no. 5, pp. 586-615.
- Rose, G.M. & A. Shoham 2002, Export performance and market orientation: establishing an empirical link, *Journal of Business Research*, vol. 55, no. 3, pp. 217-225.
- Rugman A.M. 1976, Risk Reduction by International Diversification, *Journal of International Business Studies*, vol.7, no.2, pp.75-80.
- Ruppenthal, T. & A. Bausch 2009, Research on export performance over the past 10 years: a narrative review, *European Journal of International Management*, vol. 3, no. 3, pp. 328-364.

- Schumpeter, J.A. 1912, *Theorie des wirtschaftlichen Entwicklung*, Leipzig, Dunker und Humblot, traduit en français : *Théorie de l'Evolution Economique*, Dalloz, Paris, 1935.
- Schumpeter, J.A. 1942, *Capitalism, Socialism, Democracy*, New York: Harper & Row.
- Sentis, P. 2004. *Marchés Financiers*, Edition e-thèque.
- Shoham, A. 1996, Marketing-Mix Standardization: Determinants of export performance, *Journal of Global Marketing*, vol. 10, no. 2, pp. 53-76.
- Shoham, A. 1998, Export Performance: a conceptualization and empirical assessment, *Journal of International Marketing*, vol. 6, no. 3, pp. 59-81.
- Sousa, C.M.P. 2004, Export performance measurement: an evaluation of the empirical research in the literature, *Academy of Marketing Science Review*, vol. 9, pp. 1-23.
- Sousa, C.M.P., F. Martínez-López & F. Coelho 2008, The Determinants of export performance: A review of the research in the literature between 1998 and 2005, *International Journal of Management Review*, vol.10, no. 4, pp. 343-374.
- Spence, M.M. 2003, Evaluating export promotion programmes: UK overseas trade missions and export performance, *Small Business Economics*, vol. 20, no. 1, pp. 83-103.
- Sterlacchini, A. 1999, Do innovative activities matter to small firms in non-R&D-intensive industries? An application to export performance, *Research Policy*, vol. 28, no. 8, pp. 819-832.
- Stevenson, H.H., M.J. Roberts & H.I. Grousbeck 1989, *New Business Ventures and the Entrepreneur*. Homewood, Illinois: Irwin.
- Stiglitz, J.E. & A. Weiss 1981, Credit Rationing in markets with imperfect information, *American Economic Review*, vol.71, no.3, pp. 393-410.
- St-Pierre, J. 2003, Relations entre l'exportation, le développement organisationnel et la situation financière des PME canadiennes, *Revue Internationale PME*, vol. 16, no. 2, pp. 61-82.
- St-Pierre, J. 2004, *La Gestion du risque*, Presse Universitaire du Québec, Québec.
- St-Pierre, J. 2005, *La gestion financière des PME théories et pratique*, Presse Universitaire du Québec, Québec.
- Styles, C. 1998, Export performance measures in Australia and the United Kingdom, *Journal of International Marketing*, vol. 6, no. 3, pp. 12-36.
- Tannous, G.F. 1997, Financing export activities of small Canadian businesses: Exploring the constraints and possible solutions, *International Business Review*, vol. 6, no. 4, pp. 411-431.
- Tannous, G.F. & A.K. Sarkar 1993, Banks and small business export finance: new targets for

- services and marketing strategies, *International Journal of Bank Marketing*, vol. 11, no. 2, pp. 10-17.
- Tookey D.A. 1964, Factors associated with success in exporting. *Journal of Management Studies*, vol.1, no.1, pp. 48-66.
- Torrès, O. 1997, Pour une approche contingente de la PME, *Revue Internationale PME*, vol. 10, no. 2, pp. 9-43.
- Torrès, O. 1999, *Les PME*, Editions Flammarion, Collection DOMINOS.
- Ursic, M.L. & M.R. Czinkota 1984, An experience curve explanation of export expansion, *Journal of Business Research*, vol. 12, no. 2, pp. 159-168.
- Vernimmen, P. Y., P. Quiry & Y. Le Fur 2010, *Finance d'entreprise 2010*, Dalloz Gestion, 1198 p.
- Vernon, R. 1966, International investment and international trade in the product cycle, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 80, no. 2, pp. 190-207.
- Verwaal, E. & B. Donkers 2002, Firm size and export intensity: solving an empirical puzzle, *Journal of International Business Studies*, vol. 33, no. 3, pp. 603-613.
- Viviani, J-L. 2009, Export implicit financial performance: the case of French wine companies, *19th world food and agribusiness forum and symposium*, 20-23 juin, Budapest, Hongrie.
- Voerman, L. 2003, The export performance of European SMEs, *University Dissertation, Rijksuniversiteit Groningen*.
- Wagner, .J. 1995, Exports, firm size and firm dynamics, *Small Business Economics*, vol. 7, no. 1, pp. 29-39.
- Walker, O.G. & R.W. Ruckert 1987, Marketing's role in the implementation of business strategies", *Journal of Marketing*, vol. 51, pp. 15-33.
- Wallach, V. 1987, Financing those foreign sales, *Venture*, vol. 9, no. 10.
- Welch, L.S. & Luostarinen, R.K. 1988, Internationalization: evolution of a concept, *Journal of General Management*, vol. 14 no. 2, pp.36-64.
- Wernerfelt, B. 1984, A resource-based view of the firm, *Strategic Management Journal*, vol. 5, no. 2, pp. 171-185.
- Wheeler, C., K. Ibeh & P. Dimitratos 2008, UK export performance research: review and implications, *International Small Business Journal*, vol. 26, no. 2, pp. 207-239.
- Wilkinson, T. & L.E. Brouters 2006, Trade promotion and SME export performance, *International Business Review*, vol. 15, no. 3, pp. 233-252.
- Williams, A.J. 1987, The characteristics and performance of small businesses in Australia (1973 to 1985), *Manuscript, The University of Newcastle, NSW*.

- Williamson O.E. 1985, *The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting*, Free Press.
- Wolf, F.M. 1986, Meta-analysis, quantitative methods for research synthesis, *SAGE Quantitative Applications in the social sciences*, vol. 59, 39 p.
- Wolff , E.N. 1995, Technological change, capital accumulation, and changing trade patterns over the long term, *Structural Changes and Economics Dynamics*, vol. 6, pp. 43-70.
- Wood, E. & D. Kaplan 2005, Innovation and performance improvement in the South African wine industry, *International Journal of Technology and Globalization*, vol. 1, no. 3-4, pp. 381-399.
- Yang, Y.S., R.P. Leone & D.L. Alden 1992, A market expansion ability approach to identify potential exporters, *The Journal of Marketing*, vol. 56, no. 1, pp. 84-96.
- Zhao, H. & S. Zou 2002, The impact of industry concentration and firm location on export propensity and intensity: An empirical analysis of Chinese manufacturing firms, *Journal of International Marketing*, vol. 10, no. 1, pp. 52-71.
- Zia, B.H. 2008, Export incentives, financial constraints, and the (mis)allocation of credit: Micro-level evidence from subsidized export loans, *Journal of Financial Economics*, vol. 87, no. 2, pp. 498-527.
- Zou, S. & S. Stan 1998, The determinants of export performance: a review of the empirical literature between 1987 and 1997, *International Marketing Review*, vol. 15, no. 5, pp. 333-356.
- Zou, S., C.R. Taylor & G.E. Osland 1998, The EXPERF-Scale: a cross-national generalized export performance measure, *Journal of International Marketing*, vol. 6, no. 3, pp. 37-58.

LISTE DES TABLEAUX

Introduction générale

Tableau 1. Revues de la littérature sur les déterminants de la performance export	p. 13
Tableau 2. Echelles de mesures de la performance export	p. 15
Tableau 3. Composition des exportations françaises de vin selon le type de vin	p. 19
Tableau 4. Evolution de la production, de la consommation et des exportations de vins dans différents pays et zones du monde	p. 21

Chapitre 1

Tableau 5. Caractéristiques de l'échantillon et ses sous-ensembles	p. 49
Tableau 6. Répartition des entreprises selon leur code APE	p. 49
Tableau 7. Hypothèses, variables explicatives et méthodes statistiques	p. 51
Tableau 8. Statistiques descriptives des variables quantitatives	p. 56
Tableau 9. Corrélations entre performance export et déterminants non financiers	p. 58
Tableau 10. Récapitulatif des modèles : déterminants non financiers	p. 60
Tableau 11.a. Coefficients de régression : <i>ventex</i> et déterminants non financiers (coopératives)	p. 60
Tableau 11.b. Coefficients de régression : <i>CAexport</i> et déterminants non financiers (coopératives)	p. 61
Tableau 12.a. Coefficients de régression : <i>ventex</i> et déterminants non financiers (SA)	p. 61
Tableau 12.b. Coefficients de régression : <i>CAexport</i> et déterminants non financiers (SA)	p. 61
Tableau 13. Récapitulatif des effets inter-sujets simples	p. 63
Tableau 14. Récapitulatif des effets inter-sujets simples (suite)	p. 65
Tableau 15. Statuts des hypothèses de recherche	p. 71

Chapitre 2

Tableau 16. Présentation des ratios financiers de l'étude exploratoire	p. 75
Tableau 17. Caractéristiques financières des échantillons : comparaisons de moyennes	p. 77
Tableau 18.a. Coefficients de corrélation linéaire entre performance export et ratios financiers (SA)	p. 81
Tableau 18.b. Coefficients de corrélation linéaire entre performance export et ratios financiers (coopératives)	p. 82
Tableau 19.a. Récapitulatif du modèle : <i>ventex</i> et ratios financiers (SA)	p. 83
Tableau 19.b. Coefficients de régression : <i>ventex</i> et ratios financiers (SA)	p. 83
Tableau 20.a. Récapitulatif du modèle: <i>CAexport</i> et ratios financiers (SA)	p. 84

Tableau 20.b. Coefficients de régression : <i>CAexport</i> et ratios financiers (SA)	p. 84
Tableau 21.a. Récapitulatif du modèle : <i>ventex</i> et déterminants financiers et non financiers (échantillon total)	p. 84
Tableau 21.b. Coefficients de régression: <i>CAexport</i> et ratios financiers (coopératives)	p. 84
Tableau 22.a. Récapitulatif du modèle : <i>ventex</i> et déterminants financiers et non financiers (échantillon total)	p. 90
Tableau 22.b. Coefficients de régression : <i>ventex</i> et déterminants financiers et non financiers (échantillon total)	p. 90
Tableau 23.a. Récapitulatif du modèle : <i>CAexport</i> et déterminants financiers et non financiers (échantillon total)	p. 91
Tableau 23.b. Coefficients de régression : <i>CAexport</i> et déterminants financiers et non financiers (échantillon total)	p. 91
Tableau 24. Variables dans l'équation: <i>ventex</i> et ratios financiers	p. 93
Tableau 25. Comparaisons de moyennes selon le niveau de performance export global	p. 94
Tableau 26. Variables dans l'équation : type d'entreprises et ratios financiers	p. 95
Tableau 27.a. Récapitulatif du modèle : <i>ventex</i> et déterminants financiers et non financiers (coopératives)	p. 96
Tableau 27.b. Coefficients de régression : <i>ventex</i> et déterminants financiers et non financiers (coopératives)	p. 96
Tableau 28.a. Récapitulatif du modèle : <i>CAexport</i> et déterminants financiers et non financiers (coopératives)	p. 96
Tableau 28.b. Coefficients de régression : <i>CAexport</i> et déterminants financiers et non financiers (coopératives)	p. 97
Tableau 29.a. Récapitulatif du modèle : <i>ventex</i> et déterminants financiers et non financiers (SA)	p. 98
Tableau 29.b. Coefficients de régression : <i>ventex</i> et déterminants financiers et non financiers (SA)	p.99
Tableau 30.a. Récapitulatif du modèle : <i>CAexport</i> et déterminants financiers et non financiers (SA)	p.99
Tableau 30.b. Coefficients de régression : <i>CAexport</i> et déterminants financiers et non financiers (SA)	p.99
Tableau 31. Récapitulatif des relations entre la performance export et ses déterminants financiers et non financiers	p.103

Chapitre 3

Tableau 32. Composantes du coût de revient des produits exportés	p.126
Tableau 33. Stades d'internationalisation et intensité export	p.147
Tableau 34. Stades d'internationalisation et sources de financement	p.151
Tableau 35. Récapitulatif des hypothèses et propositions de l'étude approfondie	p.170

Chapitre 4

Tableau 36. Comparaison des entreprises domestiques et exportatrices	p.178
Tableau 37. Deux échantillons plutôt homogènes	p.179
Tableau 38. Taux de réponse de l'enquête par questionnaire	p.181
Tableau 39. Répartition des entreprises en fonction de leur activité principale	p.181
Tableau 40. Caractéristiques des indicateurs de performance export	p.189
Tableau 41. Coefficients de corrélation linéaire entre les indicateurs de performance export	p.190
Tableau 42. Déterminants financiers : variables	p.192
Tableau 43. Caractéristiques financières des entreprises exportatrices	p.193
Tableau 44.a. Tests d'égalité des moyennes des groupes en fonction de la taille de l'entreprise	p.196
Tableau 44.b. Lambda de Wilks : ratios financiers et taille de l'entreprise	p.196
Tableau 45. Corrélations linéaires entre ratios financiers et performance export	p.198
Tableau 46. Performance export et composition de l'actif immobilisé	p.200
Tableau 47. Anova: Activité des entreprises et performance export	p.201
Tableau 48. Performance export et composition de l'actif immobilisé selon l'activité principale	p.202
Tableau 49. Coefficients de régression: BFR et <i>RRR</i> dans les entreprises exportatrices	p.203
Tableau 50. Performance export et gestion financière à court terme : comparaison de moyennes	p.203
Tableau 51.a. Tests des effets inter-sujets : intensité export et classes de taille	p.205
Tableau 51.b. Tests des effets inter-sujets : <i>RRR</i> et classes de taille	p.205
Tableau 52.a. Coefficients de régression: Ressources financières et <i>ventex</i>	p.206
Tableau 52.b. Coefficients de régression: Ressources financières et <i>RRR</i>	p.206
Tableau 53. Ressources financières et performance export	p.207
Tableau 54. Entreprises familiales : performance export et ressources financières	p.213
Tableau 55. Endettement bancaire et performance export des entreprises familiales	p.214
Tableau 56. Anova : performance export et structure de propriété	p.214

Tableau 57. Statistiques descriptives : performance export et structure de propriété	p.214
Tableau 58. Corrélations entre différentes mesures de difficultés et contraintes financières dans les deux échantillons	p.215
Tableau 59. Corrélations entre différentes mesures de difficultés et contraintes financières	p.216
Tableau 60. Moyennes des variables de contrainte financière par type d'entreprises	p.217
Tableau 61. Fragilité financière et contrainte financière	p.218
Tableau 62.a. Variance totale expliquée : performance export et contrainte financière	p.219
Tableau 62.b. Matrice des composantes après rotation	p.219
Tableau 63. Intensité export et contrainte financière	p.221
Tableau 64. Répartition des entreprises vitivinicoles françaises selon l'intensité export	p.224
Tableau 65. Nouvelle classification des entreprises vitivinicoles françaises	p.227
Tableau 66. Moyennes de ratios financiers pour chaque stade export	p.227
Tableau 67. Passage à un stade export supérieur et évolution de l'endettement bancaire	p.229
Tableau 68.a. Tests d'égalité des moyennes des groupes : stades export et contrainte financière	p.231
Tableau 68.b. Moyennes des indicateurs de contrainte financière pour chaque stade export	p.231
Tableau 69. Anovas : contrainte financière dans les entreprises globales et autres entreprises exportatrices	p.232
Tableau 70. Entreprises globales et autres entreprises exportatrices : ressources financières	p.233
Tableau 71. Statut des hypothèses de l'étude approfondie	p.236
Conclusion générale	
Tableau 72. Limites et perspectives de recherche	p.245

LISTE DES FIGURES ET DES ENCADRES

Liste des Figures

Figure 1.a. Evolution des exportations françaises de vins en valeur de 1996 à 2008	p.18
Figure 1.b. Evolution des exportations françaises de vins en volume de 1996 à 2008	p.18
Figure 2. Modèle général de détermination de la performance export des PME	p.44
Figure 3. Modèle de détermination de la performance export des PME vitivinicoles françaises	p.46
Figure 4. Le processus de paiement international	p.130
Figure 5. Schéma récapitulatif du modèle : les déterminants financiers de la performance export des PME	p.169
Figure 6. Passage de la position globale des entreprises domestiques à la position globale des entreprises exportatrices	p.187
Figure 7. Diagramme de composantes dans l'espace après rotation	p.220
Figure 8. Evolution de l'engagement export des PME vitivinicoles françaises	p.225
Figure 9. Structure financière et stades export	p.228

Liste des encadrés

Encadré 1. La corrélation linéaire	p.57
Encadré 2. La régression linéaire multiple	p.59
Encadré 3. Le modèle général univarié	p.62
Encadré 4. La régression logistique binaire	p.92
Encadré 5. L'analyse discriminante	p.195

TABLE DES MATIERES

Remerciements.....	p. 3
Liste des abréviations.....	p. 4
Sommaire.....	p. 5
Introduction générale.....	p. 7
Chapitre 1 : Les déterminants non financiers de la performance export.....	p. 26
Section 1 : Etat de l'art sur les déterminants de la performance export des PME...p.28	
1. Les déterminants internes à l'entreprise.....	p.28
1.1. Les caractéristiques de la PME.....	p.29
1.1.1. Le lien avec la taille de l'entreprise : un débat toujours d'actualité.....	p.29
1.1.2. L'expérience de l'entreprise.....	p.30
1.2. Un management orienté export.....	p.32
1.2.1. L'entrepreneuriat.....	p.32
1.2.2. L'engagement export.....	p.33
1.2.3. Une entreprise « orientée export ».....	p.34
1.3. Un dirigeant dynamique et engagé.....	p.35
1.3.1. L'âge et le niveau d'éducation du dirigeant.....	p.35
1.3.2. L'expertise et l'engagement export du dirigeant.....	p.36
2. Les influences du macro et du microenvironnement.....	p.36
2.1. Le macro-environnement.....	p.37
2.2. Le micro-environnement.....	p.38
3. Une stratégie export adéquate.....	p.40
3.1. Adaptation ou standardisation ?.....	p.41
3.2. Les bénéfices de la stratégie de coopération.....	p.42
3.3. Le choix des marchés export.....	p.43
Section 2 : Modèle de détermination de la performance export des PME.....p.44	
Section 3 : Vérification empirique du modèle de détermination de la performance export.....p.47	
1. Présentation de l'enquête EEAFV-2006.....	p.47
1.1. Description de l'enquête.....	p.47
1.2. Echantillons.....	p.48
2. Les variables.....	p.50
2.1. La variable dépendante : performance export.....	p.50
2.2. Les variables explicatives : déterminants de la performance export.....	p.50
3. Vérification empirique des hypothèses de recherche.....	p.55
3.1. Présentation des caractéristiques des variables.....	p.55
3.2. Vérification des hypothèses.....	p.57
3.2.1. Performance export et taille, âge de l'entreprise, investissement et engagement export.....	p.57
3.2.2. Performance export et management, stratégie et micro-environnement.....	p.64
3.3. Interprétation des résultats et essai de typologie des entreprises exportatrices.....	p.66
3.3.1. Performance export des coopératives.....	p.66
3.3.2. Performance export des SA.....	p.68
Conclusion du Chapitre 1.....	p.70

Chapitre 2 : Caractéristiques financières et performance export des PME vitivinicoles françaises.....p.72

Section 1 : Performance export et ratios financiers.....p.74

1. Echantillons : rappel.....p.74
2. Les variables.....p.74
 - 2.1. Performance export.....p.74
 - 2.2. Ratios financiers.....p.75
3. Performance export et ratios financiers.....p.77
 - 3.1. Caractéristiques financières des échantillons.....p.77
 - 3.2. Caractéristiques pour les entreprises les plus performantes à l'export.....p.79

Section 2 : La performance export et ses déterminants financiers et non financiers p.87

1. Rôle joué par les déterminants non financiers dans la relation entre performance export et ratios financiers.....p.87
2. Résultats des analyses statistiques.....p.89
 - 2.1. Régressions sur l'échantillon total.....p.90
 - 2.1.1. Résultats des régressions linéaires pas à pas.....p.90
 - 2.1.2. Résultats des régressions logistiques binaires.....p.92
 - 2.2. Déterminants financiers et non financiers dans les coopératives.....p.96
 - 2.3. Déterminants financiers et non financiers dans les SA.....p.98

Conclusion du Chapitre 2.....p.102

Chapitre 3 : Justifications théoriques de la dimension financière de la performance export et de ses déterminants financiers.....p.107

Section 1 : Présentation d'une mesure de performance financière export.....p.109

1. Bilan de l'étude exploratoire et enjeux des indicateurs choisis.....p.109
2. Un indicateur de mesure construit à partir de la théorie du portefeuille.....p.111
 - 2.1. La performance : un concept multidimensionnel.....p.111
 - 2.2. Apports de la théorie du portefeuille.....p.111
 - 2.3. Une mesure implicite de performance financière.....p.112
3. Cadre théorique.....p.113
 - 3.1. Point de départ : fonction d'utilité de répartition optimale des activités.....p.113
 - 3.2. Formulation détaillée de la marge et du risque d'une entreprise exportatrice.....p.115
4. Evaluation de la performance financière export.....p.116

Section 2 : Besoins financiers et sources de financement de l'activité export.....p.119

1. Besoins financiers générés par l'activité export des PME.....p.119
 - 1.1. Des besoins en ressources financières de moyen et long terme.....p.119
 - 1.1.1. Le financement d'investissements dédiés à l'export.....p.119
 - 1.1.2. Des investissements risqués.....p.121
 - 1.2. Des besoins en ressources financières à court terme.....p.122
 - 1.2.1. Un besoin en liquidité accru par des risques financiers internationaux.....p.122
 - 1.2.1.1. Le risque de change.....p.122
 - 1.2.1.2. Le risque de non-paiement.....p.124
 - 1.2.2. Des charges supplémentaires à supporter.....p.125
 - 1.2.2.1. Présentation des coûts export.....p.125
 - 1.2.2.2. Coûts export et performance export.....p.126
2. Les sources de financements de l'exportation.....p.127
 - 2.1. Instruments et techniques de paiement internationaux et technique de couverture contre les risques internationaux.....p.128
 - 2.1.1. Les instruments et techniques de paiements internationaux.....p.128
 - 2.1.1.1. Les instruments de paiements internationaux.....p.128

2.1.1.2. Les techniques de paiements internationaux.....	p.129
2.1.2. Les techniques de couverture contre les risques internationaux.....	p.131
2.1.2.1. Le risque de non-paiement.....	p.131
2.1.2.2. Le risque de change.....	p.132
2.2. Des aides sous forme de garanties.....	p.133
2.3. Des aides sous forme de financements export.....	p.134
2.3.1. Des ressources financières à moyen et long terme.....	p.134
2.3.2. Des ressources financières à court terme.....	p.135
Section 3 : Structure financière et performance export.....	p.137
1. Les ressources financières: déterminants de la performance export.....	p.137
1.1. Une relation sous-tendue par l'approche basée sur les ressources.....	p.137
1.2. Résultats empiriques sur le rôle des ressources financières.....	p.139
2. Structure financière des PME : rappel théorique.....	p.140
2.1. Principales théories sur la structure financière des entreprises.....	p.140
2.2. Des théories adaptées à la PME ?.....	p.143
2.2.1. Théories financières classiques et PME.....	p.143
2.2.2. Des approches alternatives plus adaptées ?.....	p.143
3. Structure financière et performance financière.....	p.144
4. Structure financière et développement export.....	p.145
4.1. Les approches théoriques du développement export.....	p.145
4.1.1. Intérêts de l'analyse à travers le développement export.....	p.146
4.1.2. Les modèles considérant l'exportation comme un processus.....	p.146
4.1.3. Une approche contrastée par la théorie des entreprises nées globales.....	p.148
4.2. Une structure financière variant en fonction du développement export.....	p.150
Section 4 : Un accès limité aux ressources financières export.....	p.153
1. PME familiale, propriétaire-dirigeant et accès aux ressources financières.....	p.153
1.1. PME familiales et gestion financière.....	p.153
1.2. Les influences du propriétaire-dirigeant : volonté d'indépendance financière.....	p.154
1.3. Impact sur la performance financière export.....	p.155
2. Contrainte financière externe et asymétries d'information.....	p.157
2.1. Les PME et la contrainte financière.....	p.157
2.1.1. Asymétrie d'information, problèmes d'agence et PME.....	p.157
2.1.2. Contrainte financière et PME.....	p.158
2.1.2.1. Une contrainte financière expliquée par l'asymétrie d'information.....	p.158
2.1.2.2. Des PME plus contraintes que les grandes entreprises.....	p.159
2.1.2.3. La contrainte financière : frein à la croissance des PME.....	p.159
2.1.3. Contrainte financière et PME françaises.....	p.160
2.2. Un contexte propice au rationnement du crédit.....	p.162
2.2.1. Une crise structurelle aggravant les difficultés financières des PME vitivinicoles.....	p.162
2.2.2. Activité export et contrainte financière.....	p.163
2.2.2.1. Une activité export et des investissements plus risqués : contrainte financière accrue.....	p.163
2.2.2.2. Une activité export améliorant la santé financière des entreprises exportatrice.....	p.164
2.2.2.3. Activité export : cause ou effet de la contrainte financière ?.....	p.165
2.3. Difficultés financières : des obstacles à la performance export.....	p.165
2.3.1. La performance export entravée par des obstacles financiers.....	p.166
2.3.2. Des obstacles variant selon le niveau de développement export.....	p.167

Conclusion du Chapitre 3	p.168
Chapitre 4 : Etude empirique sur les déterminants financiers de la performance export	p.172
Section 1 : Présentation des modalités de l'étude empirique	p.174
1. Données et échantillons	p.174
1.1. Source principale de données : les états financiers des PME vitivinicoles françaises.....	p.174
1.2. Echantillons	p.175
1.2.1. Entreprises concernées.....	p.175
1.2.2. Entreprises domestiques et entreprises exportatrices.....	p.176
1.2.3. Caractéristiques des échantillons.....	p.177
1.3. Source secondaire de données : questionnaire envoyé aux exportateurs et aux interprofessions.....	p.180
1.3.1. Présentation du questionnaire.....	p.180
1.3.2. Description des résultats des questionnaires renvoyés.....	p.182
1.3.2.1. Questionnaires « exportateurs »	p.183
1.3.2.2. Questionnaires « interprofessions ».....	p.185
2. Variables : indicateurs de mesure de la performance export	p.186
2.1. Estimations des performances globales des échantillons.....	p.186
2.2. Statistiques descriptives des indicateurs de performance export.....	p.189
3. Méthodologie générale.....	p.190
3.1. Corrélations linéaires et régressions linéaires multiples.....	p.191
3.2. Analyses de variances et tests de différences de moyennes.....	p.191
Section 2 : Caractéristiques financières des PME et performance export	p.192
1. Variables : caractéristiques des échantillons	p.192
2. Situation financière des PME exportatrices.....	p.193
2.1. Situation financière des entreprises vitivinicoles exportatrices.....	p.194
2.2. Situation financière et taille de l'entreprise.....	p.195
3. Les déterminants financiers sont-ils liés à la performance export ?.....	p.198
3.1. Besoins financiers, structure financière et performance export	p.198
3.2. Besoins financiers et performance export.....	p.199
3.2.1. Composition de l'actif immobilisé et performance export.....	p.199
3.2.1.1. Dans l'échantillon total d'entreprises exportatrices.....	p.199
3.2.1.2. En fonction de l'activité principale des entreprises exportatrices.....	p.200
3.2.2. Besoin en fonds de roulement et performance export.....	p.202
3.3. Structure financière et performance export	p.204
3.3.1. Taille de l'entreprise et performance export.....	p.204
3.3.2. Ressources financières et performance export.....	p.205
Section 3 : Contrainte financière et performance export	p.209
1. Variables de contrainte financière interne et externe	p.209
1.1. Contrainte financière interne	p.209
1.2. Contrainte financière externe	p.210
1.2.1. Une mesure de contrainte financière sujette à débat.....	p.210
1.2.2. Comment mesurer la sensibilité de l'investissement au <i>cash flow</i> ?.....	p.211
1.2.3. Ratios de fragilité financière.....	p.212
2. Contrainte financière interne et performance export.....	p.213
2.1. Entreprises familiales, endettement et intensité export.....	p.213
2.2. Structure de propriété et performance financière export.....	p.214

3. Contrainte financière externe et performance export	p.215
3.1. Contrainte financière des entreprises domestiques et exportatrices.....	p.215
3.2. Difficultés financières et sensibilité de l'investissement au <i>cash flow</i> : complément.....	p.217
3.3. Performance export et difficultés d'accès aux ressources financières nécessaires.....	p.218
3.3.1. Une relation linéaire ?	p.218
3.3.2. Contrainte financière des entreprises les plus et les moins performantes à l'export	p.221
Section 4 : Caractéristiques financières et développement export.....	p.223
1. Modalités de classification.....	p.223
1.1. Evolution de l'intensité export et vérification de la théorie des stades export	p.223
1.2. Une nouvelle classification en quatre stades export.....	p.226
1.3. Structure financière et stades export.....	p.227
2. Evolution de l'intensité export et ressources financières	p.229
3. Contrainte financière et stade export	p.230
Conclusion du Chapitre 4.....	p.234
Conclusion Générale.....	p.237
Bibliographie.....	p.248
Liste des tableaux.....	p.264
Liste des Figures et des Encadrés.....	p.268
Table des matières.....	p.269
Annexes.....	p.274

ANNEXES

Annexe 1. Fréquences des variables qualitatives (Chapitre 1)

Variable	Modalités	Coopératives exportatrices	SA exportatrices
		Fréquences	Fréquences
Une forte volonté du dirigeant pour rechercher de nouvelles opportunités d'affaires. 1 : n'explique pas du tout votre avantage compétitif export. 7 : explique tout à fait votre avantage compétitif export.	1	0,062	0
	2	0	0,064
	3	0,068	0,005
	4	0	0,089
	5	0,334	0,227
	6	0,354	0,352
	7	0,182	0,262
Une équipe commerciale très dynamique ? 1 : n'explique pas du tout votre avantage compétitif export. 7 : explique tout à fait votre avantage compétitif export.	1	0,048	0,010
	2	0,022	0,021
	3	0,140	0,030
	4	0,276	0,195
	5	0,131	0,334
	6	0,253	0,275
	7	0,123	0,136
Quelle note donneriez-vous à votre entreprise en matière d'innovation ? a. viticulture et vinification. 1 : l'entreprise n'est pas innovante. 7 : l'entreprise est très innovante	1	0,066	0,133
	2	0,103	0,085
	3	0,104	0,021
	4	0,061	0,285
	5	0,210	0,121
	6	0,326	0,218
	7	0,131	0,136
Quelle note donneriez-vous à votre entreprise en matière d'innovation ? b. stockage et élevage 1 : l'entreprise n'est pas innovante. 7 : l'entreprise est très innovante	1	0	0,111
	2	0,100	0,048
	3	0,172	0,087
	4	0,272	0,169
	5	0,261	0,266
	6	0,088	0,203
	7	0,106	0,115
Quelle note donneriez-vous à votre entreprise en matière d'innovation ? c. embouteillage 1 : l'entreprise n'est pas innovante. 7 : l'entreprise est très innovante	1	0,115	0,158
	2	0,110	0,078
	3	0,135	0,106
	4	0,148	0,167
	5	0,185	0,239
	6	0,198	0,146
	7	0,110	0,106
Quelle note donneriez-vous à votre entreprise en matière d'innovation ? d. commercialisation et marketing. 1 : l'entreprise n'est pas innovante. 7 : l'entreprise est très innovante	1	0,043	0,068
	2	0,137	0,095
	3	0,075	0,036
	4	0,068	0,205
	5	0,364	0,348
	6	0,249	0,164
	7	0,064	0,084
Un haut niveau de compétences managériales et de services offerts. 1 : n'explique pas du tout votre avantage compétitif export. 7 : explique tout à fait votre avantage compétitif export.	1	0,084	0
	2	0,044	0,120
	3	0,166	0,119
	4	0,277	0,141
	5	0,304	0,302
	6	0,101	0,233
	7	0,024	0,084
Votre personnel en charge de l'export maîtrise des langues étrangères (au moins l'anglais). 1 : pas du tout d'accord. 7 : tout à fait d'accord	1	0,022	0,031
	2	0,022	0,007
	3	0,064	0,031
	4	0,147	0
	5	0,140	0,107
	6	0,089	0,285
	7	0,655	0,541
Vous avez une bonne maîtrise de la correspondance et de l'administration des ventes export. 1 : pas du tout d'accord. 7 : tout à fait d'accord	1	0	0,025
	2	0,022	0,076
	3	0,022	0,019
	4	0,181	0,041
	5	0,172	0,123
	6	0,341	0,302
	7	0,261	0,413
Vous avez une bonne maîtrise de la logistique /transport à l'export. 1 : pas du tout d'accord. 7 : tout à fait d'accord	1	0,113	0,119
	2	0,066	0,006
	3	0,135	0,017
	4	0,069	0,070
	5	0,200	0,238
	6	0,167	0,368
	7	0,249	0,183

Quel est le niveau de formation du chef d'entreprise.	bac + 3 et +	0,598	0,546
	bac +2	0,178	0,179
	bac	0,060	0,078
	BEP, CAP	0,131	0,044
	Autodidacte	0	0,153
	Ne sait pas	0,032	0
Le chef d'entreprise a-t-il plus de 55 ans ?	Oui	0,257	0,448
	Non	0,733	0,552
Le capital de l'entreprise est-il familial ? ⁵⁷	Oui	-	0,674
	Non	-	0,326
Comment percevez-vous l'intensité de la concurrence sur les marchés suivants ? a. sur le marché national. 1 : très faible. 7 : très élevée.	1	0	0,014
	2	0	0,049
	3	0,048	0,024
	4	0,043	0,082
	5	0,308	0,105
	6	0,173	0,297
	7	0,428	0,429
Comment percevez-vous l'intensité de la concurrence sur les marchés suivants ? b. sur le marché international 1 : très faible. 7 : très élevée.	1	0,024	0,029
	2	0,211	0,110
	3	0,072	0,009
	4	0,089	0,122
	5	0,137	0,146
	6	0,151	0,236
	7	0,453	0,347
A quelle région de production appartenez-vous ? 1. Bordeaux. 2. Bourgogne. 3. Languedoc Roussillon. 4. Rhône. 5. Autres. 20 : Mousseux. 21 : effervescent.	Bordeaux	0,129	0,109
	Bourgogne	0,021	0,095
	Languedoc-Roussillon	0,212	0,037
	Rhône	0,168	0,063
	Autres	0,331	0,380
	Mousseux	0,026	0,027
	Effervescent	0,113	0,290
Votre capacité d'adaptation au client (grand choix de produits) 1 : n'explique pas du tout votre avantage compétitif export. 7 : explique tout à fait votre avantage compétitif export.	1	0,035	0,015
	2	0	0,030
	3	0,044	0,056
	4	0,084	0,131
	5	0,230	0,304
	6	0,360	0,278
	7	0,248	0,186
Vous avez développé de bonnes relations d'amitié avec vos clients 1 : pas du tout d'accord. 7 : tout à fait d'accord	1	0,036	0,032
	2	0,015	0,009
	3	0,015	0,076
	4	0,060	0,072
	5	0,464	0,152
	6	0,200	0,310
	7	0,210	0,350
Vous connaissez et répondez bien aux attentes et spécificités de vos clients étrangers 1 : pas du tout d'accord. 7 : tout à fait d'accord	1	0	0,025
	2	0	0,035
	3	0,156	0,062
	4	0,267	0,128
	5	0,188	0,237
	6	0,261	0,326
	7	0,129	0,187
Un partenariat stratégique fort avec des entreprises clés. 1 : n'explique pas du tout votre avantage compétitif export. 7 : explique tout à fait votre avantage compétitif export.	1	0,165	0,100
	2	0,059	0,056
	3	0,129	0,162
	4	0,205	0,090
	5	0,121	0,253
	6	0,125	0,289
	7	0,196	0,049
La qualité de la relation nouée avec vos clients 1 : n'explique pas du tout votre avantage compétitif export. 7 : explique tout à fait votre avantage compétitif export.	1	0,062	0
	2	0	0,005
	3	0,075	0,010
	4	0,081	0,084
	5	0,194	0,153
	6	0,383	0,344
	7	0,205	0,404

⁵⁷ Les fréquences et toutes les autres analyses statistiques relatives à cette variable ne sont réalisées que pour les SA, car par définition, les coopératives constituent une mise en commun de fonds par plusieurs entreprises. On ne peut donc obtenir une telle information.

Annexe 2. Anovas des modèles de régressions linéaires pas à pas : déterminants non financiers (Chapitre 1)

Echantillon : coopératives, variable dépendante : *ventex*

Modèle	Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
Régression	0,123	1	0,123	7,161	0,009
Résidu	1,393	81	0,017		
Total	1,516	82			

Valeurs prédites : nombre de salariés export

Sig. : signification

Echantillon : coopératives, variable dépendante : *CAexport*

Modèle	Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
Régression	3,227E8	1	3,227E8	61,150	0,000
Résidu	4,278E8	81	5276838,467		
Total	7,505E8	82			

Valeurs prédites : nombre de salariés export.

Echantillon : SA, variable dépendante : *ventex*

Modèle	Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
Régression	6,106	3	2,035	58,989	0,000
Résidu	12,283	356	0,035		
Total	18,390	359			

Valeurs prédites : nombre de salariés export, âge de l'entreprise, nombre de salariés total.

Echantillon : SA, variable dépendante : *CAexport*

Modèle	Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
Régression	2,986E9	2	1,493E9	66,014	0,000
Résidu	8,073E9	357	2,261E7		
Total	1,106E10	359			

Valeurs prédites : nombre de salariés export, nombre de salariés total.

Annexe 3. Détail des vérifications des hypothèses par niveau d'indicateur de performance export (Chapitre 1)

Différents profils des coopératives exportatrices(1)

Coopératives les plus dépendantes à l'export <i>ventex</i> significativement supérieur	Coopératives les plus exportatrices <i>CAexport</i> significativement supérieur
<ul style="list-style-type: none"> -sont de taille moyenne (H1a) -considèrent qu'un haut niveau de compétences managériales explique moyennement leur avantage compétitif export (H2b non soutenue) -n'ont pas de relation d'amitié avec leurs clients étrangers (H6b) 	<ul style="list-style-type: none"> -sont de taille moyenne (H1a) -sont celles qui investissent le moins (H2a) -considèrent qu'une équipe commerciale dynamique explique leur avantage compétitif export (H2a soutenue) -ont un capital familial à moins de 98% (H3c refusée)
Coopératives les moins dépendantes à l'export <i>ventex</i> significativement inférieur	Coopératives les moins exportatrices <i>CAexport</i> significativement inférieur
<ul style="list-style-type: none"> -sont des petites entreprises (H1a) -considèrent qu'un haut niveau de compétences managériales n'explique pas leur avantage compétitif export (H2b soutenue) 	<ul style="list-style-type: none"> -sont des micro-entreprises (H1a) -considèrent qu'une équipe commerciale dynamique n'explique pas leur avantage compétitif export (H2a soutenue) -ont un capital familial à 98% et plus (H3c refusée) -considèrent que des relations de qualité avec leurs clients étrangers n'expliquent pas leur avantage compétitif export (H6b)

(1) Seules les différences significatives de moyennes sont utilisées pour ce tableau

Différents profils des SA exportatrices (1)

SA les plus dépendantes à l'export <i>ventex</i> significativement supérieur	SA les plus exportatrices <i>CAexport</i> significativement supérieur
<ul style="list-style-type: none"> -ont moins de 50 ans (H2a refusée) -se considèrent moyennement innovantes en viticulture et vinification (H2a non soutenue) -celles dont le dirigeant a une formation BEP-CAP ou autodidacte (H3a non soutenue) -ont plutôt des relations de qualité avec leurs clients étrangers (H6b soutenue) -considèrent que nouer des relations de qualité n'explique pas leur avantage compétitif durable. 	<ul style="list-style-type: none"> -ont plus de 100 ans (H2a soutenue) -considèrent qu'un haut niveau de compétences managériales explique leur avantage compétitif export (H2b soutenue) -considèrent qu'une équipe commerciale dynamique explique leur avantage compétitif export (H2a soutenue) -maîtrisent la logistique et le transport internationaux (H2b soutenue) -celles dont le dirigeant a une formation bac + 3 ou BEP CAP (H3a non soutenue) -ont un dirigeant de moins de 55 ans (H3b soutenue) -ont un capital familial à moins de 98% (H3c non soutenue)
SA les moins dépendantes à l'export <i>ventex</i> significativement inférieur	SA les moins exportatrices <i>CAexport</i> significativement inférieur
<ul style="list-style-type: none"> -ont entre 50 à 100 ans (H2a non soutenue) -considèrent qu'une forte volonté du dirigeant de saisir des opportunités d'affaires n'explique pas leur avantage compétitif export (H2a) -se considèrent comme pas innovantes en viticulture et vinification (H2a soutenue) -celles dont le dirigeant a un niveau de formation bac + 2 (H3a non soutenue) -n'ont pas de relation d'amitié avec leurs clients étrangers (H6b soutenue) -considèrent que nouer des relations de qualité explique leur avantage compétitif export (H6b non soutenue) 	<ul style="list-style-type: none"> - ont entre 50 à 100 ans (H2a non soutenue) -considèrent qu'une forte volonté du dirigeant de saisir des opportunités d'affaires explique leur avantage compétitif export (H2a) -considèrent qu'un haut niveau de compétences managériales n'explique pas leur avantage compétitif export (H2b soutenue) -considèrent qu'une équipe commerciale dynamique explique moyennement leur avantage compétitif export (H2a soutenue) -ne maîtrisent pas la logistique et le transport internationaux (H2b soutenue) -celles dont le dirigeant a un niveau de formation bac + 2 (H3a non soutenue) -ont un dirigeant de plus de 55 ans (H3b soutenue) -ont un capital familial à plus de 98% (H3c non soutenue)

Annexe 4. Statistiques descriptives des ratios financiers (Chapitre 2)

	Coopératives				SA			
	Médiane	Ecart-type	Minimum	Maximum	Médiane	Ecart-type	Minimum	Maximum
<i>re</i>	0,09135	0,052441	-0,034	0,224	0,1401	0,12125	-0,24	0,92
<i>sdre</i>	0,03197	0,048936	0	0,231	0,0618	0,06681	0,01	0,49
<i>rrre</i>	3,37720	52,110998	-0,886	450,357	2,3380	2,38634	-0,49	16,26
<i>cp</i>	0,3174	0,17347	0,07	0,73	0,3371	0,18787	0,02	0,93
<i>df</i>	0,1840	0,18222	0	0,74	0,1624	0,15685	0	0,56
<i>detfourn</i>	0,1628	0,20693	0,01	0,77	0,2334	0,18401	0	0,78
<i>remb</i>	0,7667	2,16863	-2,19	13,99	1,2734	41,20497	-97,91	148,53
<i>dfcp</i>	0,6035	1,61995	0	8,29	0,4310	0,7150	-1,06	2,71
<i>corp</i>	0,9042	0,20360	0,07	0,99	0,8118	0,26840	0,01	1
<i>incorp</i>	0,0033	0,10886	0	0,55	0,0129	0,18061	0	0,87
<i>rotabfr</i>	115,9766	107,05682	-19,06	517,38	143,7595	171,13045	-138,62	804,17
<i>sdrotabfr</i>	23,8476	34,59794	2,27	143,81	21,0385	48,26124	3,77	252,67
<i>rotaclient</i>	69,1992	26,42682	29,70	150,68	52,9788	21,78282	10,48	109,23
<i>rotafourn</i>	37,9193	51,87909	2,18	227,26	59,1406	33,94059	9,62	224,42
<i>liq</i>	3,2299	3,51081	0,97	18,82	2,2197	1,94144	0,99	12,94

Annexe 5. Anovas des régressions linéaires pas à pas : performance export et ratios financiers (Chapitre 2)

Anova : *ventex* (variable dépendante) et ratios financiers dans les SA

	Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	D	Sig.
Régression	9,055	13	0,697	27,766	0,000
Résidu	9,478	378	0,025		
Total	18,533	391			

Anova : *CAexport* (variable dépendante) et ratios financiers dans les SA

	Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	D	Sig.
Régression	3,186E9	7	4,551E8	21,532	0,000
Résidu	8,112E9	384	2,114E7		
Total	1,130E10	391			

Anova : *CAexport* (variable dépendante) et ratios financiers dans les coopératives

	Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	D	Sig.
Régression	1,899E8	2	9,495E7	13,562	0,000
Résidu	5,606E8	80	7001082,733		
Total	7,505E8	82			

Annexe 6. Anovas des régressions linéaires et variable hors équation de la régression logistique pour l'échantillon total (Chapitre 2)

Anova : *ventex* (variable dépendante) et ratios financiers dans l'échantillon total

	Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	D	Sig.
Régression	2,962	6	0,494	16,937	0,000
Résidu	2,478	85	0,029		
Total	5,440	91			

Anova : *CAexport* (variable dépendante) et ratios financiers dans l'échantillon total

	Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	D	Sig.
Régression	1,435 ^{E9}	4	3,588 ^{E8}	13,896	0,000
Résidu	2,247 ^{E9}	87	2,582 ^{E7}		
Total	3,682 ^{E9}	91			

Variables hors de l'équation : performance export globale et déterminants financiers dans l'échantillon total

Etape 0	Variables	Score	ddl	Sig.
	<i>re</i>	0,303	1	0,582
	<i>sdre</i>	0,205	1	0,651
	<i>rrre</i>	0,668	1	0,414
	<i>cp</i>	1,165	1	0,280
	<i>df</i>	0,837	1	0,360
	<i>detfourn</i>	0,088	1	0,767
	<i>remb</i>	0,892	1	0,345
	<i>dfcp</i>	0,118	1	0,731
	<i>corp</i>	3,422	1	0,064
	<i>incorp</i>	0,557	1	0,456
	<i>rotabfr</i>	0,097	1	0,756
	<i>sdrotabfr</i>	0,001	1	0,974
	<i>rotaclient</i>	0,781	1	0,377
	<i>rotafourn</i>	0,446	1	0,504
	<i>liq</i>	3,759	1	0,053
	<i>coopsa</i>	3,426	1	0,064
	Statistiques globales	16,428	16	0,424

Annexe 7. Anovas des régressions linéaires : performance export et déterminants financiers et non financiers (Chapitre 2)

Anova : *ventex* (variable dépendante) et déterminants financiers et non financiers dans les coopératives

	Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	D	Sig.
Régression	0,611	5		10,035	0,000
Résidu	0,804	66	0,112		
Total	1,415	71	0,012		

Anova : *CAexport* (variable dépendante) et déterminants financiers et non financiers dans les coopératives

	Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	D	Sig.
Régression	2,903E8	1	2,903E8	47,840	0,000
Résidu	4,254E8	70	6081599,352		
Total	7,158E8	71			

Anova : *ventex* (variable dépendante) et déterminants financiers et non financiers dans les SA

	Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	D	Sig.
Régression	8,861	8	1,108	56,418	0,000
Résidu	5,967	304	0,020		
Total	14,827	312			

Anova : *CAexport* (variable dépendante) et déterminants financiers et non financiers dans les SA

	Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	D	Sig.
Régression	5,322E9	14	3,802E8	21,139	0,000
Résidu	5,358E9	298	1,798E7		
Total	1,068E10	312			

Annexe 8. Solution du système des équations [4] et [6] (Chapitre 3)

La forme normale du système composé par les équations [4] et [6] est :

$$\begin{cases} (1-s_D)^2 V(\tilde{m}_X) + 2s_D(1-s_D) \text{Cov}(\tilde{m}_D, \tilde{m}_X) = V(\tilde{m}) - s_D^2 V(\tilde{m}_D) \\ (s_D - 1)V(\tilde{m}_X) + (1-2s_D)\text{Cov}(\tilde{m}_D, \tilde{m}_X) = \frac{\bar{m}_D - \bar{m}_X}{\lambda S} - s_D V(\tilde{m}_D) \end{cases}$$

La résolution par la méthode de Cramer est:

$$D = \begin{vmatrix} (1-s_D)^2 & 2s_D(1-s_D) \\ -(1-s_D) & (1-2s_D) \end{vmatrix} = (1-s_D)^2$$

$$D_{V(\tilde{m}_X)} = \begin{vmatrix} V(\tilde{m}) - s_D^2 V(\tilde{m}_D) & 2s_D(1-s_D) \\ A - s_D V(\tilde{m}_D) & (1-2s_D) \end{vmatrix} = V(\tilde{m})(1-2s_D) + s_D^2 V(\tilde{m}_D) - 2As_D(1-s_D)$$

$$D_{\text{cov}(\tilde{m}_D, \tilde{m}_X)} = \begin{vmatrix} (1-s_D)^2 & V(\tilde{m}) - s_D^2 V(\tilde{m}_D) \\ (s_D - 1) & A - s_D V(\tilde{m}_D) \end{vmatrix} = V(\tilde{m})(1-s_D) - s_D(1-s_D)V(\tilde{m}_D) + A(1-s_D)^2$$

La solution est:

$$V(\tilde{m}_X) = \frac{V(\tilde{m})(1-2s_D) + s_D^2 V(\tilde{m}_D) - 2As_D(1-s_D)}{(1-s_D)^2}$$

$$\text{Cov}(\tilde{m}_D, \tilde{m}_X) = \frac{V(\tilde{m}) - s_D V(\tilde{m}_D) + A(1-s_D)}{(1-s_D)}$$

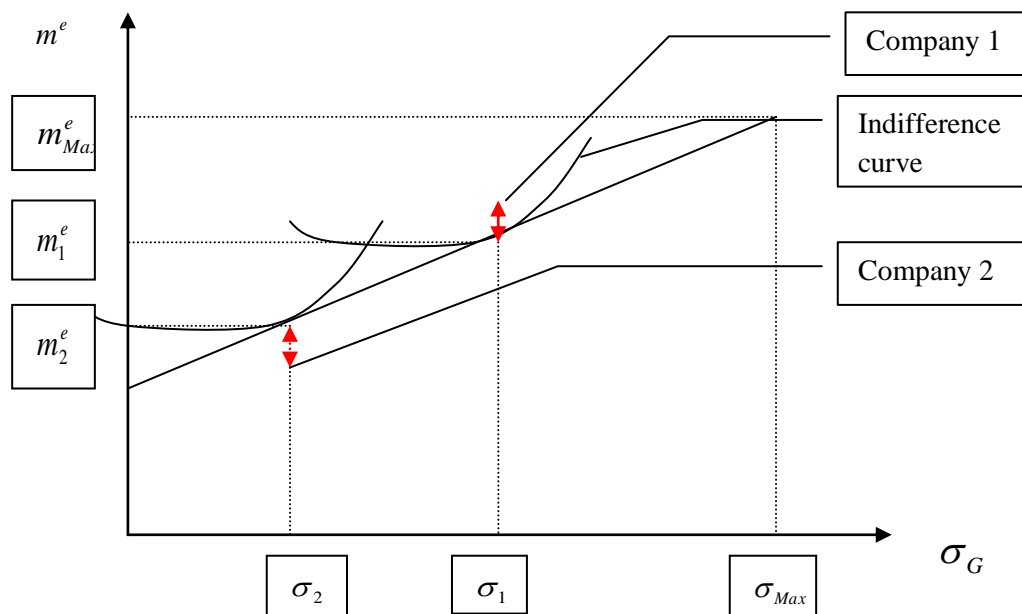
$$A = \frac{\bar{m}_D - \bar{m}_X}{\lambda S}$$

Annexe 9. Calculs et estimations préalables à l'estimation et l'évaluation des dimensions de la performance export (Chapitre 3)

Dans cette annexe sont détaillées les principales étapes permettant d'aboutir à des estimations des trois dimensions de la performance financière export : espérance et écart-type de la marge export et coefficient de corrélation entre la marge domestique et la marge export.

1^{ère} étape : Estimation du coefficient d'aversion au risque

Pour cela, il nous faut dans un premier temps, estimer le coefficient d'aversion au risque : selon la théorie du portefeuille, la position des investisseurs sur la frontière efficiente de la relation rentabilité-risque dépend de son degré d'aversion pour le risque, comme le montre le graphique ci-dessous.



Choix de la relation rentabilité-risque

Le ratio rentabilité-risque de l'entreprise dépend également de ses compétences managériales et d'autres caractéristiques spécifiques telles que son environnement. Afin de réduire l'impact de ces facteurs sur l'estimation du coefficient d'aversion au risque, nous avons lancé sur l'échantillon global (entreprises exportatrices et non exportatrices) une régression linéaire (méthode des moindres carrés ordinaires) du ratio de marge globale sur l'écart-type de la marge globale. Le coefficient d'aversion au risque des entreprises est ici donné par leur position sur la droite de régression définie par l'équation suivante :

$$m_{Gi}^e = \alpha_G + \beta_G \sigma_{Gi} \quad [8]$$

m_{Gi}^e : le ratio de marge globale attend de l'entreprise i

σ_{Gi} : le risque global de l'entreprise i

La déviation entre le ratio de marge réelle \bar{m}_i d'une entreprise et m_i^e est une mesure de la performance de l'entreprise i ⁵⁸. Sur le graphique 1, nous pouvons voir que l'entreprise 1 a une meilleure performance export qu'une entreprise domestique avec un même risque. C'est le contraire pour l'entreprise 2.

Supposons que chaque entreprise choisit un point sur la droite de régression représentant la relation rentabilité-risque de manière à maximiser une fonction d'utilité exponentielle négative⁵⁹, le programme suivant devra être résolu pour l'entreprise i :

$$E(u(\tilde{m}_{Gi})) = E(\tilde{m}_{Gi}) - \frac{\lambda_i}{2} V(\tilde{m}_{Gi}) \quad [9]$$

En utilisant l'équation [8], l'équation [9] devient: $E(u(\tilde{m}_{Gi})) = \alpha_G + \beta_G \sigma_{Gi} - \frac{\lambda_i}{2} \sigma_{Gi}^2$ [10]

La condition de premier ordre pour la maximisation de l'utilité espérée [10] est:

$$\frac{dE(u(\tilde{m}_{Gi}))}{d\sigma_{Gi}} = \beta_G - \lambda_i \sigma_{Gi} = 0 \Leftrightarrow \lambda_i = \frac{\beta_G}{\sigma_{Gi}} \quad [11]$$

Dans le contexte d'une relation linéaire entre le risque et la rentabilité, le coefficient d'aversion au risque a une interprétation très simple. Une entreprise a une aversion pour le risque faible si elle choisit un niveau de risque global élevé (σ_{Gi}) même si le risque n'est pas bien rémunéré (β_G faible). Dans ce contexte, le coefficient d'aversion au risque dépend de l'ensemble d'opportunité (la droite de régression [8] concernant la marge globale et son écart-type).

De ce fait, la méthode peut être utilisée ici seulement parce que nous comparons l'aversion au risque d'entreprises aux mêmes ensembles d'opportunité.

2^{ème} étape : Estimation de l'espérance de la marge domestique et du risque de l'activité domestique pour les entreprises exportatrices

Nous allons maintenant utiliser l'échantillon d'entreprises domestiques et appliquer la même procédure que pour les indicateurs de performance financière globale afin d'obtenir la marge domestique implicite et l'écart-type de cette marge pour les entreprises exportatrices.

⁵⁸ Cette mesure a la même philosophie que celle que proposait Jensen (1968). Nous comparons la performance observée de l'entreprise avec des entreprises de même risque. Le lecteur notera que dans l'approche de Jensen, le risqué est mesuré par le beta alors qu'ici, il est mesuré par sigma.

⁵⁹ Walls et Dyer (1996) ont utilisé la même fonction d'utilité pour extraire l'aversion pour le risque d'entreprises oléicoles.

Pour cela, dans un premier temps, par le biais d'une régression des moindres carrés, l'ensemble d'opportunité (relation entre l'espérance de la marge et l'écart-type de cette marge) des entreprises domestiques est :

$$m_{Di}^e = \alpha_D + \beta_D \sigma_{Di} \quad [12]$$

m_{Di}^e, σ_{Di} : l'espérance de la marge domestique et écart-type de cette espérance des entreprises domestiques.

Comme nous l'avons expliqué, les entreprises exportatrices ont le même ensemble d'opportunité que les entreprises domestiques concernant leur activité domestique, signifiant qu'elles font face à la droite domestique tant que leur activité domestique est concernée. Donc notre objectif est de calculer la position qu'une entreprise exportatrice aurait choisie sur la droite représentant l'ensemble d'opportunité de l'activité domestique, si elle était domestique. Comme nous avons déjà calculé le coefficient relative d'aversion au risqué des entreprises exportatrices (équation [11]), l'expression de l'utilité espérée est à présent :

$$E(u(\tilde{m}_{Di})) = \alpha_D + \beta_D \sigma_{Di} - \frac{\beta_G}{2\sigma_{Gi}} \sigma_{Di}^2 \quad [13]$$

Le niveau optimal de risqué choisi sur la droite "domestique" est donné par la condition de premier ordre de l'équation [13] :

$$\frac{dE(u(\tilde{m}_{Di}))}{d\sigma_{Di}} = \beta_D - \frac{\beta_G}{\sigma_{Gi}} \sigma_{Di} = 0 \Leftrightarrow \sigma_{Di} = \frac{\beta_D}{\beta_G} \sigma_{Gi} \quad [14]$$

En observant l'équation [14] nous pouvons voir que si les entreprises sont dans la situation où le risqué est moins rémunéré ($\beta_D < \beta_G$), elles investiront dans des activités moins risquées

L'expression de l'espérance de la marge domestique des entreprises exportatrices (m_{Di}^e) peut être déduite en utilisant les propriétés classiques de l'espérance et les équations [12] et [14]:

$$m_{Di}^e = \alpha_D + \frac{\beta_D^2}{\beta_G} \sigma_{Gi} = m_{Di}^e = \alpha_D + \beta_D \left(\frac{\beta_D}{\beta_G} \right) \sigma_{Gi} \quad [15]$$

Il apparaît clairement à partir de l'équation [15] que l'espérance de la marge domestique des entreprises exportatrices est donnée par la droite de marché domestique où le risque des entreprises domestiques est remplacé par le niveau de risque que les entreprises exportatrices aurait choisi si elles étaient domestiques.

Annexe 10. Expressions de la marge export implicite, l'écart-type de la marge export implicite et la covariance implicite entre la marge export et la marge domestique (Chapitre 3)

$$\hat{m}_{Xi}^e = \frac{\alpha_G - \alpha_D s_{Di} + \beta_G \sigma_{Gi} - (\beta_D^2 \sigma_{Gi} / \beta_G) s_{Di}}{(1 - s_{Di})}$$

$$= \frac{(\alpha_G - \alpha_D s_{Di}) \beta_G + \sigma_{Gi} (\beta_G^2 - \beta_D^2 s_{Di})}{\beta_G (1 - s_{Di})}$$

$$A_i = \frac{(\beta_D^2 \sigma_{Gi} / \beta_G) + \alpha_D - \alpha_G - \beta_G \sigma_{Gi}}{(\beta_G / \sigma_{Gi}) (1 - s_{Di})} = \frac{\sigma_{Gi} (\beta_D^2 - \beta_G^2) + \beta_G \sigma_{Gi} (\alpha_D - \alpha_G)}{\beta_G^2 (1 - s_{Di})}$$

$$\hat{V}(m_{Xi}^e) = \frac{\beta_G^2 \sigma_{Gi}^2 (1 - 2s_{Di}) + s_{Di}^2 \beta_D^2 \sigma_{Gi}^2 - 2s_{Di} \beta_D^2 \sigma_{Gi}^2 + 2s_{Di} \beta_G^2 \sigma_{Gi}^2 - 2s_{Di} \sigma_{Gi} \beta_G (\alpha_D - \alpha_G)}{\beta_G^2 (1 - s_{Di})^2}$$

$$= \frac{\beta_G^2 \sigma_{Gi}^2 + s_{Di} \beta_D^2 \sigma_{Gi}^2 (s_{Di} - 2) - 2s_{Di} \sigma_{Gi} \beta_G (\alpha_D - \alpha_G)}{\beta_G^2 (1 - s_{Di})^2}$$

$$\hat{Cov}(m_{Xi}^e, m_{Di}^e) = \frac{\beta_G^2 \sigma_{Gi}^2 + s_{Di} \beta_D^2 \sigma_{Gi}^2 + \sigma_{Gi}^2 (\beta_D^2 - \beta_G^2) + \sigma_{Gi} \beta_G (\alpha_D - \alpha_G)}{(1 - s_{Di}) \beta_G^2}$$

$$= \frac{(1 - s_{Di}) \beta_D^2 \sigma_{Gi}^2 + \sigma_{Gi} \beta_G (\alpha_D - \alpha_G)}{(1 - s_{Di}) \beta_G^2}$$

Annexe 11. Analyse du coefficient de corrélation (Chapitre 3)

$$\hat{Cor}(m_{Xi}^e, m_{Di}^e)^2 = \frac{\left[(1-s_{Di})^2 \beta_D^4 \sigma_{Gi}^4 + \beta_G^2 \sigma_{Gi}^2 (\alpha_D - \alpha_G)^2 + 2(1-s_{Di}) \beta_D^2 \beta_G \sigma_{Gi}^3 (\alpha_D - \alpha_G) \right] (1-s_{Di})^2 \beta_G^4}{\left[\sigma_{Gi}^2 \beta_G^2 + s_{Di} \beta_D^2 \sigma_{Gi}^4 (s_{Di} - 2) - 2s_{Di} \sigma_{Gi} \beta_G (\alpha_D - \alpha_G) \right] (1-s_{Di})^2 \beta_G^2 \sigma_{Gi}^2}$$

$$\hat{Cor}(m_{Xi}^e, m_{Di}^e)^2 = \frac{(1-s_{Di})^2 \beta_D^4 \sigma_{Gi}^4 + \beta_G^2 \sigma_{Gi}^2 (\alpha_D - \alpha_G)^2 + 2(1-s_{Di}) \beta_D^2 \beta_G \sigma_{Gi}^3 (\alpha_D - \alpha_G)}{\left[\sigma_{Gi}^4 \beta_G^2 \beta_D^2 + s_{Di} \beta_D^4 \sigma_{Gi}^4 (s_{Di} - 2) - 2s_D \sigma_{Gi}^3 \beta_G \beta_D^2 (\alpha_D - \alpha_G) \right]}$$

$\hat{Cor}(m_{Xi}^e, m_{Di}^e)^2 \leq 1$ implique que:

$$\begin{aligned} & \beta_D^4 \sigma_{Gi}^4 - 2s_{Di} \beta_D^4 \sigma_{Gi}^4 + s_{Di}^2 \beta_D^4 \sigma_{Gi}^4 + \beta_G^2 \sigma_{Gi}^2 (\alpha_D - \alpha_G)^2 + 2\beta_D^2 \beta_G \sigma_{Gi}^3 (\alpha_D - \alpha_G) - 2s_{Di} \beta_D^2 \beta_G \sigma_{Gi}^3 (\alpha_D - \alpha_G) \\ & \leq \sigma_{Gi}^4 \beta_D^2 \beta_G^2 + \sigma_{Gi}^4 s_{Di}^2 \beta_D^4 - 2\sigma_{Gi}^4 \beta_D^4 s_{Di} - 2s_{Di} \sigma_{Gi}^3 \beta_D^2 \beta_G (\alpha_D - \alpha_G) \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} & \beta_D^4 \sigma_{Gi}^4 + \beta_G^2 \sigma_{Gi}^2 (\alpha_D - \alpha_G)^2 + 2\beta_D^2 \sigma_{Gi}^3 \beta_G (\alpha_D - \alpha_G) - \beta_D^2 \beta_G^2 \sigma_{Gi}^4 \leq 0 \\ & \beta_D^2 \sigma_{Gi}^4 (\beta_D^2 - \beta_G^2) + \beta_G \sigma_{Gi}^2 \left[\beta_G (\alpha_D - \alpha_G)^2 + 2\beta_D^2 \sigma_{Gi} (\alpha_D - \alpha_G) \right] \leq 0 \end{aligned}$$

Si nous nous situons dans le cas logique où $\beta_D^2 \leq \beta_G^2$ (les entreprises exportatrices ont une meilleure rémunération du risque que les entreprises domestiques), le premier terme de l'équation ci-dessus est négatif :

Le second terme est négatif si $\beta_G (\alpha_D - \alpha_G)^2 + 2\beta_D^2 \sigma_{Gi} (\alpha_D - \alpha_G) \leq 0$ ou si :

$$\sigma_{Gi} \geq \frac{\beta_G (\alpha_G - \alpha_D)}{2\beta_D^2}$$

Dans le cas raisonnable où $\alpha_G \geq \alpha_D$, le côté droit de l'inégalité est positif. Donc, afin de s'assurer que nous allons obtenir un coefficient de corrélation qui soit dans l'intervalle [-1, 1] le risque global ne doit pas être trop faible.

Annexe 12. Analyses des conséquences des erreurs des coefficients de la droite représentant l'activité domestique des entreprises exportatrices (Chapitre 3)

1. Dérivées de l'espérance de la marge export implicite

$$\frac{dm_x^e}{d\alpha_D} = \frac{-s_D}{1-s_D} \leq 0$$

La marge export implicite baisse quand l'ordonnée à l'origine de la droite "domestique" augmente:

$$\left. \frac{-s_D}{1-s_D} \right|_{s_D} = \frac{-1}{(1-s_D)^2} < 0$$

L'impact de l'erreur baisse quand l'intensité export augmente:

$$\frac{dm_x^e}{d\beta_D} = \frac{-2s_D\sigma_G\beta_D}{(1-s_D)\beta_G} \leq 0$$

La marge export implicite baisse lorsque la pente de la droite "domestique" augmente:

$$\left. \frac{-2s_D\sigma_G\beta_D}{(1-s_D)\beta_G} \right|_{s_D} = \frac{-2\sigma_G\beta_D}{\beta_G(1-s_D)^2} < 0$$

L'impact de l'erreur baisse quand le risque global ou l'intensité export augmente:

2. Dérivées de la variance implicite de la marge export:

$$\frac{dV(m_x^e)}{d\alpha_D} = \frac{-2s_D\sigma_G}{(1-s_D)^2\beta_G} \leq 0$$

La variance implicite de la marge export baisse quand l'ordonnée à l'origine de la droite "domestique" augmente:

$$\left. \frac{-2s_D\sigma_G}{(1-s_D)^2\beta_G} \right|_{s_D} = \frac{-2\sigma_G}{\beta_G(1-s_D)^2} < 0$$

L'impact de l'erreur baisse quand le risque global ou l'intensité export augmente:

$$\frac{dV(m_x^e)}{d\beta_D} = \frac{2s_D\beta_D\sigma_G^2(s_D-2)}{(1-s_D)^2\beta_G^2} \leq 0$$

La variance implicite de la marge export baisse quand la pente de la droite "domestique" augmente:

$$\left. \frac{2s_D\beta_D\sigma_G^2(s_D-2)}{(1-s_D)^2\beta_G^2} \right|_{s_D} = \frac{-4\sigma_G^2\beta_D}{\beta_G^2(1-s_D)^3} < 0$$

L'impact de l'erreur baisse quand le risque global ou l'intensité export augmente:

3. Dérivées de la covariance implicite:

$$\frac{dCov(m_D^e, m_X^e)}{d\alpha_D} = \frac{\sigma_G}{(1-s_D)\beta_G} > 0$$

La covariance augmente quand l'ordonnée à l'origine de la droite "domestique" augmente:

$$\left| \frac{\sigma_G}{(1-s_D)\beta_G} \right|_{s_D} = \frac{\beta_G}{\beta_G^2(1-s_D)^2} > 0$$

L'impact de l'erreur augmente lorsque le risque global ou l'intensité export augmente:

$$\frac{dCov(m_D^e, m_X^e)}{d\beta_D} = \frac{2\beta_D\sigma_G^2(1-s_D)}{(1-s_D)^2\beta_G^2} > 0$$

La variance implicite de la marge export augmente quand la pente de la droite "domestique" augmente.

$$\left| \frac{2\beta_D\sigma_G^2(1-s_D)}{(1-s_D)^2\beta_G^2} \right|_{s_D} = \frac{2\sigma_G^2\beta_D}{\beta_G^2(1-s_D)^2} > 0$$

L'impact de l'erreur augmente lorsque le risque global ou l'intensité export augmente.

Annexe 13. Questionnaire envoyé aux exportateurs et lettre d'accompagnement (Chapitre 4)

QUESTIONNAIRE-exportateur

Le rôle des ressources et de la contrainte financière dans la performance à l'export des PME de la filière vin française

Nom de l'entreprise : _____ nom de l'interlocuteur : _____
 Nombre de salariés : _____ Fonction : _____

L'entreprise est-elle :

- a. indépendante
- b. filiale d'un groupe
- c. maison mère d'un groupe

L'entreprise est-elle (plusieurs réponses possibles):

- a. négociant
- b. coopérative
- c. producteur
- d. autres, précisez :

Partie 1 : l'activité export

1. Depuis quelle année votre entreprise exporte-t-elle ?
2. Quel est le pourcentage de votre chiffre d'affaires réalisé à l'export ? _____ %
3. Quels sont vos principaux marchés à l'export ? (regroupez les pays de l'UE)

	Nom	% de votre chiffre d'affaires
1 ^{er} marché export		%
2 ^{ème} marché export		%
3 ^{ème} marché export		%

4. Quel type d'exportation pratiquez-vous ?
 - a. Exportation directe oui non
 - b. Exportation indirecte oui non
 Si oui, quel type d'intermédiaire (importateur, agent, négociant...)?
5. Quel est pour vous le plus grand obstacle au développement export de votre entreprise ?
6. Classez ces catégories d'obstacles au développement export par ordre d'importance, du plus important (1) au moins important (4 ou 5 si « autres »):
 - a. Financiers (des coûts, risques et investissements, des risques supplémentaires à gérer, des difficultés de financement...)
 - b. Légaux (législation française ou dans le pays de destination...)
 - c. Le manque de connaissances et de compétences à l'export
 - d. Les concurrents des nouveaux pays producteurs
 - e. Autres :
7. Quel est/sont le(s) plus grand(s) atout(s) pour le succès du développement export de votre entreprise ? (si plusieurs réponses, veuillez indiquer leur ordre d'importance du plus important (1) au moins important (10)).
 - a. L'innovation
 - b. Les ressources financières suffisantes pour investir et financer l'exploitation
 - c. Un dirigeant motivé et impliqué dans l'export
 - d. Une grande taille

- e. Une grande expérience à l'export
- f. Un personnel compétent (langues étrangères, techniques commerciales...)
- g. Un réseau développé (fournisseurs, clients, intermédiaires...)
- h. Un produit adapté au client étranger
- i. Une bonne gestion du risque de change et du risque de non-paiement
- j. Une réglementation favorable

8. Pour votre entreprise, l'activité export est :

- a. Une priorité (par rapport au marché domestique)
- b. Une diversification des sources de revenus et des risques
- c. La seule possibilité pour éviter la faillite
- d. Un simple vecteur de visibilité sur la scène internationale
- e. Autres :

9. Votre entreprise cherche-t-elle à :

- a. Développer son activité export (accroître destinations et clients)
- b. Maintenir son activité export au même niveau
- c. Diminuer son activité export

Partie 2 : La contrainte financière et les ressources financières pour exporter

10. Sachant qu'une entreprise contrainte financièrement est une entreprise qui ne parvient pas à disposer de ressources financières suffisantes pour financer son activité, pensez-vous que votre entreprise le soit (de manière générale) ? oui non

11. Pensez-vous que votre entreprise manque de ressources financières pour son activité export ? oui non

12. Si oui, pensez-vous qu'il vous est plus difficile d'obtenir des financements pour l'export que pour l'activité domestique ? oui non

13. Comment financez-vous les investissements ainsi que le besoin en fonds de roulement supplémentaires générés par l'export ?

- a. Capitaux propres
- b. Endettement bancaire court terme
- c. Endettement bancaire long terme
- d. Crédit fournisseur
- e. Marchés financiers
- f. Organismes spécialisés
- g. Autres :

14. Parmi ces sources de financement (si vous en avez cochées plusieurs), laquelle est, pour votre entreprise, la source majoritaire pour l'export ?

15. Pensez-vous que l'activité export soit :

- a. plus rentable que votre activité domestique ?
- b. autant rentable que votre activité domestique ?
- c. moins rentable que votre activité domestique ?

16. Parmi les coûts liés à l'exportation, lesquels considérez-vous comme les plus lourds supporter ?

- a. production (produit, packaging...)
- b. commercialisation : distribution
- c. commercialisation : promotion
- d. délais clients (politique commerciale)
- e. autres :

17. Gérez-vous le risque de non-paiement des clients étrangers? Oui non
Si oui, comment ?

18. Gérez-vous le risque de change ? oui non

Si oui, comment ?

17. Etes vous d'accord avec l'affirmation suivante : « le risque de non paiement des clients est beaucoup plus élevé à l'export que sur le marché domestique ». oui non

18. Quelles remarques pouvez-vous faire quant au lien entre ressources financières et le fait de réussir à l'export pour les PME de la filière vin française ? Que vous évoque cette problématique compte tenu de l'actualité de la filière et des difficultés que traversent certaines des PME de la filière ? Pensez-vous qu'il soit utile de se pencher sur cette question ? Avez-vous des suggestions à faire ?

Annexe 14. Situation financière selon la taille de l'entreprise (Chapitre 4)

Différences de moyennes de ratios financiers selon les classes de taille

	Micro-entreprises	Petites entreprises	Entreprises moyennes	Sig.
<i>autofi</i>	0,0342	0,0380	0,0323	0,682
<i>cp</i>	0,2900	0,3684	0,3515	0,008
<i>df</i>	0,3871	0,3793	0,4039	0,701
<i>detfourn</i>	0,3271	0,2629	0,2284	0,000
<i>dfct</i>	0,0795	0,0660	0,0834	0,394
<i>corp</i>	0,6422	0,7348	0,6668	0,040
<i>incorp</i>	0,1464	0,0789	0,0828	0,012
<i>rotabfr</i>	168,8817	222,7058	260,0058	0,042
<i>sdrotabfr</i>	43,5280	66,2964	42,5775	0,136
<i>rotaclient</i>	66,9181	67,4097	70,6384	0,763
<i>rotafourn</i>	98,6723	100,0157	99,1562	0,980
<i>liq</i>	5,1889	3,2639E13	6,7383	0,610

Caractéristiques financières des micro-entreprises

	Moyenne	Médiane	Ecart-type	Minimum	Maximum
<i>autofi</i>	0,0342	0,0328	0,0515	-0,25	0,18
<i>cp</i>	0,2900	0,2515	0,1798	0,01	0,77
<i>df</i>	0,3871	0,3757	0,2097	0,03	0,85
<i>detfourn</i>	0,3271	0,2967	0,2068	0,03	0,91
<i>dfct</i>	0,0795	0,0209	0,1128	0	0,56
<i>corp</i>	0,6422	0,6854	0,3336	0	1
<i>incorp</i>	0,1464	0,0756	0,2367	0	0,94
<i>rotabfr</i>	168,8817	122,1328	172,3274	-66,00	750,11
<i>sdrotabfr</i>	43,5280	30,1440	59,2405	2,32	525,67
<i>rotaclient</i>	66,9181	60,0521	30,0657	16,09	179,92
<i>rotafourn</i>	98,6723	87,5206	54,3002	16,99	298,70
<i>liq</i>	5,1889	3,1089	6,0007	0,95	41,73

Caractéristiques financières des petites entreprises

	Moyenne	Médiane	Ecart-type	Minimum	Maximum
<i>autofi</i>	0,0380	0,0376	0,0494	-0,11	0,19
<i>cp</i>	0,3684	0,3369	0,2093	0,03	0,92
<i>df</i>	0,3793	0,3693	0,1922	0,02	0,88
<i>detfourn</i>	0,2629	0,2189	0,1635	0	0,71
<i>dfct</i>	0,0660	0,0122	0,1055	0	0,63
<i>corp</i>	0,7348	0,7259	0,2731	0,02	1
<i>incorp</i>	0,0789	0,0554	0,1564	0	0,80
<i>rotabfr</i>	222,7058	138,7917	261,2559	-299,14	2068,38
<i>sdrotabfr</i>	66,2964	33,0714	133,4678	1,93	1231,69
<i>rotaclient</i>	67,4097	61,7880	33,86273	6,56	243,89
<i>rotafourn</i>	100,0157	86,6189	55,1693	12,53	405,08
<i>liq</i>	3,2639E13	3,9985	4,07664E14	1,02	5,09E15

Caractéristiques financières des entreprises moyennes

	Moyenne	Médiane	Ecart-type	Minimum	Maximum
<i>autofi</i>	0,0323	0,0256	0,0372	-0,05	0,15
<i>cp</i>	0,3515	0,3070	0,1784	0,06	0,80
<i>df</i>	0,4039	0,4322	0,1597	0,09	0,65
<i>detfourn</i>	0,2284	0,1772	0,1503	0	0,66
<i>dfct</i>	0,0834	0,0346	0,1123	0	0,49
<i>corp</i>	0,6668	0,6498	0,2721	0,05	0,99
<i>incorp</i>	0,0282	0,0325	0,1227	0	0,61
<i>rotabfr</i>	260,0058	190,0641	210,5700	-25,22	925,44
<i>sdrotabfr</i>	42,5775	29,7578	41,9074	3,34	220,09
<i>rotaclient</i>	70,6384	63,0293	33,5781	15,44	174,53
<i>rotafourn</i>	99,1562	86,3175	41,0876	20,88	243,74
<i>liq</i>	6,7383	4,5526	12,5118	1,28	82,94

Annexe 15. Régressions linéaires multiples : performance export et gestion financière à court terme (Chapitre 4)

Récapitulatif du modèle

Modèle	R	R ²	R ² ajusté	Erreur standard de l'estimation
2	0,273 ^b	0,075	0,069	0,98733843

b. Valeurs prédites : (constantes), *rotabfr*, *rotafourn*

c. Variable dépendante : *RRR*

ANOVA^c

Modèle		Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	D	Sig.
2	Régression	24,192	2	12,096	12,408	0,000 ^b
	Résidu	300,250	308	0,975		
	Total	324,442	310			

b. Valeurs prédites : (constantes), *rotabfr*, *rotafourn*

c. Variable dépendante : *RRR*

Variables exclues^c

Modèle		Bêta dans	t	Sig.	Corrélation partielle	Statistiques de colinéarité
						Tolérance
2	<i>sdrotabfr</i>	-0,099 ^b	-1,690	0,092	-0,096	0,879
	<i>rotaclient</i>	0,010 ^b	0,163	0,871	0,009	0,822
	<i>liq</i>	-0,064 ^b	-1,159	0,247	-0,066	0,998

b. Valeurs prédites dans le modèle : (constantes), *rotabfr*, *rotafourn*

c. Variable dépendante : *RRR*

Annexe 16. Anovas : ratios de gestion financière à court terme en fonction du niveau de performance export (Chapitre 4)

ventex :

		Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	F	Sig.
<i>rotabfr</i>	Inter-groupes	72021,636	1	72021,636	1,370	0,243
	Intra-groupes	1,625E7	309	52579,605		
	Total	1,632E7	310			
<i>sdrotabfr</i>	Inter-groupes	2370,193	1	2370,193	0,226	0,634
	Intra-groupes	3233900,445	309	10465,697		
	Total	3236270,638	310			
<i>rotaclient</i>	Inter-groupes	,378	1	0,378	0,000	0,985
	Intra-groupes	329807,335	309	1067,338		
	Total	329807,713	310			
<i>rotafourn</i>	Inter-groupes	165,868	1	165,868	0,060	0,806
	Intra-groupes	848474,525	309	2745,872		
	Total	848640,392	310			
<i>liq</i>	Inter-groupes	8,720E28	1	8,720E28	1,046	0,307
	Intra-groupes	2,576E31	309	8,335E28		
	Total	2,584E31	310			

RRR :

		Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	F	Sig.
<i>rotabfr</i>	Inter-groupes	1509867,847	1	1509867,847	31,504	0,000
	Intra-groupes	1,481E7	309	47926,381		
	Total	1,632E7	310			
<i>sdrotabfr</i>	Inter-groupes	140781,655	1	140781,655	14,053	0,000
	Intra-groupes	3095488,983	309	10017,764		
	Total	3236270,638	310			
<i>rotaclient</i>	Inter-groupes	7491,930	1	7491,930	7,182	0,008
	Intra-groupes	322315,783	309	1043,093		
	Total	329807,713	310			
<i>rotafourn</i>	Inter-groupes	33564,013	1	33564,013	12,724	0,000
	Intra-groupes	815076,379	309	2637,788		
	Total	848640,392	310			
<i>liq</i>	Inter-groupes	8,390E28	1	8,390E28	1,006	0,317
	Intra-groupes	2,576E31	309	8,336E28		
	Total	2,584E31	310			

Annexe 17. Tests de différences de moyennes : indicateurs de performance export et classes de taille d'entreprise (Chapitre 4)

Tests des effets inter-sujets

Variable dépendante: *ventex*

Source	Somme des carrés de type III	ddl	Moyenne des carrés	D	Sig.
Modèle corrigé	1968,760 ^a	2	984,380	1,771	,172
Ordonnée à l'origine	561952,793	1	561952,793	1010,858	,000
Classe de taille	1968,760	2	984,380	1,771	,172
Erreur	171222,353	308	555,917		
Total	805107,697	311			
Total corrigé	173191,113	310			

a. $R^2 = ,011$ (R^2 ajusté = ,005)

Comparaisons multiples

ventex

Test de Tukey

(I) classe de taille	(J) classe de taille	Différence des moyennes (I-J)	Erreur standard	Sig.	Intervalle de confiance à 95%	
					Borne inférieure	Limite supérieure
0 à 9	10 à 49	5,4720	3,06844	0,177	-1,7545	12,6985
	50 et plus	1,3644	3,88806	0,934	-7,7924	10,5212
10 à 49	0 à 9	-5,4720	3,06844	0,177	-12,6985	1,7545
	50 et plus	-4,1076	3,58174	0,486	-12,5429	4,3278
50 et plus	0 à 9	-1,3644	3,88806	0,934	-10,5212	7,7924
	10 à 49	4,1076	3,58174	0,486	-4,3278	12,5429

En fonction des moyennes observées.

Le terme d'erreur est Carré moyen(Erreur) = 555,917.

Tests des effets inter-sujets

Variable dépendante: *RRR*

Source	Somme des carrés de type III	ddl	Moyenne des carrés	D	Sig.
Modèle corrigé	7,631 ^a	2	3,815	3,709	0,026
Ordonnée à l'origine	1121,001	1	1121,001	1089,824	0,000
Classe de taille	7,631	2	3,815	3,709	0,026
Erreur	316,811	308	1,029		
Total	1573,706	311			
Total corrigé	324,442	310			

a. $R^2 = 0,024$ (R^2 ajusté = 0,017)

Comparaisons multiples

RRR

Test de Tukey

(I) classe de taille	(J) classe de taille	Différence des moyennes (I-J)	Erreur standard	Sig.	Intervalle de confiance à 95%	
					Borne inférieure	Limite supérieure
0 à 9	10 à 49	0,3490554*	0,13198895	0,023	0,0382081	0,6599027
	50 et plus	0,1219341	0,16724504	0,746	-0,2719448	0,5158130
10 à 49	0 à 9	-0,3490554*	0,13198895	0,023	-0,6599027	-0,0382081
	50 et plus	-0,2271213	0,15406847	0,305	-0,5899681	0,1357255
50 et plus	0 à 9	-0,1219341	0,16724504	0,746	-0,5158130	0,2719448
	10 à 49	0,2271213	0,15406847	0,305	-0,1357255	0,5899681

En fonction des moyennes observées.

Le terme d'erreur est Carré moyen(Erreur) = 1,029.

*. La différence des moyennes est significative au niveau 0,05.

Annexe 18. Résultats des régressions linéaires multiples pas à pas : performance export et ressources financières (Chapitre 4)

Récapitulatif du modèle

Modèle	R	R ²	R ² ajusté	Erreur standard de l'estimation
1	0,172 ^a	0,030	0,026	23,34142

ANOVA^b

Modèle		Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	D	Sig.
1	Régression	5123,754	1	5123,754	9,404	0,002 ^a
	Résidu	167805,188	308	544,822		
	Total	172928,942	309			

a. Valeurs prédites : (constantes), *detfourn*

b. Variable dépendante : *ventex*

Variables exclues^b

Modèle		Bêta dans	t	Sig.	Corrélation partielle	Statistiques de colinéarité
						Tolérance
1	<i>autofi</i>	-0,059 ^a	-0,904	0,367	-0,052	0,739
	<i>df</i>	0,053 ^a	0,878	0,381	0,050	0,849
	<i>dfcp</i>	0,027 ^a	0,480	0,631	0,027	0,994
	<i>dfct</i>	-0,011 ^a	-0,199	0,842	-0,011	0,999

a. Valeurs prédites dans le modèle : (constantes), *detfourn*

b. Variable dépendante : *ventex*

Récapitulatif des modèles^b

Modèle	R	R ²	R ² ajusté	Erreur standard de l'estimation
1	0,226 ^a	0,051	0,048	0,99788519

a. Valeurs prédites : (constantes), *detfourn*

b. Variable dépendante : *RRR*

ANOVA^b

Modèle		Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	D	Sig.
1	Régression	16,535	1	16,535	16,605	0,000 ^a
	Résidu	306,699	308	0,996		
	Total	323,233	309			

a. Valeurs prédites : (constantes), *detfourn*

b. Variable dépendante : *RRR*

Variables exclues^b

Modèle		Bêta dans	t	Sig.	Corrélation partielle	Statistiques de colinéarité
						Tolérance
1	<i>cp</i>	-0,095 ^a	-1,472	0,142	-0,084	,739
	<i>df</i>	0,078 ^a	1,301	0,194	0,074	0,849
	<i>dfcp</i>	-0,009 ^a	-0,157	0,875	-0,009	0,994
	<i>dfct</i>	0,060 ^a	1,073	0,284	0,061	0,999

a. Valeurs prédites dans le modèle : (constantes), *detfourn*

b. Variable dépendante : *RRR*

Annexe 19. Anovas : ressources financières en fonction du niveau de performance export (Chapitre 4)

ventex :

		Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	F	Sig.
<i>cp</i>	Inter-groupes	0,000	1	0,000	0,005	0,946
	Intra-groupes	12,040	308	0,039		
	Total	12,040	309			
<i>df</i>	Inter-groupes	0,325	1	0,325	9,068	0,003
	Intra-groupes	11,064	309	0,036		
	Total	11,389	310			
<i>detfourn</i>	Inter-groupes	0,274	1	0,274	8,697	0,003
	Intra-groupes	9,744	309	0,032		
	Total	10,019	310			
<i>dfct</i>	Inter-groupes	0,017	1	0,017	1,415	0,235
	Intra-groupes	3,666	309	0,012		
	Total	3,683	310			
<i>dfcp</i>	Inter-groupes	3,518	1	3,518	0,083	0,773
	Intra-groupes	12976,888	308	42,133		
	Total	12980,406	309			

RRR :

		Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	F	Sig.
<i>cp</i>	Inter-groupes	0,223	1	0,223	5,803	0,017
	Intra-groupes	11,817	308	0,038		
	Total	12,040	309			
<i>df</i>	Inter-groupes	0,031	1	0,031	0,836	0,361
	Intra-groupes	11,358	309	0,037		
	Total	11,389	310			
<i>detfourn</i>	Inter-groupes	0,462	1	0,462	14,938	0,000
	Intra-groupes	9,557	309	0,031		
	Total	10,019	310			
<i>dfct</i>	Inter-groupes	0,013	1	0,013	1,073	0,301
	Intra-groupes	3,671	309	0,012		
	Total	3,683	310			
<i>dfcp</i>	Inter-groupes	0,323	1	0,323	0,008	0,930
	Intra-groupes	12980,083	308	42,143		
	Total	12980,406	309			