

Etude de la relation entre les caractéristiques de l'entreprise et l'intensité à l'exportation: cas d'entreprises exportatrices algériennes

Study of the relationship of the Company's characteristics and the export intensity: case of Algerian exporting companies

Reçu le : 10/11/2022

Accepté le : 25/12/2022

Azouz Hadia* : Ecole des Hautes Etudes Commerciales, Algérie.
E-mail:azouzhadia@gmail.com

Kandi Mohamed Amine : Ecole des Hautes Etudes Commerciales, Algérie.
E-mail : Kandi.amine@hotmail.fr

Abstract:

The characteristics of the company are among the most discussed variables in research on export performance, particularly those related to the size and age of the company. Through this study we will analyze the relationship of the size and age of Algiers exporting companies with their export performance measured with export intensity. Our analysis was carried out on a sample of 51 non-oil exporting companies of Algiers. The results of the linear correlation between our variables show, on the one hand, that there is no significant relationship between the age of companies and their export performance and, on the other hand, that the

* Auteur correspondant

relationship between the size of companies and their export performance is negative and statistically significant.

Keywords : Export performance, Firm size, Firm age, Export Intensity, Determinants.

Jel Classification Codes : F10, F14, L60.

Résumé:

Les caractéristiques de l'entreprise sont parmi les variables les plus abordées dans les recherches sur la performance à l'exportation notamment celles relatives à la taille et l'ancienneté de l'entreprise. Cette étude vise à analyser la relation de la taille et l'ancienneté des entreprises exportatrices de la wilaya d'Alger avec leur performance à l'exportation mesurée par l'intensité à l'export. Notre analyse a été effectuée sur un échantillon de 51 entreprises exportatrices hors hydrocarbure de la wilaya d'Alger. Les résultats de la corrélation linéaire entre nos variables montrent, d'une part, qu'il n'y a pas de relation significative entre l'ancienneté des entreprises et leur performance à l'exportation et, d'autre part, que la relation entre la taille des entreprises et leur performance à l'export est négative et statistiquement significative.

Mots Clés : Performance à l'export, Taille de l'entreprise, Ancienneté de l'entreprise, Intensité à l'export, Déterminants.

Jel Classification Codes : F10, F14, L60.

1. Introduction:

L'intérêt croissant envers la performance à l'export est observé tant au niveau des politiques macroéconomiques qu'au niveau microéconomique (Zou, Taylor, & Osland, 1998, p. 37). En effet, les gouvernements à travers le monde sont préoccupés par les moyens d'améliorer la performance internationale de leurs entreprises car l'exportation est considérée comme un moteur de la croissance économique.

Les recherches sur la performance à l'exportation de l'entreprise remontent au début des années soixante avec le travail pionnier de Tookey (1964) qui a tenté d'identifier les facteurs associés au succès de l'exportation (Katsikeas, Leonidou, & Morgan, 2000, p. 495). Par la suite plusieurs recherches théoriques et empiriques l'ont succédé à travers le monde visant principalement à identifier les indicateurs de mesure de la performance à l'export et ses déterminants.

Concernant les indicateurs de la performance à l'exportation, la revue de la littérature relève deux principaux modes de mesure: le mode objectif qui évalue la performance à l'export à travers les résultats économiques et stratégiques de l'entreprise et le mode subjectif qui utilise des indicateurs portant sur la perception et la satisfaction du manager par rapport à l'exportation de son entreprise (Katsikeas et al., 2000; Lages & Lages, 2004). Dans les études empiriques la performance à l'export est souvent évaluée en utilisant des grandeurs ou des ratios comptables qui sont qualifiés de mesures économiques ou de mesures financières. Le pourcentage des ventes à l'exportation, appelé aussi intensité à l'exportation ou taux d'exportation reste l'indicateur de performance le plus utilisé dans la littérature du marketing international pour exprimer la performance à l'exportation (Lages & JAP, 2003, p. 3).

Concernant les déterminants de la performance à l'export, les études évoquent deux principales catégories : les déterminants internes qui sont encadrés par la théorie des ressources et compétences et sont liés à l'entreprise et les déterminants externes qui sont encadrés par la théorie de la contingence et sont relatifs à l'environnement (Sousa, Martinez-Lopez, & Coelho, 2008).

Les caractéristiques de l'entreprise sont parmi les déterminants les plus abordées dans les recherches sur la performance à l'exportation notamment celles relatives à la taille et l'âge de l'entreprise (Luong, 2009, p. 109). En effet, plusieurs chercheurs ont tenté de savoir si l'entreprise avait besoin d'atteindre une certaine taille et acquérir une certaine ancienneté pour mieux exporter. Pour certains auteurs les petites entreprises exportent une part plus faible de leurs ventes en raison de leurs ressources limitées, pour d'autres auteurs, au contraire les petites entreprises sont considérées comme étant plus rapides et plus flexibles que les plus grandes en raison de la simplicité de leur structure ce qui peut leur conférer un avantage concurrentiel pour répondre aux exigences spécifiques des acheteurs étrangers.

De même pour l'ancienneté, certains auteurs affirment que plus l'entreprise est ancienne, plus elle accumule de l'expérience et des connaissances sur ses marchés. Au contraire, pour d'autres auteurs se sont les entreprises les plus jeunes qui disposent de plus d'ouverture sur l'extérieur et agissent avec plus de dynamisme et pro-activité par rapport aux anciennes entreprises.

De nombreuses études ont trouvé des relations significatives entre ces deux variables et la performance à l'export des entreprises (Cavusgil, 1984 ; Dhanaraj & Beamish, 2003 ; Katsikeas et al., 2000 ; Louter, Ouwerkerk & Bakker, 1991 ; Servantie, 2007 ; Sousa et al., 2008 ; Zou & Stan, 1998). Néanmoins, les conclusions des recherches concernant le sens de leur impact restent controversées.

Cette étude tente, dès lors de vérifier ces résultats en examinant empiriquement l'impact de la taille et de l'ancienneté des entreprises algériennes sur leur intensité à l'export.

En Algérie, le développement des exportations hors hydrocarbures revête un intérêt particulier, notamment avec les bouleversements que connaît le marché pétrolier qui rend encore plus impérieux la nécessité d'activer la diversification de l'économie.

La portée internationale des entreprises algériennes reste néanmoins très réduite. Ces dernières sont, en effet, peu engagées sur les marchés étrangers. D'après la Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie l'Algérie compte seulement une centaine d'entreprises qui exportent régulièrement. Un autre indicateur qui montre cette faiblesse est le volume des exportations globales hors hydrocarbures qui est très bas. Le gouvernement algérien a mis au point plusieurs mesures pour la promotion des exportations. Toutefois les entreprises exportatrices ne constituent pas une population homogène de sorte qu'un programme standard d'aide à l'exportation peut difficilement satisfaire les différentes catégories d'entreprises. Il est dès lors très important d'identifier les facteurs influençant la performance à l'export au niveau des entreprises algériennes. Selon, les données fournies par l'agence nationale de promotion des exportations, plus de 50% des exportateurs hors hydrocarbure se situent au niveau de la wilaya d'Alger, ce qui nous a amené à choisir cette zone pour notre étude de cas.

Problématique :

Dans le cadre de la présente recherche et à la lumière de l'ensemble des éléments présentés, nous tenterons, à travers cette étude de répondre à la problématique suivante :

Quelle est l'influence de l'ancienneté et de la taille des entreprises exportatrices de la wilaya d'Alger sur leur intensité à l'export ?

Afin de répondre à cette problématique nous poserons dès lors les deux sous questions suivantes :

- L'intensité à l'exportation des entreprises exportatrices de la wilaya d'Alger est elle liée à leur ancienneté ?
- L'intensité à l'exportation des entreprises exportatrices de la wilaya d'Alger est elle liée à leur taille ?

Hypothèses :

En nous appuyions sur la théorie des ressources ainsi que les études empiriques antérieurs nous formulons les deux hypothèses suivantes :

H1 : Il y'a une relation statistiquement significative entre la taille des entreprises exportatrices de la wilaya d'Alger et leur l'intensité à l'exportation.

H2 : Il y'a une relation statistiquement significative entre l'ancienneté des entreprises exportatrices de la wilaya d'Alger et leur l'intensité à l'exportation.

Les objectifs de la recherche:

Notre étude aura pour objectif d'analyser la relation entre les caractéristiques de l'entreprise liées à la taille et à l'ancienneté des entreprises exportatrices hors hydrocarbures de la wilaya d'Alger avec leur performance à l'export mesurée par l'intensité à l'exportation.

L'importance de la recherche:

Plusieurs raisons militent pour une recherche sur les facteurs déterminants de la performance à l'export :

- Le manque d'étude empiriques effectuées sur les déterminants à l'export dans les pays en développement en général et en Algérie en particulier.

- La faiblesse des exportations hors hydrocarbures des entreprises algériennes.
- Cette étude pourrait représenter un état des lieux sur le niveau d'internationalisation des entreprises exportatrices hors hydrocarbures de la wilaya d'Alger.
- Cette recherche pourrait être un outil d'aide aux dirigeants d'entreprises et aux pouvoirs publics qui pourront l'utiliser comme moyen de compréhension des facteurs qui influent le développement des exportations.

Méthodologie de la recherche :

Afin de répondre à notre problématique nous avons effectué dans un premier temps une étude documentaire afin de poser le cadre théorique relatif à la performance à l'export et ses déterminants.

Nous avons par la suite collectés des données secondaires auprès de deux organismes publics à savoir : l'agence ALGEX qui nous a fourni le fichier des exportateurs de l'année 2017 et le chiffre d'affaire à l'export de chaque exportateur ainsi que le ministère de l'industrie qui nous a fourni les données relatives à la taille de chaque entreprise exportatrice. Quant aux informations relatives à l'année du début d'exercice et le chiffre d'affaire global de chaque entreprise ils ont été obtenus sur la plateforme SIDJILCOM du Centre National du Registre de Commerce CNRC.

Nous avons procédé au traitement informatisé des données collectées à l'aide des logiciels Excel 2007 et SPSS version 22.6 (Statistical Package for Social Science). Nous avons d'abord calculé l'âge de chaque entreprise ainsi que son intensité à l'exportation. Par la suite, nous avons eu recours à l'analyse descriptive des données afin de décrire notre échantillon. Les informations ont été, ensuite, transférées sur le logiciel SPSS afin d'effectuer l'analyse bi-variée .Nous avons eu recours à la

corrélation linéaire (corrélation de Pearson) pour tester nos hypothèses de recherche.

2. Cadre théorique sur la performance à l'export et ses déterminants :

2.1 Définition de la performance à l'export :

Dans le domaine de l'export, la performance représente le degré auquel sont atteints les objectifs de l'entreprise quand elle exporte ses produits vers un marché étranger ; elle dépend donc du planning et de la mise en œuvre du marketing stratégique à l'exportation (Cavusgil & Zou, 1994, p. 4). Ces objectifs peuvent être économiques (augmenter son profit, son chiffre d'affaire, réaliser des économies d'échelle) ou stratégiques (augmenter sa part de marché). Le niveau de réalisation des objectifs économiques et/ou stratégiques fournit donc une mesure de la performance à l'exportation.

(Diamantopoulos, 1998, p. 1) définit la performance à l'export comme étant le résultat des opérations internationales d'une entreprise menées dans différentes conditions organisationnelles et environnementales.

D'autres auteurs proposent de comprendre la performance à l'export comme une comparaison des résultats obtenus à l'international avec les objectifs fixés préalablement par l'entreprise (Hammami & Zghal, 2016, p. 2)

Il n'y a pas de définition unique et universelle de la performance à l'export dans la littérature (Cavusgil & Zou, 1994, p. 4). Le caractère multidimensionnel de la notion de performance amène les chercheurs à développer certaines définitions de la performance à l'exportation adaptée à des contextes particuliers. Cela conduit à la diversité des approches de mesure de la performance à l'export.

2.2 L'intensité à l'exportation : Indicateur de mesure de la performance à l'export :

La méthode la plus utilisée pour mesurer la performance à l'export est basée sur son impact dans les comptes de l'entreprise en utilisant des grandeurs ou des ratios comptables qui sont souvent qualifiés de mesures économiques ou de mesures financières. L'utilisation de ces mesures s'explique par le fait que la performance à l'export est considérée comme une partie du marketing général de l'entreprise est peut être évaluée de la même manière que d'autre opérations marketing c'est-à-dire par des indicateurs comptables ou financiers (Zou, Taylor, & Osland, 1998). Les indicateurs financiers les plus utilisés sont le chiffre d'affaire à l'exportation, la croissance du chiffre d'affaire à l'exportation, le pourcentage du chiffre d'affaire à l'exportation, la croissance du pourcentage des ventes à l'exportation et le bénéfice à l'exportation.

Le pourcentage des ventes à l'exportation, appelé souvent intensité à l'exportation ou taux d'exportation, est mesuré par la part du chiffre d'affaire export dans le chiffre d'affaire total de l'entreprise, c'est l'indicateur de performance le plus utilisé dans la littérature du marketing international pour exprimer la performance à l'exportation (Lages & JAP, 2003, p. 3). L'analyse de Katsikeas et al. (2000) montre que 61% des études réalisées ont utilisé cet indicateur. La banque de France retient le seuil de 10% pour considérer une entreprise comme exportatrice (Ben Brahim, 2009, p. 237)

Le taux d'exportation mesure l'importance relative de l'activité à l'exportation par rapport à l'ensemble des activités de l'entreprise, il permet une comparabilité à travers les entreprises (Lages & JAP, 2003, p. 3). Cet indicateur permet également d'évaluer la capacité des entreprises à substituer leurs ventes sur le marché local par des ventes à l'exportation. A ce titre Zou et Stan(1998) et Bouslama (2008) soutiennent que le taux d'exportation est l'indicateur qui exprime le plus la performance à l'exportation.

Plusieurs auteurs ont cependant critiqué cette mesure car elle peut être influencée par d'autres facteurs que l'exportation elle-même et qu'elle ne reflète pas la dimension compétitive des succès obtenus à l'exportation (Katsikeas, Leonidou, & Morgan, 2000, p. 498). L'intensité à l'exportation est une mesure efficace au niveau macroéconomique quand on veut maximiser l'exportation du pays (Dhanaraj & Beamish, 2003, p. 245). Cependant Au niveau de l'entreprise, la rentabilité des exportations est plus préoccupante que leur intensité. Selon (Brouthers, Brouthers, Nakos, & Hadjimarcou, 2009, p. 25) l'intensité à l'export permet de mesurer le niveau d'internationalisation d'une entreprise plutôt que sa performance à l'exportation.

Malgré ses limites, les chercheurs ont souvent recours à cette mesure du fait de sa disponibilité. Certaines études ont, en outre, montré qu'il existe une forte association entre l'intensité à l'exportation et d'autres mesures de performance à l'exportation (Lages & Lages, 2004, p. 41).

2.3 La taille et l'âge de l'entreprise : Des caractéristiques de l'entreprises déterminantes de la performance à l'exportation :

Nous allons nous intéresser dans ce qui suit à l'influence de deux caractéristiques de l'entreprise qui sont l'âge et la taille de l'entreprise sur la performance à l'exportation.

2.3.1 La taille de l'entreprise :

La taille de l'entreprise peut se mesurer par son chiffre d'affaire ou par le nombre d'employés. Cette variable est qualifiée comme un indicateur des ressources managériales et financières de l'entreprise (Dhanaraj & Beamish, 2003, p. 274). Le fait de posséder plus de ressources humaines et financières faciliterait les opérations d'exportation et permettrait la réussite à l'exportation (Marion, 2015, p. 65). Les grandes entreprises peuvent réduire les coûts de production

moyens à mesure que la production augmente, et ont des coûts unitaires moyens inférieurs à ceux des petites entreprises. De nombreux chercheurs émettent l'hypothèse que les petites entreprises exportent une part plus faible de leurs ventes en raison de leurs ressources limitées et leur perception élevée du risque dans l'activité internationale (Monteiro, 2013, p. 11). Au contraire pour Verwaal et Donkers (2002) les petites entreprises sont considérées comme étant plus rapides et plus flexibles que les plus grandes en raison de la simplicité de leur structure ce qui peut leur conférer un avantage concurrentiel pour répondre aux exigences spécifiques des acheteurs étrangers (Monteiro, 2013, p. 12) .

Les conclusions des recherches concernant l'impact de cette variable sur la performance à l'export restent controversées. En effet, certains auteurs ont trouvé une relation positive entre la taille de l'entreprise et la performance à l'exportation (Dhanaraj & Beamish, 2003 ; Katsikeas & al, 2000) tandis que d'autres ont trouvé une relation négative (Louter et al., 1991 ; Servantie ,2007). Certains auteurs n'ont, par contre, trouvé aucun lien particulier entre les deux variables (Brouthers & Nakos, 2005)

Les résultats non convergents des divers recherches empiriques peuvent s'expliquer par les différences dans : l'échantillon, le secteur d'activité ou les indicateurs de mesure de la taille et la performance à l'export.

2.3.2 L'ancienneté de l'entreprise :

L'ancienneté représente l'âge de l'entreprise, elle est estimée par le nombre d'années d'exercice de l'entreprise sur le marché domestique (Marion, 2015, p. 65). Les résultats des recherches quant à son influence sur la performance à l'exportation restent aussi très divergents (Zou & Stan, 1998; Sousa et al., 2008).

Plus l'entreprise est ancienne, plus elle accumule de l'expérience et des connaissances sur ses marchés ce qui lui permet de surmonter plus facilement les difficultés (Marion, 2015, p. 66). En

effet, l'âge de l'entreprise est une dimension importante de l'expérience de l'entreprise qui exerce un impact sur la performance de ses activités internationales. Les entreprises les plus anciennes sur le marché national sont plus à même de réussir leurs activités, en général et leurs exportations en particulier (Ben Brahim, 2009, p. 183) .

Au contraire, pour certains auteurs se sont les entreprises les plus jeunes qui disposent de plus d'ouverture sur l'extérieur et agissent avec plus de dynamisme et pro-activité par rapport aux anciennes entreprises (Ben Brahim, 2009, p. 184). En effet dans la théorie de l'entrepreneuriat international, qui s'appuie plutôt sur des cas d'entreprises à internationalisation rapide et précoce; ce sont les entreprises jeunes et caractérisées par une faible expérience qui réussissent le mieux à l'exportation (Servantie, 2007, cité par Marion, 2015, p.66).

Enfin, Zou et Stan (1998) ont conclu à travers leur étude que l'âge de l'entreprise à des effets négatifs ou non significatifs sur la performance à l'export (Luong, 2009, p. 110)

3. Description de l'échantillon de la recherche :

Avant de procéder à l'analyse des données, il est primordial de faire une description de notre échantillon. La liste des exportateurs de la wilaya d'Alger hors hydrocarbures, ayant exporté en 2017, comprend 51 entreprises. Nous avons choisi de tester nos hypothèses pour les 51 entreprises, puisque nous disposons des données nécessaires à l'analyse.

3.1 Taille des entreprises :

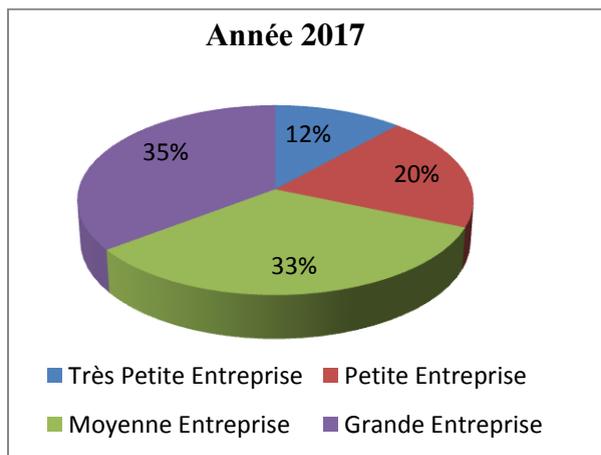
La taille reste une caractéristique de base, par laquelle se distingue une PME d'une grande entreprise. En Algérie la taille des entreprises est déterminée soit par le nombre d'effectif ou le chiffre d'affaire ou le total bilan. En fonction de ces critères, quatre types

d'entreprises sont à distinguer : la très petite entreprise, la petite entreprise, la moyenne entreprise et la grande entreprise. Concernant notre étude, nous sommes appuyés sur le nombre d'employés pour déterminer la taille des entreprises exportatrices qui constituent notre échantillon.

En Algérie, le Journal officiel de la République algérienne (N02 du 11 Janvier 2017) définit les différentes catégories d'entreprises selon le critère du nombre d'employés comme suit : La très petite entreprise « TPE » est définie comme une entreprise employant de 1 à 9 personnes. La petite entreprise est définie comme une entreprise employant de 10 à 49 personnes. La moyenne entreprise est définie comme une entreprise employant de 50 à 250 personnes. Au-delà de 250 employés l'entreprise est considérée comme « une grande entreprise ».

La figure suivante montre la répartition des exportateurs de la wilaya d'Alger selon leur taille.

Figure 1 : Répartition des exportateurs hors hydrocarbure de la wilaya d'Alger par taille



Source : Elaboré par les auteurs avec les données de l'Agence nationale de la promotion des exportations

L'analyse de la figure ci-dessus nous montre que plus de la moitié (53%) des exportateurs de la wilaya d'Alger ayant exporté en 2017 sont des petites et moyennes entreprises PME. Les grandes entreprises représentent quant à elles 35 % de notre échantillon. Le reste de l'échantillon est constitué de TPE très petites entreprises soit 12%.

3.2 Ancienneté d'exploitation :

L'ancienneté d'exploitation est calculée par le nombre d'années d'exercice de l'entreprise sur le marché domestique depuis l'année de sa création jusqu'à l'an 2017. Dans notre échantillon, la plus jeune entreprise à 2 années d'existence et la plus ancienne à 96 ans d'existence. L'âge moyen de notre échantillon est de 18 ans.

Le tableau suivant montre la répartition des exportateurs de l'industrie manufacturière de la wilaya d'Alger par ancienneté d'exploitation.

Tableau 1 : Répartition des exportateurs hors hydrocarbure de la wilaya d'Alger par ancienneté d'exploitation

Ancienneté	Nombre d'entreprise
1-10 Années	11
11-20 Années	28
21-30 Années	6
Plus de 30 Années	6

Source : Elaboré par les auteurs avec les données de l'Agence nationale de la promotion des exportations

La lecture du tableau nous montre que 21 % des exportateurs ont moins de 10 ans d'existence et que plus de 50% d'entre eux ont entre 11 et 20 ans d'existence.

3.3 L'intensité à l'exportation :

L'intensité à l'exportation (taux d'exportation) est calculée en divisant le chiffre d'affaire à l'export de l'entreprise réalisé en 2017 sur le chiffre d'affaire global de l'entreprise réalisé en 2017.

Tableau 2 : Répartition des exportateurs hors hydrocarbure de la wilaya d'Alger selon leur intensité à l'exportation.

Intensité à l'export	Nombre d'entreprise
Inferieur à 1%	21
Entre 1% et 9%	20
De 10% et plus	10

Source : Elaboré par les auteurs

Le tableau ci-dessus montre une faible internationalisation des entreprises algériennes. En effet 41% des entreprises exportatrices ont un taux d'exportation inférieur à 1%. Uniquement 20 % des entreprises ont un taux d'exportation supérieur à 10% (seuil minimal retenu par la banque de France pour considérer une entreprise comme exportatrice).

La répartition de l'échantillon selon le régime juridique, la forme juridique et la filière industrielle est présentée dans l'annexe.

Nous allons à présent analyser la relation de la taille et de l'âge des entreprises exportatrices de la wilaya d'Alger avec leur intensité à l'export.

4. Résultat et discussion :

Avant d'exposer les résultats obtenus nous allons faire un bref rappel sur le coefficient de corrélation de Pearson et son interprétation sur le logiciel SPSS.

Le coefficient de corrélation de Pearson est une mesure d'association qui permet d'établir si deux variables mesurées sur le même ensemble d'observations varient de façon analogue ou non. Ce coefficient doit être calculé pour des variables quantitatifs, indépendants et suivants une distribution normale. Le coefficients de corrélation de Pearson (r) varie de la valeur -1 (relation négative parfaite) à $+1$ (relation positive parfaite).

La valeur 0 indique l'absence de relation linéaire. Les corrélations significatives sur SPSS (Sig) sont repérées à l'aide d'astérisques (*). Les coefficients de corrélation significatifs au niveau 0,05 sont identifiés par un seul astérisque et ceux qui sont significatifs au niveau 0,01 sont identifiés par deux astérisques.

Nous allons, dans ce qui suit, présenter les résultats de la corrélation obtenus pour nos variables de recherche.

4.1 Corrélation entre la taille de l'entreprise et l'intensité à l'export :

Le calcul du coefficient de corrélation de Person pour l'intensité à l'export et la taille de l'entreprise (mesurée par le nombre d'employés) sur le logiciel SPSS.26 nous donne les résultats figurant dans le tableau suivant :

Tableau 3 : Corrélation de Person entre l'intensité à l'export et la taille de l'entreprise

		Intensité export	Taille
Intensité export	Corrélation de Pearson	1	-,279*
	Sig. unilatérale		0,024
	N	51	51
Taille	Corrélation de Pearson	-,279*	1
	Sig. unilatérale	0,024	
	N	51	51

Source : Elaboré par les auteurs avec SPSS.26

Le coefficient de corrélation entre la taille de l'entreprise mesurée par le nombre d'employés et l'intensité à l'export est égal

à -0.279, il est inférieur à 0 et proche de -1, donc la corrélation entre les deux variables est négative. En d'autres termes, plus l'entreprise est de petite taille plus l'intensité à l'export est importante. Cette corrélation est significative au niveau 0.05 soit à un taux de confiance de 95%.

4.2 Corrélation entre l'ancienneté de l'entreprise et l'intensité à l'export :

Le calcul du coefficient de corrélation de Person pour l'intensité à l'export et l'ancienneté de l'entreprise sur le logiciel SPSS.26 nous donne les résultats figurant dans le tableau suivant :

Tableau 4 :Corrélation de Person entre l'intensité à l'export et l'âge de l'entreprise

		Intensité export	Ancienneté
Intensité export	Corrélation de Pearson	1	-0,156
	Sig. unilatérale		0,137
	N	51	51
Ancienneté de L'entreprise	Corrélation de Pearson	-0,156	1
	Sig. unilatérale	0,137	
	N	51	51

Source : Elaboré par les auteurs avec SPSS.26

Le coefficient de corrélation linéaire entre l'ancienneté de l'entreprise et l'intensité à l'export est égal à -0.156. Il est inférieur à 0 mais proche de 0 ce qui veut dire qu'il y a une faible corrélation entre les deux variables en question. Cette corrélation est non significative. En d'autres termes, l'âge de l'entreprise n'a pas de relation avec son intensité à l'export.

5. Conclusion :

La performance à l'export des entreprises peut être déterminée par plusieurs facteurs. Ces facteurs sont souvent regroupés en deux catégories : interne relevant des caractéristiques de l'entreprise et du dirigeant et externe relevant de l'environnement national et international.

Nous nous sommes intéressés dans la présente étude aux caractéristiques de l'entreprise et avons analysé la relation entre l'âge et la taille des entreprises exportatrices manufacturières de la wilaya d'Alger avec leur performance à l'export mesurée par l'intensité à l'exportation. Cette dernière, représente l'indicateur de la performance à l'export le plus utilisé dans la littérature en marketing international. Appelé, également, taux d'exportation, cet indicateur financier, mesure le pourcentage des ventes à l'étranger par rapport aux ventes globales de l'entreprise. Il permet, de ce fait, de décrire le niveau d'internationalisation des entreprises exportatrices.

L'analyse descriptive de notre échantillon nous a montré, d'une part, une prédominance des petites et moyennes entreprises (plus de la moitié des entreprises exportatrices sont des petites et moyennes entreprises PME) et d'autres parts, une faible intensité à l'exportation des entreprises algériennes (uniquement 20 % des entreprises ont réalisé un taux d'exportation supérieur à 10%).

Les résultats de la corrélation linéaire démontrent qu'il existe une corrélation négative significative entre la taille de l'entreprise et son intensité à l'exportation. Ce qui nous conduit à accepter notre première hypothèse selon laquelle la taille de l'entreprise influence significativement l'intensité à l'export. Ces résultats rejoignent ceux de (Louter, Ouwerkerk, & Bakker, 1991) et de (Servantie, 2007).

La corrélation entre l'ancienneté de l'entreprise et sa performance à l'export nous a montré, par contre, une absence de relation significative entre les deux variables. Ce qui nous conduit à

infirmier notre deuxième hypothèse selon laquelle il y'a une relation statistiquement significative entre l'âge des entreprises exportatrices et leur performance à l'export. Ces résultats rejoignent ceux de Zou et Stan (1998) qui ont conclu à travers leur étude que l'âge de l'entreprise à des effets négatifs ou non significatifs sur la performance à l'export.

Ces conclusions, nous amènent, à mettre la lumière, sur l'importance de l'élaboration de programmes gouvernementaux d'assistance à l'export dédiés aux PME et aux jeunes entreprises.

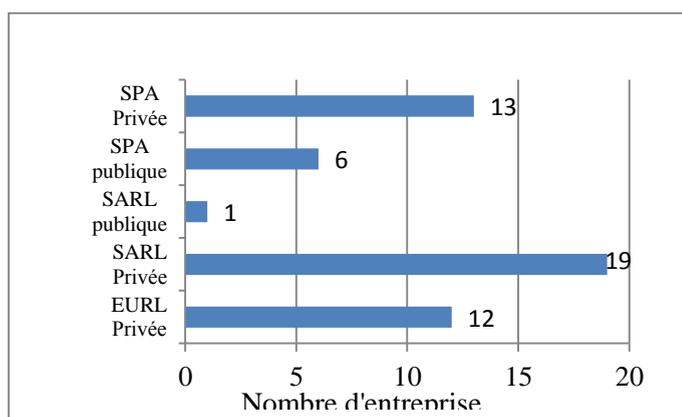
Cette étude présente, néanmoins, certaines limites, à savoir : l'utilisation d'un seul indicateur pour mesurer la performance à l'export, l'horizon de temps qui est dans notre cas statique, la taille de l'échantillon qui est réduite et la délimitation de la zone géographique.

Pour une meilleure évaluation de la performance à l'export il serait préférable d'utiliser la croissance de l'intensité à l'exportation sur plusieurs années pour corriger les critiques attribuées à l'intensité à l'exportation (Lages & Lages, 2004) ou idéalement combiner plusieurs indicateurs de mesures étant donné la multi- dimensionnalité du concept.

Plusieurs d'autres caractéristiques liées à l'entreprise peuvent avoir un impact sur sa performance à l'export. Il serait intéressant, pour les futures recherches, de les analyser et de les hiérarchiser selon leur degré d'influence afin de dégager les facteurs clés de succès à l'export. En effet, la recherche sur les déterminants de la performance permettra aux pouvoirs publics et organismes d'assistance à l'exportation de mieux définir les axes et les programmes destinés à la promotion des exportations.

Annexes :

Figure 2 : Répartition des exportateurs de l'industrie hors hydrocarbure de la wilaya d'Alger par forme juridique et régime juridique (année 2017)



Source : Elaboré par les auteurs avec les données de l'Agence nationale de la promotion des exportations

Tableau 5 : Répartition des entreprises exportatrices de l'industrie hors hydrocarbure de la wilaya d'Alger par Filière (année2017)

Filière d'activité	Nombre d'entreprises
Matériaux de construction	1
Edition et arts graphiques	1
Equipements et articles électriques, électroniques	3
Equipements, matériels et produits de l'industrie mécanique	1
Papier et carton	6
Produits de la maroquinerie, cuirs et peaux	2
Produits plastiques, produits en caoutchouc et produits en verre	4
Produits sidérurgiques et métalliques	2
Produits agro-industriels	13
Produits chimiques, cosmétiques, pharmaceutiques et vétérinaires	17
Textile et articles de confection	1

Source : Elaboré par les auteurs avec les données de l'Agence nationale de la promotion des exportations.

Références :

Thèses :

Ben Brahim, S. *Les modèles d'évaluation de la performance à l'exportation de la PME: Application aux PME Tunisiennes*. Thèse de doctorat, Faculté des Sciences Economiques et de Gestion, Tunis, 2009.

Marion, G. *Les facteurs de succès des PME exportatrices vers les pays émergents*. Maitrise en administration des affaires, Université du Québec à Trois-Rivières, 2015.

Monteiro, T. M. *Relationship between Firm Size and Export Performance: overtaking inconsistencies*. Master in International Business, University of porto school of economics and management, 2013 .

Articles:

Brouthers, L. E., Brouthers, K. D., Nakos, G., & Hadjimarcou, J. (2009). Key Factors for Successful Export Performance for Small Firms. *Journal of International Marketing*, 17(3), pp. 21-38.

Brouthers, L., & Nakos, G. (2005). The Role of Systematic International Market Selection on Small Firm 'Export Performance. *Journal of Small Business Management*, 43(4), pp. 363-381.

Cavusgil, S., & Zou, S. (1994). Marketing strategy-performance relationship: an investigation of the empirical link in export market ventures. 58, pp. 1-21.

Dhanaraj, C., & Beamish, P. W. (2003). A Resource-Based Approach to the study of export performance. *Journal of small business management*, 41(3), pp. 242-261.

Diamantopoulos, A. (1998). From the Guest Editor. *Journal of International Marketing*, 6(3), pp. 3-6.

Hammami, I., & Zghal, M. (2016). Foundations of the Evaluation of Export Performance by the Leaders of SME : Construction of a Measurement Scale. *Journal of marketing research and case studies*.

Katsikeas, C. S., Leonidou, L. C., & Morgan, N. A. (2000). Firm-Level Export Performance Assessment: Review, Evaluation, and Development. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 28(4), pp. 493-511.

Lages, L. F., & Lages, C. R. (2004). The STEP Scale: A Measure of Short –Term Export Performance Improvement. *Journal of International Marketing*, 12(1), pp. 36-56.

Lages, L. P., & JAP, S. D. (2003, June 9). The Relationship Among Past Performance , Marketing Mix Adaptation , and current Export Performance Improvement in Global Marketing. *International Journal of Research in Marketing Research Competition on Global Marketing*.

Louter, P. J., Ouwerkerk, C., & Bakker, B. A. (1991). An Inquiry Into Successful Exporting. *European Journal of Marketing*. 25(6), pp. 7-23.

Luong, M. H. (2009). *Déterminants de la performance à l'export des PME : le cas des PME exportatrices du vietnam*. Thèse de doctorat en sciences de gestion, Université Paul Cézanne Aix-Marseille.

Servantie, V. (2007). Les entreprises à internationalisation rapide et précoce (EIRP) : vers un nouveau cadre conceptue. *5e Congrès international de l'Académie de l'Entrepreneuriat*.

Sousa, C., Martinez-Lopez, F., & Coelho, F. (2008). The determinants of export performance: A review of the research in the literature between 1998 and 2005. *International Journal of Management Reviews*, 4(10), pp. 343-374.

Zou, S., & Stan, S. (1998). The determinants of export performance: A review of the empirical literature between 1987 and 1997. *International Marketing Review*, 15(5), pp. 333-356.

Zou, S., Taylor, C. R., & Osland, G. E. (1998). The EXPERF Scale: A Cross National Generalized Export Performance Measure. *Journal of international Marketing*, 6(3), pp. 37-58.