

Des obstacles à l'exportation chez les petites et moyennes entreprises

Une proposition intégrative

Jesús Arteaga-Ortiz and Rubén Fernández-Ortiz

Volume 21, Number 2, 2008

Vingt ans de recherche francophone en PME et entrepreneuriat

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/029430ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/029430ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Presses de l'Université du Québec

ISSN

0776-5436 (print)

1918-9699 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Arteaga-Ortiz, J. & Fernández-Ortiz, R. (2008). Des obstacles à l'exportation chez les petites et moyennes entreprises : une proposition intégrative. *Revue internationale P.M.E.*, 21(2), 9–42. <https://doi.org/10.7202/029430ar>

Article abstract

One of the most important issues addressed in research on international business is why certain companies export more than others. A frequent explanation in the literature is the different perceptions that company directors and managers have of obstacles or barriers to exporting.

In that respect, in the last 30 years, the literature on internationalisation has studied export barriers without establishing a common classification, and with no homogeneity in terms of the number or types of existing barriers and their relative importance, nor a uniform approach to identify the most important barriers, the different types of barriers, or a scale in which they could be included. Therefore, we consider that there is a gap in research on exporting and that it is necessary to establish a scale of exporting barriers that can be extrapolated to other studies of internationalisation.

Therefore, this paper seeks to review the main theoretical and empirical studies on export barriers to propose an integrative classification of such barriers, and to perform an empirical comparison of their perception so that the classification can be universally accepted and used in future studies on exports.

Using a population of 2,590 companies (478 responses) and structural equations, we confirmed the four proposed dimensions or factors of export barriers, namely, knowledge, resources, procedure and exogenous barriers. The conclusions of this study offer a number of academic implications and contributions.

Des obstacles à l'exportation chez les petites et moyennes entreprises

Une proposition intégrative

Jesús ARTEAGA-ORTIZ
Universidad de Las Palmas de Gran Canaria

Rubén FERNÁNDEZ-ORTIZ
Universidad de La Rioja

MOTS CLÉS

Exportation – Barrières – PME – Équations structurelles – Espagne

LES AUTEURS

JESÚS ARTEAGA-ORTIZ détient un doctorat en administration des affaires, un baccalauréat en droit et un diplôme en commerce extérieur de l'Université de Wales. Il est professeur des affaires internationales à l'Universidad de Las Palmas de Gran Canaria. Ses intérêts de recherche portent sur l'internationalisation des procédés, les PME et les barrières à l'exportation. Pendant quatre années, il a été directeur du secteur de l'exportation à l'Institut espagnol pour le commerce extérieur, ministère du Commerce. Actuellement, il est expert pour la commission de l'Union européenne en matière d'évaluation des programmes d'éducation de l'Union européenne. Adresse : Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, Departamento de Economía y Dirección de Empresas, Campus Universitario de Tarifa, 35017, Las Palmas de Gran Canaria, Espagne.

RUBÉN FERNÁNDEZ-ORTIZ détient, depuis 2004, un doctorat en économie et entreprise de l'Universidad de La Rioja. Il est professeur associé à cette université depuis 1999 au Département d'administration des affaires et de l'économie, secteur de l'administration des affaires. Il est également membre du Professorat des entreprises familiales de l'Universidad de La Rioja. Ses intérêts de recherche portent sur l'analyse factorielle décisive de l'internationalisation des PME, la création de la valeur dans les entreprises familiales et l'étude des groupes de travail. Il est coauteur de l'ouvrage *Non Idem Iterum Semper Novum* et auteur de plusieurs communications, publications et présentations dans des congrès, nationaux et internationaux. Adresse : Universidad de La Rioja, Departamento de Economía y Empresa, Edificio Quintiliano, C/La Cigüeña, 60, 26004 Logroña, Espagne.

RÉSUMÉ

L'une des questions les plus importantes abordées dans la recherche sur le commerce international est de savoir pourquoi certaines entreprises exportent plus que d'autres. Une explication fréquemment offerte par la littérature est la perception différente qu'ont les responsables de direction des obstacles ou barrières à l'exportation.

Ainsi, ces 30 dernières années, dans la littérature sur l'internationalisation, l'étude des barrières à l'exportation a été abordée sans toutefois aboutir à un classement identique; il n'existe en outre aucune homogénéité en ce qui concerne le nombre de barrières existantes, les types de barrières et leur importance relative, ni de critère uniforme pour déterminer quelles sont les barrières les plus importantes, la typologie de celles-ci ou l'échelle pouvant les englober. Nous considérons donc qu'il existe une lacune dans la recherche sur l'activité d'exportation et qu'il faut établir une échelle de barrières à l'exportation susceptible d'être extrapolée à d'autres études sur l'internationalisation.

C'est pourquoi, dans le présent article, nous avons pour objectif d'effectuer une révision des principales études théoriques et empiriques existantes sur les barrières à l'exportation, de proposer un classement intégratif de celles-ci et d'étudier leur perception de manière empirique, de telle façon que ce classement puisse être universellement accepté et utilisé dans de futures études sur l'exportation.

En prenant une population de 2590 entreprises (478 réponses) et en utilisant des équations structurelles, les quatre dimensions ou facteurs de barrières à l'exportation proposés se confirment : barrières de la connaissance, des moyens, du processus et exogènes. Un certain nombre d'implications et de contributions universitaires découle des conclusions de cette étude.

ABSTRACT

One of the most important issues addressed in research on international business is why certain companies export more than others. A frequent explanation in the literature is the different perceptions that company directors and managers have of obstacles or barriers to exporting.

In that respect, in the last 30 years, the literature on internationalisation has studied export barriers without establishing a common classification, and with no homogeneity in terms of the number or types of existing barriers and their relative importance, nor a uniform approach to identify the most important barriers, the different types of barriers, or a scale in which they could be included. Therefore, we consider that there is a gap in research on exporting and that it is necessary to establish a scale of exporting barriers that can be extrapolated to other studies of internationalisation.

Therefore, this paper seeks to review the main theoretical and empirical studies on export barriers to propose an integrative classification of such barriers, and to perform an empirical comparison of their perception so that the classification can be universally accepted and used in future studies on exports.

Revue internationale P.M.E., vol. 21, n° 2, 2008

Using a population of 2,590 companies (478 responses) and structural equations, we confirmed the four proposed dimensions or factors of export barriers, namely, knowledge, resources, procedure and exogenous barriers. The conclusions of this study offer a number of academic implications and contributions.

RESUMEN

Una de las cuestiones más importantes abordadas en la investigación sobre negocios internacionales es saber por qué unas empresas exportan más que otras. Una explicación frecuente ofrecida por la literatura es la diferente percepción por parte de los directivos de los obstáculos o barreras a la hora de exportar.

En este sentido, en los últimos treinta años en la literatura sobre internacionalización se ha abordado el estudio de las barreras a la exportación sin alcanzar una clasificación coincidente, no existiendo una homogeneidad en cuanto al número de barreras existentes, los tipos de barreras y su importancia relativa, ni criterio uniforme sobre cuáles son las barreras más significativas, la tipología de las mismas, o escala que las pueda englobar. Por ello, consideramos que existe una laguna en la investigación sobre la actividad exportadora y que hace falta establecer una escala de barreras a la exportación que pueda ser extrapolable a otros estudios sobre internacionalización.

Por tanto, nuestro propósito en el presente artículo es realizar una revisión de los principales estudios teóricos y empíricos existentes sobre barreras a la exportación, proponer una clasificación integradora de las mismas, y contrastar empíricamente su percepción, de manera que dicha clasificación pueda ser universalmente aceptada y utilizada en futuros estudios sobre exportación.

Usando una población de 2590 empresas (478 respuestas), y utilizando ecuaciones estructurales, se confirman las cuatro dimensiones o factores de barreras a la exportación propuestos: barreras de conocimiento, de recursos, de procedimiento y exógenas. Un número de implicaciones y aportaciones académicas se derivan de las conclusiones del estudio.

ZUSAMMENFASSUNG

Eine der wichtigsten Fragen bei Studien zum internationalen Handel besteht darin, warum einige Unternehmen bessere Exportleistungen erzielen als andere. Eine Erklärung, die häufig in der Literatur erwähnt wird, ist die unterschiedliche Wahrnehmung der Unternehmensverantwortlichen bezüglich der Exporthindernisse.

Die Fachliteratur zu den Exporthindernissen konnte in den letzten 30 Jahren keine übereinstimmende Einordnung erreichen. Ebenso besteht keine Homogenität über die Anzahl bestehender Hindernisse, die Art, die Bedeutung oder die Typologie der Hürden sowie über die Einstufungskriterien. Daraus schliessen wir, dass in diesem Forschungszweig eine Lücke besteht und es hilfreich sein könnte, eine Skala zur Einteilung von Hürden im Export zu entwickeln, die sich auf ähnlich ausgerichtete Studien bezieht.

Revue internationale P.M.E., vol. 21, n° 2, 2008

Aus diesem Grund nehmen wir im vorliegenden Artikel eine umfassende Überprüfung der bestehenden theoretischen und empirischen Studien zu Exporthindernissen vor, schlagen eine integrative Einstufung vor und untersuchen die Wahrnehmung dieser Analysen. Das Ziel besteht darin, eine allgemein anerkannte und universell einsetzbare Einstufung von Exporthürden für zukünftige Studien zu entwickeln.

Die vier Dimensionen von Exporthindernissen konnten basierend auf einer Untersuchung bei einer Population von 2590 Unternehmen (bei 478 Antworten) und durch Verwendung von strukturellen Gleichungssystemen bestätigt werden: Mangelnde Kenntnisse, Mittel, Prozesse sowie externe Hindernisse. Aus den gewonnenen Erkenntnissen resultieren eine gewisse Anzahl von Implikationen und Beiträge für den universitären Betrieb.

Introduction

Exporter est la forme la plus commune, rapide et facile de s'internationaliser pour bon nombre de petites entreprises, car, par comparaison avec d'autres modes d'entrée, cela requiert moins de compromis de ressources, offre une meilleure flexibilité dans les décisions de l'entreprise et comporte moins de risques pour l'entreprise. Les principaux ouvrages d'affaires internationales (Albaum, Strandskov et Duerr, 2004; Czinkota et Ronkainen, 2006; Hollensen, 2004) citent les nombreux bénéfices qu'offre l'exportation pour l'entreprise ainsi qu'au plan macroéconomique. Sur ce dernier plan, elle augmente le volume de l'emploi national, favorise l'entrée des devises, contribue au développement de nouvelles technologies et accroît le niveau de vie. De plus, elle améliore la situation financière de l'entreprise, aide au développement d'avantages concurrentiels, permet de perfectionner les outils de l'entreprise et d'utiliser de façon optimale sa capacité de production et stimule la croissance de l'entreprise (Leonidou, 2007).

Néanmoins, beaucoup d'entreprises éprouvent des difficultés ou renoncent carrément à exporter. Une explication fréquemment donnée dans la littérature est la perception des directeurs en ce qui a trait aux barrières à l'exportation. En d'autres termes, la perception de barrières à l'exportation est l'un des principaux facteurs qui influent sur la décision de commencer, de maintenir et d'augmenter l'engagement exportateur (Zou et Stan, 1998). De plus, l'impact inhibiteur de ces barrières se fait encore plus sentir dans les entreprises plus petites. C'est pourquoi l'étude des PME revêt une importance particulière (Katsikeas et Morgan, 1994).

Si les définitions des barrières à l'exportation sont rares, la référence à leur importance est fréquente et constitue l'un des aspects les plus présents dans la littérature sur l'exportation (Da Silva, 2001). Ainsi, tous les chercheurs s'entendent pour dire que la connaissance des obstacles à l'exportation et

de leur influence dans l'activité d'exportation est cruciale aussi bien au plan microéconomique qu'au plan macroéconomique (Chung, 2003; Julian et Ahmed, 2005). Cependant, les études sur l'exportation tendent à combiner la recherche sur les obstacles à l'exportation avec d'autres aspects de caractère organisationnel ou liés à la compétitivité et ne parviennent pas à fournir un cadre théorique global pour l'étude des freins à l'exportation (Morgan et Katsikeas, 1997).

Les recherches sur les barrières à l'exportation présentent certaines caractéristiques (Leonidou, 2004) : 1) elles sont relativement isolées, fragmentées et dispersées, ce qui crée une confusion sur les effets réellement inhibiteurs des barrières sur l'engagement à l'exportation; 2) elles ne font qu'un examen partiel des obstacles à l'exportation, ignorant les autres barrières importantes et leurs effets sur le développement de l'exportation; 3) elles n'éclairent pas la nature spécifique et l'impact relatif de chaque barrière à l'exportation.

En somme, il n'existe pas d'homogénéité quant au nombre de barrières existantes, aux types de barrières et à leur importance relative, ni de critère uniforme pour déterminer quelles sont les barrières les plus importantes, en faire une typologie et les positionner sur une échelle. Comme preuve de cette hétérogénéité, nous pouvons mentionner les résultats suivants : les 211 barrières de Schroath et Korth (1989) qu'ils ont finalement regroupées en neuf types; les 10 barrières de Rabino (1980); les cinq facteurs issus des 17 barrières relevées dans la révision théorique de Bauerschmidt, Sullivan et Gillespie (1985); les cinq groupes obtenus à partir des 20 barrières trouvées par Kedia et Chhokar (1986); les trois facteurs des 10 barrières distinguées par Gripsrud (1990); les neuf facteurs obtenus des 22 barrières de Leonidou (1995b); les huit facteurs finaux décrits par Da Silva (2001), à partir d'une liste initiale de 30 barrières; enfin, les six facteurs obtenus par Julian et Ahmed (2005) à partir de 23 barrières. En outre, le travail réalisé par Leonidou (2000, p. 124-128), qui inclut une revue des principales études empiriques sur les barrières à l'exportation et détaille le nombre de barrières relevées dans 33 recherches menées sur ce sujet, montre la grande disparité de ces barrières.

Dans le présent article, nous envisageons une révision des principales études théoriques et empiriques sur les barrières à l'exportation pour proposer une échelle et la contraster empiriquement, afin qu'elle puisse être acceptée par la communauté scientifique et utilisée dans de futures recherches sur l'internationalisation des entreprises, dans divers contextes.

Pour cela, 2 590 questionnaires ont été remis à des petites et moyennes entreprises espagnoles de quatre macrosecteurs (agroalimentaire, biens de consommation, biens d'équipement et services); de ce groupe, 478 réponses ont été retenues et analysées.

Pour notre propos, nous structurerons le travail en quatre parties. En premier lieu, nous ferons une revue des principaux travaux empiriques ayant porté sur les barrières à l'exportation. Ensuite, nous proposerons une échelle pour le contraster empiriquement. En deuxième lieu, nous décrirons la méthodologie utilisée dans la recherche. En troisième lieu, nous analyserons nos données et présenterons nos résultats. En quatrième lieu, nous exposerons les conclusions ainsi que leurs principales implications.

1. Revue de la littérature

Les principales études sur les activités reliées à l'exportation, dans le domaine du *management*, ont tendance à combiner l'évaluation des obstacles à l'exportation avec des aspects organisationnels et compétitifs et ne parviennent pas à expliquer comment ces entraves peuvent influencer l'activité de l'entreprise. Conséquemment, de nombreuses études n'examinent qu'une partie des obstacles à l'exportation auxquels peuvent se heurter les dirigeants d'entreprise (Morgan et Katsikeas, 1997).

En outre, la plupart des études sur ce sujet établissent un lien entre la perception des obstacles à l'exportation et la croissance des exportations de l'entreprise, proposant même parfois une définition des barrières à l'exportation (Kedia et Chhokar, 1986; Christensen, Da Rocha et Gertner, 1987; Sharkey, Lim et Kim, 1989; Gripsrud, 1990; Yang, Leone et Alden, 1992; Westhead, Wright et Ucbasaran, 2002; Julian et Ahmed, 2005). Dans l'ensemble, les barrières sont analysées sans trop insister sur le concept intrinsèque d'obstacle à l'exportation, sans rechercher la nature de ces barrières ou essayer d'en fixer les limites (Morgan et Katsikeas, 1997). C'est peut-être pour cela que les concepts de facteurs déterminants de l'engagement à l'exportation et de barrières à l'exportation se superposent fréquemment. Ainsi, pour certains auteurs, «les facteurs externes de l'engagement dans des activités d'exportation sont habituellement conceptualisés comme des obstacles à l'exportation» (Gripsrud, 1990, p. 473).

Cependant, Leonidou (1995, p. 31) élargit le spectre de ces entraves en définissant les barrières à l'exportation comme «tout obstacle d'attitude, de structure, opérant, ou toute autre entrave rendant difficile ou freinant la volonté de l'entreprise de commencer, de développer ou de maintenir une activité internationale». Il classe également les barrières en deux catégories

fondamentales : internes et externes. Pour ce qui est des barrières internes, il note qu'elles ont pour source l'organisation et qu'elles sont habituellement liées à ses ressources ou à la stratégie de *marketing* d'exportation. Quant aux barrières externes, elles viennent de l'extérieur de l'entreprise et se dressent soit sur les marchés étrangers, soit au plan national (par exemple, le manque d'aides gouvernementales adéquates). Pour leur part, Bauerschmidt, Sullivan et Gillespie (1985) expliquent que les perceptions des barrières potentielles à l'exportation possèdent des dimensions sous-jacentes, que Westhead, Wright et Ucbasaran (2002) regroupent sous quatre principales catégories : les obstacles reliés aux stratégies, à l'information, aux processus et aux opérations.

Cela dit, de façon générale, nous pouvons affirmer qu'une barrière à l'exportation est tout élément ou facteur, interne ou externe, représentant un obstacle ou dissuadant l'entreprise de commencer, de développer ou de maintenir une activité d'exportation.

Le nombre considérable d'études ayant abordé la problématique des barrières à l'exportation a été relevé par Bilkey (1978) et a continué de croître de manière considérable. La cause de l'augmentation des recherches portant sur les barrières à l'exportation se trouve sans doute dans le processus croissant d'internationalisation et de globalisation (Kotabe et Helsen, 1998) et dans l'importance que les responsables de direction accordent aux barrières à l'exportation (Sharkey, Lim et Kim, 1989).

Les travaux empiriques recensés, qui avaient pour objectif, entre autres, de décrire les dimensions sous-jacentes à l'ensemble des barrières à l'exportation, ont adopté une méthodologie à caractère exploratoire. Ainsi, dans l'ensemble, les dimensions de l'échelle de mesure ont été réduites et on a obtenu en conséquence quelques barrières résumant le grand nombre d'obstacles à l'exportation (Bauerschmidt, Sullivan et Gillespie, 1985; Sharkey, Lim et Kim, 1989; Ramaswami et Yang, 1990; Gripsrud, 1990; Yang, Leone et Alden, 1992; Morgan et Katsikeas, 1997; Westhead, Wright et Ucbasaran, 2002). Cependant, nous constatons l'absence de consensus en ce qui concerne le nombre de facteurs sous-jacents et le contenu de chacun d'eux, ce qui est probablement dû à l'utilisation de listes de barrières différentes où l'on tient peu compte des résultats obtenus dans les études précédentes.

Ainsi, dans les études examinées, lorsqu'on regroupe les barrières à partir de leurs principaux constituants, le nombre de facteurs obtenus et leur contenu ne coïncident généralement pas. Cependant, il existe parfois une certaine similitude dans les barrières individuelles utilisées; en effet, un important pourcentage d'entre elles revient souvent sous différentes dénominations mais avec la même signification, contrairement à ce qui se produit avec les facteurs obtenus.

Quant à l'aire géographique, la plupart des études ont sélectionné comme unité d'analyse des entreprises d'un pays déterminé, généralement nord-américaines (Rabino, 1980; Bauerschmidt, Sullivan et Gillespie, 1985; Hise, 2001) et les études portant sur des entreprises européennes sont moins nombreuses (Arteaga-Ortiz, 2003; Rundh, 2007).

1.1. Proposition intégrative de classement des barrières à l'exportation

Après avoir passé en revue la littérature existante et constaté l'hétérogénéité des barrières individuelles utilisées et des facteurs obtenus, nous allons tenter de donner une vision d'ensemble des différents travaux, en regroupant les barrières ou obstacles à l'exportation en quatre catégories – barrières relatives à la connaissance, aux moyens, au processus et exogènes, pour ensuite effectuer une étude empirique.

1.1.1. Barrières reliées à la connaissance

Dans les barrières reliées à la connaissance, on peut inclure toutes celles qui font référence au manque d'information et à la méconnaissance, de la part de l'entreprise, des aspects fondamentaux de l'activité d'exportation. La connaissance de l'exportation a été associée de manière positive à l'engagement de moyens liés à l'exportation (Aharoni, 1966; Bilkey et Tesar, 1977). Ainsi, selon Yang, Leone et Alden (1992), les barrières liées au manque d'information sur les marchés d'exportation sont les seules, parmi toutes les catégories de barrières, qui varient considérablement. En 1966, Aharoni relevait déjà que la méconnaissance des marchés étrangers constitue une barrière importante à l'engagement des organisations dans l'activité internationale. Pour leur part, Bilkey et Tesar (1977) ont découvert que l'une des principales barrières que les entreprises qui se lancent dans l'aventure de l'internationalisation doivent surmonter est liée à l'identification des occasions sur les marchés étrangers.

Tout d'abord, les barrières relatives à la *connaissance des marchés visés* revêtent une importance particulière puisque la disponibilité d'information sur ces marchés extérieurs est en général assez rare et que, de plus, le coût de cette information est élevé pour un agent particulier (Hernando Moreno, 1993). Cependant, le progrès des nouvelles technologies au cours de la dernière décennie autorise à penser que ce coût a diminué. Mais selon l'évidence empirique, cette catégorie de barrières figure dans les échelles utilisées par la plupart des travaux sur les barrières à l'exportation, certains d'entre eux lui accordant une plus grande importance (Leonidou, 1995b; Da Silva, 2001).

Pour leur part, Westhead, Wright et Ucbasaran (2002) considèrent qu'en plus de la variable citée, un autre obstacle important est le manque d'information sur les *occasions pour le produit sur les marchés extérieurs*.

De plus, Johanson et Valhne (1977) soutiennent qu'il faut aussi donner de l'importance à la connaissance générale de l'exportation et d'autres aspects tels que la planification et les stratégies envisagées, peu importe le marché ciblé. Ces auteurs semblent faire référence à la *méconnaissance des étapes à suivre* dans le processus d'exportation.

Deux autres barrières peuvent être incluses dans cette catégorie: la *méconnaissance des aides à l'exportation disponibles* et la *méconnaissance des bénéfices économiques que l'exportation peut apporter*. En ce qui concerne les *aides à l'exportation disponibles*, l'importance de celles-ci dans l'activité d'exportation a été mise en évidence dans divers travaux (Kedia et Chhokar, 1986; Christensen, Da Rocha et Gertner, 1987), même si, pour Christensen, Da Rocha et Gertner (1987), les aides publiques à l'exportation sont plus un encouragement secondaire que primaire, étant donné que la motivation principale pour exporter est la perception qu'ont les dirigeants d'entreprise des bénéfices que leur procurera l'activité d'exportation.

Pour ce qui est des *bénéfices découlant de l'exportation*, il est démontré dans la littérature sur l'activité d'exportation que les perceptions des dirigeants d'entreprise relativement aux bénéfices à tirer de l'exportation constituent des déterminants importants pour commencer ou développer une activité internationale (Welch et Wiedersheim-Paul, 1977; Reid, 1980, 1983; Axinn, 1985). Ainsi, les directeurs ayant une attitude négative envers l'exportation, toutes choses égales d'ailleurs, seront moins susceptibles de participer à des activités d'exportation que ceux ayant une attitude plus positive (Dichtl, Köegelmayer et Mueller, 1984). Si une perception favorable de la part d'un dirigeant quant aux bénéfices de l'activité d'exportation a un effet positif sur la décision de commencer (Cavusgil et Nevin, 1981) ou de développer une activité d'exportation (Reid, 1983), cela laisse penser qu'il peut aussi y avoir une perception atténuée des barrières à l'exportation. Selon Hise (2001), si, malgré les difficultés que pose l'exportation, les dirigeants croient que l'activité d'exportation est à envisager, ils atteindront leurs objectifs, en portant une attention particulière aux barrières associées aux stratégies d'exportation et à leur implantation.

L'importance de la *méconnaissance des bénéfices économiques et non économiques de l'exportation* est aussi relevée par Gripsrud (1990), qui considère que les facteurs externes peuvent empêcher l'exportation, bien que ces mêmes facteurs puissent aussi stimuler l'exportation si les occasions qui

se présentent sont perçues. Schroath et Korth (1989) soulignent également l'importance de cet obstacle étant donné que les perceptions des dirigeants des avantages à tirer de l'exportation en constituent le principal obstacle.

1.1.2. Barrières reliées aux moyens

La deuxième typologie à laquelle nous faisons référence concerne les barrières des moyens, soit les barrières provenant de l'insuffisance de moyens financiers (Ramaswami et Yang, 1990), de moyens de production (Leonidou, 1995b) ou d'aide extérieure (Yang, Leone et Alden, 1992).

D'un point de vue théorique, le besoin de disposer de divers moyens pour pouvoir affronter les difficultés de l'exportation a été évoqué dans la littérature comme l'une des causes empêchant certaines entreprises d'accéder aux marchés internationaux, ce qui justifie l'établissement d'un lien entre la taille de l'entreprise et l'exportation (Alonso et Donoso, 1994).

La revue de la littérature sur les obstacles à l'exportation nous amène à inclure dans cette catégorie le *manque de capacité de production de l'entreprise* (Leonidou, 1995b; Westhead, Wright et Ucbasaran, 2002). On trouve également cette barrière dans la recherche de Morgan et Katsikeas (1997) sur les obstacles lors de la mise en route et du développement de l'exportation, même si elle a finalement été écartée en raison de sa faible valeur statistique.

Dans cette catégorie, on retrouve également les *difficultés à financer les exportations* et le *manque de moyens pour réaliser des études de marchés* (Ramaswami et Yang, 1990). En outre, les difficultés concernant les *modes de paiement internationaux et leurs coûts élevés* ou la *gestion lente d'encaissement à l'étranger* ont aussi été soulignées dans la littérature (Katsikeas et Morgan, 1994; Leonidou, 1995b).

Le rôle des organismes financiers et leur influence dans l'activité d'exportation a été abordé dans certaines recherches (Yang, Leone et Alden, 1992). Ainsi, certains auteurs ont inclus dans les barrières relatives aux moyens le *manque d'expérience internationale des banques locales* (Ramaswami et Yang, 1990).

Enfin, le *manque de personnel pour planifier l'activité d'exportation* a parfois été intégré à ce type de barrières, même si certains auteurs ont jugé plus pertinent de l'inclure dans les barrières reliées à la connaissance (Yang, Leone et Alden, 1992; Julian et Ahmed, 2005). Cela est peut-être dû au fait que dans les différentes recherches, deux variables semblables, bien que probablement différentes, ont été formulées: *manque de personnel spécialisé dans*

les exportations (utilisée notamment par les auteurs suivants: Korth [1985], Bodur [1986], Keng et Juana [1989], Eshghi [1992], Barker et Kaynak [1992] ou Naidu et Rao [1993]), ou bien, *difficultés de trouver du personnel ou des organisations qualifiés pour réaliser certaines tâches concernant l'exportation* (Sullivan et Bauerschmidt [1989], Naidu et Rao [1993], Donthu et Kim [1993] ou Katsikeas et Morgan [1994]).

1.1.3. Barrières reliées au processus

Les barrières relatives au processus englobent les obstacles provenant de l'exercice même de l'activité d'exportation. Ainsi, la *complexité de la documentation ou des démarches liées aux opérations d'exportation* a été considérée comme une barrière par divers auteurs comme Rabino (1980), Bauerschmidt, Sullivan et Gillespie (1985), Keng et Juana (1989), Eshgi (1992), Barker et Kaynak (1992), Naidu et Rao (1993), Katsikeas et Morgan (1994), Leonidou (1995b) ou Moïni (1997).

Entrent aussi dans cette catégorie les *barrières culturelles et linguistiques*, qui figurent parmi les plus citées dans la littérature sur l'exportation (Rabino, 1980; Bauerschmidt, Sullivan et Gillespie, 1985; Gripsrud, 1990; Karakaya, 1993; Leonidou, 1995b). Cela dit, il convient de considérer séparément les différences culturelles et linguistiques. Bien qu'il s'agisse de concepts généralement liés, dans le domaine qui nous concerne, la proximité linguistique de certains marchés n'est pas toujours assortie d'une proximité culturelle; cet écart peut s'avérer important, surtout au chapitre de la culture d'entreprise. Ainsi, Westhead, Wright et Ucbasaran (2002), dans leur étude portant sur un échantillon d'entreprises britanniques, ont obtenu des résultats tout à fait différents pour ces deux types de barrières.

D'autres barrières de cette catégorie concernent les *différences d'habitudes d'utilisation du produit exporté* (Bauerschmidt, Sullivan et Gillespie, 1985) et les *difficultés logistiques* (Da Silva, 2001). De même, certains auteurs ont suggéré comme barrière possible la *difficulté de trouver un distributeur ou des canaux de distribution adéquats* (Karakaya, 1993; Katsikeas et Morgan, 1994; Leonidou, 1995b; Da Silva, 2001; Hise, 2001).

Ainsi, pour Hise (2001), dans son étude portant sur les perceptions des entreprises étasuniennes concernant les difficultés que pose l'exportation sur le marché mexicain, la barrière liée aux difficultés de trouver un distributeur fiable se révèle être la deuxième en importance, aussi bien pour les entreprises exportatrices que pour les entreprises non exportatrices. Ce résultat

n'est pas étonnant, car, selon Rabino, en 1980, il s'agissait de la principale barrière perçue par les entreprises ayant participé à l'étude, comme c'était le cas des PME dans le travail d'Arteaga-Ortiz (2003).

Les difficultés liées à la logistique apparaissent également dans la littérature comme une barrière possible, distincte des problèmes de distribution (Bodur, 1986; Da Silva, 2001).

Mais les principales barrières de cette catégorie sont les *barrières commerciales*. Yang, Leone et Alden (1992) en ont traité dans leur ensemble de barrières « distance comparative de marketing » en les désignant sous le nom de *barrières commerciales des exportations étasuniennes*. Ces barrières sont de deux ordres : les *barrières douanières* (Bauerschmidt, Sullivan et Gillespie, 1985; Barker et Kaynak, 1992) et les *barrières non douanières* (Rabino 1980; Leonidou, 1995b) – par exemple, les barrières qu'imposent la normalisation et l'homologation du produit, ou les barrières sanitaires, phytosanitaires, etc. (Kedia et Chhokar, 1986; Keng et Jiuan, 1989).

La distinction entre ces deux derniers types de barrières, douanières et non douanières, s'avère d'un grand intérêt sur le marché commun européen, étant donné que les 27 pays actuellement membres de l'Union européenne font partie d'une union douanière qui comporte une franchise douanière, aussi bien pour les marchandises d'origine que pour celles en *libre pratique*. Cependant, il existe toujours des barrières de normalisation et d'homologation, ainsi que sanitaires et phytosanitaires, qui semblent compliquer l'exportation vers les marchés de l'Union européenne, du moins pour les pays membres souhaitant exporter vers d'autres pays que ceux de l'Union européenne.

Les barrières non douanières, comme celles de normalisation et d'homologation, entraînent le besoin ou l'obligation, dans certains cas, d'adapter les produits aux différents marchés, ce qui peut être perçu comme une barrière suffisamment importante pour être traitée à part (Kedia et Chhokar, 1986; Keng et Jiuan, 1989).

D'autres barrières relevées dans la littérature sont associées au *coût du transport et du fret* (Bauerschmidt, Sullivan et Gillespie, 1985; Gripsrud, 1990; Katsikeas et Morgan, 1994; Leonidou, 1995b), barrières auxquelles Da Silva (2001) ajoute le manque de service de transport vers le marché visé.

1.1.4. *Barrières exogènes*

Les barrières exogènes, le dernier groupe dans la typologie des barrières que nous avons identifiées lors de notre révision de la littérature, sont celles qui naissent de l'incertitude existante sur les marchés internationaux et qui

ne sont pas contrôlables par l'entreprise car elles sont issues de l'action d'autres participants sur le marché, comme les gouvernements, la concurrence ou l'offre et la demande de biens ou monétaires (Yang, 1988). Ainsi, la concurrence sur les marchés extérieurs a été envisagée comme une barrière importante (Bauerschmidt, Sullivan et Gillespie, 1985; Keng et Juan, 1989; Ramaswami et Yang, 1990). Toutefois, ces derniers auteurs n'ont inclus que deux éléments dans leur mesure des *barrières exogènes: la concurrence étrangère et la force du dollar*.

Comme nous l'avons déjà mentionné, la plupart des travaux empiriques sur les barrières ont été réalisés à partir d'échantillons provenant d'entreprises nord-américaines, c'est pourquoi bon nombre d'entre eux ont essayé de mesurer le degré de difficulté que la force du dollar pose (Yang, Leone et Alden, 1992) à l'activité d'exportation. Cette barrière peut être utile pour les recherches basées sur des échantillons d'entreprises localisées dans des zones géographiques ayant une monnaie forte, comme dans les pays membres de la zone euro et de l'Union européenne, mais elle est difficilement extrapolable à d'autres contextes nationaux avec des monnaies faibles ou ayant une volatilité élevée. C'est peut-être pour cela que d'autres auteurs ont évoqué, dans la littérature et dans leurs travaux empiriques, la barrière du *risque dû à la variation des taux de change* (Leonidou, 1995b, qui en réalité l'a formulée comme étant une *fluctuation défavorable du taux de change*), car la force d'une monnaie n'est pas forcément synonyme de stabilité ou d'amélioration des types de change. De plus, la revue de la littérature indique que l'idée sous-jacente dans cette barrière a été traitée dans d'autres études de nature similaire sous des dénominations que nous pourrions résumer par le terme *politique de changement non appropriée* (Bauerschmidt, Sullivan et Gillespie, 1985; Kedia et Chhokar, 1986; Katsikeas et Morgan, 1994).

Une autre barrière considérée comme exogène dans la littérature est *l'instabilité politique dans les pays visés*, et celle-ci a déjà été étudiée, entre autres, par Mayo (1991) et Karakaya (1993).

À présent, après avoir recensé la littérature et constaté l'hétérogénéité des barrières individuelles utilisées ainsi que des facteurs obtenus, et dans le but d'obtenir une vision intégrative des différents travaux, nous nous proposons de regrouper les barrières ou obstacles à l'exportation en quatre grandes catégories (barrières de la connaissance, des moyens, du processus et exogènes), afin d'effectuer ensuite une étude empirique; elles sont composées des barrières individuelles suivantes (tableau 1).

TABLEAU 1
Échelle des barrières proposée

Facteur	Barrières	Quelques recherches internationales incluant cette barrière
Barrières de la connaissance	Méconnaissance des marchés potentiels d'exportation.	Bodur, 1986; Sullivan et Bauerschmidt, 1988; Keng et Jiuan, 1989; Ramaswami et Yang, 1990; Korth, 1991; Naidu et Rao, 1993; Katsikeas et Morgan, 1994; Leonidou, 1995b; Moini, 1997; Hutchinson, Quinn et Alexander, 2006.
	Manque de personnel pour planifier l'activité d'exportation.	Rabino, 1980; Bauerschmidt, Sullivan et Gillespie, 1985; Bodur, 1986; Keng et Jiuan, 1989; Ramaswami et Yang, 1990; Korth, 1991; Eshghi, 1992; Barker et Kaynak, 1992; Yang, Leone et Alden, 1992; Naidu et Rao, 1993; Katsikeas et Morgan, 1994; Leonidou, 1995b; Julian et Ahmed, 2005.
	Méconnaissance des aides à l'exportation disponibles.	Sullivan et Bauerschmidt, 1988; Barker et Kaynak, 1992; Karakaya, 1993; Naidu et Rao, 1993; Ramaswami et Yang, 1990.
	Méconnaissance des bénéfices économiques et non économiques que peut procurer l'exportation.	Schroath et Korth, 1989; Gripsrud, 1990; Ramaswami et Yang, 1990; Julian et Ahmed, 2005.
	Méconnaissance générale des étapes à suivre pour exporter.	Bilkey, 1978; Kedia et Chhokar, 1986; Ramaswami et Yang, 1990.
	Manque d'information sur les occasions de votre produit sur les marchés extérieurs.	Bilkey, 1978; Bauerschmidt, Sullivan et Gillespie, 1985; Kedia et Chhokar, 1986; Westhead, Wright et Ucbasaran, 2002.
Barrières des moyens	Coût financier élevé des modes de paiement à utiliser dans les opérations internationales.	Rabino, 1980; Bauerschmidt, Sullivan et Gillespie, 1985; Bodur, 1986; Korth, 1991; Barker et Kaynak, 1992; Katsikeas et Morgan, 1994; Leonidou, 1995b; Moini, 1997; Julian et Ahmed, 2005.
	Manque de moyens pour affronter la longue période de temps nécessaire pour récupérer les investissements réalisés dans l'exportation.	Bauerschmidt, Sullivan et Gillespie, 1985; Bodur, 1986; Gripsrud, 1990; Ramaswami et Yang, 1990; Korth, 1991; Barker et Kaynak, 1992; Naidu et Rao, 1993; Katsikeas et Morgan, 1994.
	Manque de capacité de production de votre entreprise.	Leonidou, 1995b; Morgan et Katsikeas, 1997.
	Manque de spécialistes sur les thèmes internationaux dans les banques avec lesquelles vous faites affaire.	Ramaswami et Yang, 1990; Yang, Leone et Alden, 1992; Da Silva, 2001.
	Manque d'un réseau extérieur des banques avec lesquelles vous faites affaire.	Ramaswami et Yang, 1990; Da Silva, 2001.

Revue internationale P.M.E., vol. 21, n° 2, 2008

Barrières du processus	Coûts du transport et fret.	Bauerschmidt, Sullivan et Gillespie, 1985; Bodur, 1986; Grispsrud, 1990; Ramaswami et Yang, 1990; Yang, Leone et Alden, 1992; Katsikeas et Morgan, 1994; Leonidou, 1995b.
	Documentation et démarches requises pour l'activité d'exportation.	Rabino, 1980; Bauerschmidt, Sullivan et Gillespie, 1985; Ramaswami et Yang, 1990; Barker et Kaynak, 1992; Eshghi, 1992; Yang, Leone et Alden, 1992; Naidu et Rao, 1993; Katsikeas et Morgan, 1994; Leonidou, 1995b; Moini, 1997.
	Différences linguistiques avec les pays où vous envisagez d'exporter.	Rabino, 1980; Bauerschmidt, Sullivan et Gillespie, 1985; Grispsrud, 1990; Ramaswami et Yang, 1990; Yang, Leone et Alden, 1992; Karakaya, 1993; Leonidou, 1995b; Westhead, Wright et Ucbasaran, 2002.
	Différences culturelles avec les pays où vous envisagez d'exporter.	Rabino, 1980; Bauerschmidt, Sullivan et Gillespie, 1985; Grispsrud, 1990; Ramaswami et Yang, 1990; Yang, Leone et Alden, 1992; Karakaya, 1993; Leonidou, 1995b; Westhead, Wright et Ucbasaran, 2002; Hutchinson, Quinn et Alexander, 2006.
	Barrières douanières aux exportations.	Ramaswami et Yang, 1990; Yang, Leone et Alden, 1992; Morgan et Katsikeas, 1997.
	Barrières liées à la normalisation et à l'homologation du produit, ou barrières sanitaires, phytosanitaires ou autres.	Rabino, 1980; Ramaswami et Yang, 1990; Naidu et Rao, 1993; Yang, Leone et Alden, 1992; Leonidou, 1995b.
	Différences dans les habitudes d'utilisation de votre produit.	Bauerschmidt, Sullivan et Gillespie, 1985; Julian et Ahmed, 2005.
	Coût de l'adaptation du produit pour son exportation.	Bauerschmidt, Sullivan et Gillespie, 1985; Bodur, 1986; Keng et Juan, 1989; Sullivan et Bauerschmidt, 1988; Donthu et Kim, 1993; Karakaya, 1993; Katsikeas et Morgan, 1994; Moini, 1997; Da Silva, 2001.
	Difficulté logistique.	Bodur, 1986; Da Silva, 2001.
Localisation d'un distributeur ou de canaux de distribution adéquats.	Bodur, 1986; Kedia et Chhokar, 1986; Karakaya, 1993; Katsikeas et Morgan, 1994; Leonidou, 1995b; Moini, 1997.	

Barrières exogènes	Intensité de la concurrence sur les marchés d'exportation.	Bauerschmidt, Sullivan et Gillespie, 1985; Kedia et Chhokar, 1986; Grisprud, 1990; Ramaswami et Yang, 1990; Naidu et Rao, 1993; Katsikeas et Morgan, 1994; Leonidou, 1995b; Moini, 1997.
	Valeur élevée de la monnaie.	Ramaswami et Yang, 1990; Yang, Leone et Alden, 1992; Morgan et Katsikeas, 1997; Julian et Ahmed, 2005; Rundh, 2007.
	Risque dû à la variation des taux de change.	Bauerschmidt, Sullivan et Gillespie, 1985; Kedia et Chhokar, 1986; Katsikeas et Morgan, 1994; Leonidou, 1995b.
	Risque de perdre de l'argent en vendant à l'étranger.	Rabino, 1980; Hise, 2001; Julian et Ahmed, 2005.
	Instabilité politique dans les pays visés.	Mayo, 1991; Eshghi, 1992; Karakaya, 1993; Da Silva, 2001.

Source : Élaboration des auteurs.

2. Méthodologie

2.1. Échantillon et méthodologie

Afin d'atteindre nos objectifs empiriques, nous avons sélectionné une population composée de petites et moyennes entreprises espagnoles pour diverses raisons. D'une part, le processus d'internationalisation repose sur une stratégie séquentielle de rapprochement avec les marchés extérieurs, surtout en ce qui concerne les petites et moyennes entreprises qui en sont à leurs premières armes sur ce plan (Young, 1987). Dans ce processus, l'exportation représente l'une des premières étapes et, conformément aux postulats de l'école scandinave, constitue une étape quasi obligatoire pour les petites et moyennes entreprises. Dans ce sens, le modèle séquentiel est peut-être l'approche la plus pertinente pour l'étude du processus d'internationalisation des petites et moyennes entreprises (Johanson et Wiedersheim-Paul, 1975; Johanson et Valhne, 1977; Wiedersheim-Paul, Olson et Welch, 1978).

D'autre part, cette étude vise une aire géographique déterminée afin d'éviter la variation de la « macro-atmosphère », comme le note Cavusgil (1984). En choisissant un échantillon d'entreprises localisées dans un espace géographique culturel, légal et politique relativement homogène, on minimise l'impact que certaines variables non contrôlables peuvent avoir sur le résultat de la recherche (Amine et Cavusgil, 1983).

Enfin, en Espagne, les petites et moyennes entreprises représentent 99,9 % du total des entreprises et produisent 64 % du total des ventes; mais seulement 44 % du volume total de l'exportation contre 61 % de la moyenne

européenne (tableau 2). De plus, nous devons savoir que 95,7 % des grandes entreprises espagnoles réalisent des activités d'exportation, tandis que ce pourcentage se réduit à 30,7 % chez les entreprises de moins de 20 employés (Ortega-Martinez et González, 2000). On peut donc supposer que la différence dans l'activité d'exportation de ces PME soit due à la perception, à un degré variable, des barrières à l'exportation.

TABLEAU 2
Les PME en Espagne et dans l'Union européenne

	Espagne	Union européenne
PME/total des entreprises	99,9 %	99,8 %
Microentreprises (< 10 salariés)/total des entreprises	95 %	93 %
Ventes PME/total des ventes	64 %	70 %
Emploi PME/total emploi	70 %	66 %
Exportations PME/total des exportations	44 %	61 %

Note : Données provenant de la Direction centrale des entreprises (DIRCE), de l'Institut national de la statistique espagnol (INE).

Source : Élaboration des auteurs à partir des données de l'INE.

Par conséquent, la population analysée dans la présente recherche se compose de PME espagnoles exportatrices non consolidées ou non exportatrices mais intéressées par l'exportation et qui participent au programme PIPE. Il s'agit là d'un programme concret d'aide à l'internationalisation et au développement dans les étapes de promotion et de commercialisation des PME espagnoles non exportatrices – mais intéressées par l'exportation – ou exportatrices non consolidées. Ce programme est organisé et dirigé par l'ICEX (Institut espagnol de commerce extérieur, ministère du Commerce d'Espagne) et le Conseil supérieur des chambres de commerces espagnoles, avec la collaboration des communautés autonomes. La population de notre étude s'élève à 2590 entreprises, soit toutes les entreprises qui ont participé à ce programme (qui a débuté en 1997) jusqu'au mois de novembre 2002.

L'instrument de mesure utilisé pour recueillir l'information a été l'enquête postale, par le biais de l'envoi de questionnaires aux entreprises de notre échantillon. Concrètement, on a utilisé l'enquête postale autoadministrée, la population étudiée étant nombreuse et dispersée géographiquement (Ortega Martínez, 1990).

Quant aux informateurs clés, ce sont les principaux responsables de l'exportation dans les entreprises, car ce sont eux qui sont habilités à prendre les décisions à ce sujet.

Ont collaboré à l'enquête un total de 478 entreprises sur les 2590 auxquelles le questionnaire a été envoyé. Le pourcentage de réponse est donc de 18,5 %, ce qui nous a permis d'obtenir une marge d'erreur de 4,22 %. Cependant, le taux de réponse réel est de 18 %, car nous avons dû écarter 15 questionnaires, soit qu'ils ne fournissaient pas de réponses aux questions de base, soit qu'ils n'étaient pas remplis par la personne indiquée ou bien celle-ci indiquait être incertaine de ses réponses¹. Par conséquent, l'erreur d'échantillonnage finale a été de 4,5 %.

2.2. Échelles utilisées

Une liste finale des 26 variables a été dégagée de la revue de la littérature existante, ainsi que des entretiens effectués durant le prétest, en suivant la méthodologie développée par différents auteurs (Gripsrud, 1990). Ainsi, de l'item 21 à l'item 46, on a soumis aux dirigeants interrogés une liste des diverses barrières que peuvent rencontrer les entreprises lorsqu'elles exportent. Plus concrètement, nous avons demandé aux répondants d'indiquer dans quelles mesures les différentes barrières à l'exportation entravaient l'engagement dans l'activité d'exportation de leur entreprise ou son développement. Toutes les barrières ont été évaluées suivant des échelles d'attitudes de type Likert allant de 1 « Ne rend pas difficile » à 7 « Rend très difficile ».

Les échelles utilisées pour mesurer les barrières à l'exportation ont été réunies en quatre groupes et sont basées sur la révision théorique déjà commentée : barrières de la connaissance, des moyens, du processus et exogènes.

Afin d'obtenir une plus grande exactitude dans les échelles utilisées, des analyses de fiabilité des échelles et des tests de validité ont été réalisés. Plus particulièrement, nous avons appliqué aussi bien le test de fiabilité (George et Mallery, 1995; Babbie, 1995) que le test de validité du contenu (Venkatraman et Grant, 1986; Babbie, 1995). De plus, nous avons appliqué le test de validité convergente et discriminante par le biais de l'analyse factorielle, de manière à ce que si, *a priori*, nous supposons qu'une technique de mesure enregistre un nombre déterminé de dimensions et que les résultats de l'analyse factorielle mettent cela en évidence, la validité de cet instrument de mesure soit acceptée (Peter, 1981). Conformément à ce qui a été dit précédemment, dans

1. Pour mesurer la précision des réponses, il a été demandé à la personne sondée d'indiquer le degré de certitude avec lequel elle avait répondu aux questions précédentes, au moyen d'une échelle de type Likert, allant de 1 à 7, de « Pas du tout sûr » à « Entièrement sûr ». Nous avons obtenu une moyenne de 5,90 et un écart type de 0,84. Plus précisément, les questionnaires dont la valeur était inférieure à quatre concernant l'item ont été écartés.

la présente recherche, nous avons réalisé une analyse factorielle des principaux composants eu égard à chacune des échelles concernant les types de barrières à l'exportation. Les résultats ont révélé l'existence d'un seul facteur qui intégrait tous les items inclus dans chaque échelle utilisée pour mesurer un même type de barrières à l'exportation et confirment donc la validité de ces échelles (tableau 2).

TABLEAU 3
Analyse factorielle des quatre dimensions théoriques

Échelle*	Nombre d'items	Nombre de facteurs	Variance expliquée	Valeur propre	Alpha de Cronbach
Barrières de la connaissance	21 à 26	1	52,84 %	3,171	0,82
Barrières des moyens	27 à 31	1	45,76 %	2,288	0,70
Barrières du processus	32 à 41	1	47,25 %	3,503	0,80
Barrières exogènes	42 à 46	1	46,31 %	2,316	0,68

* Les résultats des tests de KMO et de sphéricité de Bartlett ont été favorables dans tous les cas. De même, les charges factorielles associées à chaque item étaient supérieures à 0,5.

Source: Élaboration des auteurs.

L'analyse factorielle réalisée sur les items 21 à 26 intégrés dans l'échelle utilisée pour mesurer les barrières de la connaissance a donné un seul facteur qui expliquait 52,84 % de la variance, lequel a atteint une valeur propre de 3,171; l'alpha de Cronbach a été de 0,82. Concernant l'analyse factorielle des items 27 à 31, inclus dans l'échelle visant à étudier les barrières des moyens, celle-ci a obtenu un seul facteur qui expliquait 45,76 % de la variance, et la valeur propre associée à ce facteur a été de 2,288. Cette échelle a montré un alpha de Cronbach acceptable (0,70). Quant aux barrières du processus, les items inclus dans le questionnaire pour mesurer cette dimension étaient les items 32 à 41 et l'on a obtenu, tout comme dans les cas précédents, un seul facteur dont la valeur propre associée a été 3,503 et qui a expliqué 47,25 % de la variance. De plus, l'étude de la fiabilité de l'échelle a révélé l'existence d'un alpha de Cronbach de 0,80. Concernant l'analyse factorielle effectuée sur les items 42 à 46, tous liés aux barrières exogènes, celle-ci a donné un facteur dont la valeur propre a été de 2,316 et qui a expliqué 46,31 % de la variance et ses items ont eu un alpha de Cronbach de 0,68.

Dans la section suivante, nous présentons les résultats de l'analyse factorielle confirmatoire par le biais d'un modèle d'équations structurelles appliqué à l'échelle intégrée de l'ensemble des items utilisés pour mesurer les barrières à l'exportation. Nous voulons ici montrer la complexité qui caractérise les relations entre les facteurs déterminants (Shook *et al.*, 2004). Cette méthodologie appliquée à l'étude des facteurs liés à l'exportation s'est consi-

dérablement développée ces dernières années (Cadogan, Diamantopoulos et Siguaw, 2002; Javalgi, Griffith et White, 2003; Dhanaraj et Beamish, 2003; Morgan, Kaleka et Katsikeas, 2004; Calantone *et al.*, 2004, Acedo et Florin, 2006). Cette analyse permettra de relever les facteurs qui sont réellement sous-jacents dans notre mesure des barrières à l'exportation.

3. Résultats : analyse factorielle confirmatoire des barrières

3.1. Barrières de la connaissance

Après avoir réalisé l'analyse factorielle confirmatoire sur les items envisagés comme composants du facteur des barrières de la connaissance, nous pouvons affirmer que les six items ont une forte consistance interne et font tous partie d'une même barrière. Les variables qui ont le plus de poids spécifique sur la variance explicative des barrières sont la méconnaissance générale des processus d'exportation (0,91), la méconnaissance des bénéfices que procure l'exportation (0,84) et la méconnaissance des marchés potentiels (0,82). On est arrivé à cette échelle après une analyse factorielle confirmatoire avec des indices de qualité de l'ajustement très acceptables (tableau 4).

TABLEAU 4
Mesures d'ajustement des barrières de la connaissance

						Statistique chi carré	108,603 (g.l.:9; p: 0,00)
						GFI	0,90
						RMSEA	0,125
						AGFI	0,871
						NFI	0,83
						CFI	0,860
Estimation	S.E.	C.R.	P	Estimation			
p21	1,000			0,819	Chi carré normalisé	12,07	
p22	1,018	0,044	23,271 ***	0,811	PNFI	0,437	
p24	0,827	0,034	24,564 ***	0,836	PCFI	0,44	
p26	0,972	0,046	21,026 ***	0,793	AIC	132,60	
p25	1,119	0,041	27,472 ***	0,914			

Note: S.E. = écart type; C.R. = gamme; P = probabilité; g.l. = degré de liberté.

Source: Élaboration des auteurs.

3.2. Barrières des moyens

Après avoir réalisé l'analyse factorielle des principaux composants avec cinq items utilisés dans la littérature, nous obtenons 45,76 % de la variance expliquée (avec un alpha de 0,7), soit la valeur la plus basse des quatre facteurs obtenus. Par conséquent, il faut procéder, si nécessaire, à l'utilisation des équations structurelles pour réaffirmer l'échelle. L'analyse confirmatoire fait apparaître la faible capacité explicative de l'item 29 (*Manque de capacité productive*) sur la variable latente Manque de moyens. On ajuste l'échelle et on améliore les indicateurs de solidité interne. Ainsi, on réduit de plus de 20 points le chi carré et on améliore les mesures de la parcimonie, ainsi que la capacité de prédiction de la matrice de covariance observée. Les variables qui ont le plus de poids spécifique sur la variance explicative du facteur Barrières des moyens sont le manque d'un réseau extérieur des banques avec lesquelles vous travaillez (0,856), le coût financier élevé des moyens de paiement à utiliser dans les opérations internationales (0,85) et le manque de spécialistes des thèmes internationaux dans les banques avec lesquelles vous faites affaire (0,834). Les indices de qualité de l'ajustement définitifs apparaissent dans le tableau 5.

TABLEAU 5
Mesures d'ajustement des barrières des moyens

						Statistique chi carré 68,499 (g.l.*: 2; p: 0,023)	
						GFI	0,93
						RMSEA	0,183
						AGFI	0,799
						NFI	0,858
						CFI	0,861
Estimation	S.E.	C.R.	P	Estimation			
p27	1,000			0,850	Chi carré normalisé	34,25	
p28	1,016	0,053	19,259 ***	0,785	PNFI	0,286	
p30	1,054	0,058	18,033 ***	0,834	PCFI	0,287	
p31	0,949	0,048	19,907 ***	0,856	AIC	84,49	

Note: S.E. = écart type; C.R. = gamme; P = probabilité; g.l. = degré de liberté.

Source: Élaboration des auteurs.

3.3. Barrières reliées au processus

Comme nous le relevons dans la section portant sur la revue de la littérature, certains auteurs pensent que les barrières reliées au processus peuvent être regroupées en un seul facteur (Ramaswani et Yang, 1990; Westhead, Wright

et Ucbasaran, 2002), tandis que d'autres auteurs ont considéré qu'en réalité ce facteur n'existe pas en tant que tel et que dans certaines études empiriques celui-ci a été divisé en plusieurs facteurs (Da Silva, 2001, Hutchinson, Quinn, et Alexander, 2006).

Dans notre travail, nous obtenons ce facteur, avec un alpha de Cronbach acceptable, mais le nombre élevé de doutes apparaissant dans l'étude de la littérature ainsi que notre souci de prudence dans l'estimation nous ont amenés à vérifier si derrière ce facteur se cachaient des points divergents. De plus, puisque les communalités apportées par certains des indicateurs ne dépassaient pas le minimum requis, nous avons procédé à l'épuration de l'échelle de mesure par le biais de l'utilisation confirmatoire des équations structurelles, ce qui nous a permis d'estimer le rapport entre les indicateurs, de procéder le cas échéant à leur élimination et d'obtenir une échelle plus parcimonieuse.

À cet égard, l'item le moins fiable était celui relatif à la localisation du distributeur (p. 39), avec une charge standardisée de 0,49 (inférieure au minimum requis de 0,7) et une fiabilité qui n'atteignait pas 0,25. Après avoir procédé à son élimination et à la nécessaire corroboration que la condition de normalité multivariée n'était manifestement pas respectée, nous avons procédé à une nouvelle évaluation du modèle de mesure au moyen de la méthode d'estimation WLS. Les items du modèle résultant respectent les conditions de fiabilité minimales exigées et dépassent tous 60 % de la variance expliquée de manière individuelle. Les charges standardisées des variables observées sur les deux variables latentes sont également significatives et assez élevées (la variable minimale a une charge standardisée de 0,72). Cela nous permet de déduire la consistance interne élevée que possède l'échelle de mesure proposée. Deux mesures de consistance interne étudiées (fiabilité composée et variance extraite) montrent des résultats très supérieurs aux minimums requis (FCC: 0,967; AVE: 0,766). Nous considérons donc comme adéquat le modèle de mesure et nous analysons les mesures de qualité de l'ajustement de l'échelle finale (voir tableau 6).

TABLEAU 6
Mesures d'ajustement des barrières du processus

	Estimation	S.E.	C.R.	P	Estimation	Statistique chi carré	219,747 (g.l.: 27; p: 0,013)
p34	1,000				0,863	GFI	0,901
p35	0,897	0,027	33,613	***	0,825	RMSEA	0,124
p37	0,852	0,032	26,740	***	0,756	AGFI	0,834
p38	0,950	0,038	25,133	***	0,747	NFI	0,761
p36	0,935	0,033	28,083	***	0,881	CFI	0,861
p33	0,981	0,031	31,649	***	0,825	Chi carré normalisé	34,25
p41	0,964	0,037	25,975	***	0,820	PNFI	0,286
p40	0,890	0,036	24,685	***	0,786	PCFI	0,287
p32	0,815	0,036	22,435	***	0,720	AIC	84,49

Note: S.E. = écart type; C.R. = gamme; P = probabilité; g.l. = degré de liberté.

Source: Élaboration des auteurs.

3.4. Barrières exogènes

Préalablement à l'analyse factorielle exploratoire, nous avons procédé à l'étude de la matrice de corrélations, laquelle nous a révélé une significativité des relations élevée et 60 % de corrélations supérieures à 0,4. Cela nous fournit une base adéquate pour continuer l'analyse (Hair *et al.*, 1999). Après avoir effectué l'analyse factorielle dans le but de condenser et de réduire les variables représentatives des barrières extérieures d'une PME, nous obtenons une variance expliquée inférieure à 47 %, ce qui nous amène à améliorer l'échelle composée jusque-là de cinq items.

Après cette première étape et dans le but d'analyser l'interprétation des données, leurs de l'interprétation des données, c'est-à-dire d'étudier si, derrière l'échelle globalement considérée, il existe un unique concept sous-jacent avec un caractère propre, nous avons réalisé une analyse factorielle confirmatoire en utilisant une méthode d'équations structurelles. La méthode d'estimation employée a été celle des moindres carrés pondérés² (Sánchez, 1996; Hair *et al.*, 1999; Luque, 2000; Lévy et Varela, 2003).

2. Les données utilisées ne respectant pas la normalité multivariée – des problèmes d'asymétrie et d'aplatissement ont été détectés (c.r. : 16,07) –, nous avons utilisé la méthode WLS.

Après avoir analysé la convergence de la fonction différentielle (g.l.: 2) vers un minimum (le modèle étant ainsi suridentifié) et comme aucun problème n'a été détecté durant le processus d'estimation, nous montrons la solution standardisée du modèle avec les résultats obtenus des mesures de qualité de l'ajustement de celui-ci (tableau 7).

TABLEAU 7
Mesures d'ajustement des barrières exogènes

					Statistique chi carré	
					12,594 (g.l.: 2; p: 0,02)	
					GFI	0,98
					RMSEA	0,107
					AGFI	0,899
					NFI	0,929
					CFI	0,861
Estimation	S.E.	C.R.	P	Estimation	Chi carré normalisé	
P43	0,930	6,297	25,969	***	0,939	34,25
p46	0,995	0,310	16,962	***	0,794	PNFI
p45	0,836	0,313	21,081	***	0,840	0,286
p34	1,000	28,594			0,822	PCFI
						0,287
						AIC
						84,49

Note: S.E. = écart type; C.R. = gamme; P = probabilité; g.l. = degré de liberté.

Source: Élaboration des auteurs.

Le modèle final présente un bon ajustement, approchant 95 % de significativité, et il n'existe pas de différences statistiquement significatives entre les matrices de covariance observée et reproduite. Les indices des ajustements présentés sont très acceptables, ce qui signifie l'absence de différences significatives entre le modèle conceptualisé et le modèle théorique (Lévy et Varela, 2003).

Après l'analyse de l'ajustement du modèle d'ensemble, nous avons vérifié la validité et la fiabilité de l'instrument de mesure employé. La fiabilité de l'échelle a été analysée par le biais de l'alpha de Cronbach et les niveaux minimaux acceptables ont clairement été dépassés (0,89). De plus, nous avons réalisé deux tests de fiabilité complémentaires, consistant à vérifier la fiabilité composée de l'interprétation des données et l'analyse de la variance extraite (AVE) (Hair *et al.*, 1999; Luque, 2000) et avons obtenu d'excellents résultats.

3.5. Aptitude de l'échelle utilisée

Nous avons tout d'abord envisagé d'inclure une liste fermée de barrières – comme la plupart des recherches recensées –, mais avons finalement décidé d'ajouter aux 26 barrières initialement proposées (items 21 à 46) deux questions ouvertes (47 et 48) et de donner au répondant la possibilité de mentionner toute autre barrière à l'exportation qu'elle aurait perçue et qui n'apparaîtrait pas parmi les précédentes, afin de ne pas limiter le dirigeant dans sa perception des barrières.

Le nombre de réponses à ces deux questions ouvertes est relativement faible, soit inférieur à 3,77 %. Autrement dit, les responsables de l'exportation ne considèrent pas qu'il existe, de manière significative, d'autres barrières à l'exportation que celles que nous avons proposées, ce qui confirme la pertinence de l'échelle proposée.

Une fois constatée l'absence de carences significatives concernant l'échelle proposée, nous montrons dans le tableau suivant les excellents indices de fiabilité d'ajustement des quatre facteurs découlant de l'échelle proposée. Nous remarquons donc d'énormes capacités explicative, de synthèse et d'information.

TABLEAU 8
Analyse de la consistance interne

Tests de fiabilité	Barrières de la connaissance	Barrières des moyens	Barrières du processus	Barrières exogènes
Alpha de Cronbach	0,899	0,826	0,895	0,893
Fiabilité composée de l'interprétation des données	0,955	0,942	0,967	0,950
Analyse de la variance extraite	0,808	0,802	0,766	0,825

Source: Élaboration des auteurs.

Si nous utilisons le coefficient de l'Indice de Fiabilité Composée de l'Interprétation des Données, une échelle peut être considérée comme fiable si celui-ci dépasse la valeur de 0,7 (Hair *et al.*, 1999; Luque, 2000). L'analyse de la variance extraite nous indique la quantité globale de variance des indicateurs expliquée par la variable latente. Sa valeur est optimale si elle se situe au-dessus de 0,5 (Hair *et al.*, 1999; Luque, 2000).

Conclusions et implications

Nous avons d'abord procédé à une revue de la littérature sur les barrières à l'exportation et démontré que les résultats des différentes recherches empiriques menées sur ce sujet varient substantiellement, aussi bien en ce

qui concerne le nombre que la nature de ces barrières. Nous avons relevé que le nombre de barrières individuelles ainsi que les facteurs obtenus dans des études précédentes sont très hétérogènes. À notre avis, nous avons identifié une lacune dans ce domaine du savoir et démontré le besoin d'élaborer une échelle relative aux barrières à l'exportation qui puisse servir de modèle pour de futures recherches sur l'activité d'exportation et être universellement acceptée et valide, pour n'importe quel secteur ou pays.

Ainsi, une contribution du présent travail est la proposition d'un modèle tenant compte de toutes les barrières à l'exportation possibles, qui empêche ou freine la mise en route, l'entretien ou le développement de l'activité d'exportation d'une entreprise.

Pour faire suite à la contribution des universitaires, la pertinence et la validité de l'échelle proposée sont selon nous confirmées par trois résultats principaux.

Tout d'abord, le faible taux de réponses aux questions ouvertes sur les barrières à l'exportation perçues par les responsables de direction, soit celles qui n'étaient pas incluses dans notre échelle. Ainsi, les responsables de l'exportation ne considèrent pas qu'il existe de manière significative d'autres barrières que celles que nous avons proposées, ce qui nous permet d'affirmer que l'échelle que nous avons proposée est adéquate.

Ensuite, par la confirmation statistique des quatre dimensions théoriques proposées dans notre modèle de barrières à l'exportation. La qualité de l'ajustement des quatre barrières proposées présente des données excellentes. L'emploi des équations structurelles pour confirmer les barrières envisagées d'un point de vue théorique offre un soutien statistique très important et témoigne de la solidité interne de l'échelle présentée.

Le fait que les quatre dimensions donnent une explication adéquate de la variance, une échelle fiable et une validation satisfaisante de l'interprétation des données nous indique que le classement proposé des barrières à l'exportation peut être un outil d'analyse très utile pour de futures recherches. De plus, ce classement présente des similitudes, quant aux facteurs, avec d'autres essais de catégorisation des obstacles à l'exportation (Ramaswami et Yang, 1990; Yang, Leone et Alden, 1992).

Enfin, et en accord avec Leonidou (2000, p. 124-128), qui a analysé la taille de l'échantillon et le taux de réponse de 33 recherches précédentes sur les obstacles à l'exportation, notre étude présente un taux de réponses nettement supérieur à celui de ces recherches, d'où une marge d'erreur moindre. En d'autres termes, la fiabilité et le degré d'explication de nos données

statistiques (des facteurs obtenus) peuvent être significativement plus importants que ceux de la plupart des études sur les barrières à l'exportation précédentes.

Au plan méthodologique, l'utilisation des équations structurelles pour l'obtention des facteurs n'a pas été relevée dans des recherches précédentes (Leonidou, 2000; Arteaga-Ortiz, 2003) et dans ce type d'articles et, par conséquent, notre travail offre une nouvelle méthodologie pour les travaux empiriques sur les barrières à l'exportation.

Concernant les barrières considérées au plan individuel, nous pouvons souligner deux autres implications universitaires. Pour ce qui est de la première, si dans la littérature existante les *barrières culturelles et linguistiques* sont formulées comme une seule barrière, nous justifions au plan théorique leur séparation et notre étude confirme l'existence de différences entre les deux et la nécessité de les séparer. Quant à la seconde, il s'agit de la découverte de la perception de différences entre *barrières douanières et barrières non douanières* – par exemple, les barrières concernant la normalisation et l'homologation du produit, ou les barrières sanitaires, phytosanitaires ou autres. Cela est particulièrement significatif dans le contexte empirique où s'est déroulée cette étude (soit sur des entreprises d'un pays de l'Union européenne dont environ 75 % de l'exportation est dirigée vers les autres pays de l'Union européenne, donc possédant une union douanière et un marché unique depuis 1992, où ces barrières devraient en principe être quasi inexistantes).

Quant à l'aire géographique où se déroule ce travail (Espagne, pays membre de l'Union européenne), elle pourrait aussi être considérée comme une contribution, étant donné que le présent travail est axé sur des PME espagnoles. Cette étude constitue l'un des très rares travaux sur les barrières à l'exportation réalisés en Espagne et les précédents se sont généralement limités à une région (Hurtado, 2003; Fernández-Ortiz, 2005) ou à un secteur (Suárez, 1999) et dans tous les cas avec un taux moins important de réponses et une fiabilité moindre que dans notre travail empirique. Par conséquent, c'est la première fois que l'on mène une recherche sur les barrières à l'exportation concernant des entreprises de toute l'Espagne, et qui a, de surcroît, un caractère multisectoriel.

Ainsi, la plupart des études sur les barrières à l'exportation se sont axées sur des entreprises de pays exportateurs nets, essentiellement avec des échantillons d'entreprises nord-américaines. Dans ce cas, nous avons affaire à des entreprises de tout le pays qui, en termes nets, est considéré comme « non exportateur », bien qu'il soit actuellement la huitième économie mondiale et

et qu'il dépasse par conséquent des pays comme le Canada, l'Inde, le Brésil ou la Corée, selon son produit intérieur brut (PIB) et son produit national brut (PNB), selon les statistiques de la Banque mondiale (World Bank, 2007).

Quant aux implications pratiques, on a proposé et vérifié de manière empirique un ensemble limité de barrières à l'exportation susceptible d'être utilisé dans de futures études sur ce sujet, concernant par exemple la réussite de l'exportation, l'engagement à l'activité d'exportation ou des domaines similaires, avec des échantillons d'entreprises de n'importe quel pays du monde (au lieu de changer, dans chaque étude, le nombre et le concept des barrières en fonction de la région ou du secteur visé par l'étude, etc., et pour remédier à l'inexistence d'un consensus entre les tenants des différentes doctrines, ce que nous avons connu jusqu'à maintenant). Il serait donc souhaitable d'appliquer cette échelle dans diverses aires géographiques.

Les résultats de la présente étude non seulement concernent de manière indirecte les gestionnaires et responsables de l'exportation des entreprises espagnoles intéressées à démarrer ou à accroître l'activité d'exportation, mais pourraient également s'avérer utiles pour améliorer les programmes publics d'incitation à l'exportation. À cet égard, la majorité des États et régions mettent au point des mesures spécifiques afin de favoriser la présence de leurs entreprises ou de leurs produits à l'extérieur. L'efficacité et l'efficience des programmes d'incitation à l'exportation élaborés et mis en œuvre par les administrations sont intimement liées à l'identification des entreprises visées par ces programmes (Yang, 1988) et à une bonne segmentation de celles-ci dans la mesure où les entreprises ont des besoins différents pour maîtriser les facteurs qui font obstacle à l'activité d'exportation; cela implique un type d'aide différent en fonction de ces facteurs, étant donné que le but recherché au plan macroéconomique et microéconomique est la croissance adéquate et efficace de l'exportation. Dans ce sens, cette étude nous permet d'identifier correctement les obstacles qui ont une véritable influence sur les entreprises.

Quant aux limites de ce travail, soulignons son *caractère transversal*; il est statique, étant donné l'absence d'une analyse de l'évolution temporelle des décisions sur l'activité d'exportation d'une même entreprise, montrant l'influence des variations dans la perception des barrières à l'exportation sur celle-ci.

S'agissant des analyses statistiques réalisées, il conviendrait d'élargir l'utilisation d'équations structurelles pour créer un modèle causal nous permettant d'analyser le réseau des liens entre les barrières à l'exportation et les facteurs d'entreprise tels que la performance, l'engagement à l'activité d'exportation ou les stratégies de diversification internationale.

Enfin, une dernière limite de ce travail, qui du même coup ouvre une future piste de recherche d'investigation, concerne la segmentation de l'analyse par marché exportateur. Cela permettrait de découvrir les caractéristiques de ces différents marchés. Pour ce faire, il conviendra d'avoir recours à des analyses transnationales et d'analyser cette même méthodologie dans les autres pays, afin de relever les différences et tendances générales.

Bibliographie

- ACEDO, F.J. et J. FLORIN (2006), «An entrepreneurial cognition perspective on the internationalisation of SMEs», *Journal of International Entrepreneurship*, vol. 4, p. 49-67.
- AHARONI, Y. (1966), *The Foreign Investment Decision Process*, Harvard Graduate School of Business Administration, Division of Research, Boston.
- ALBAUM, G., J. STRANDSKOV et E. DUERR (2004), *International Marketing and Export Management*, Wokingham, Addison-Wesley.
- ALONSO, J.A. et V. DONOSO (1994), «Competitividad de la empresa exportadora española», Instituto Español de Comercio Exterior, Madrid.
- AMINE, L. et S.T. CAVUSGIL (1983), «Mass media advertising in a developing country», *International Journal of Advertising*, vol. 2, n° 4, p. 317-330.
- ARTEAGA-ORTIZ, J. (2003), *La actividad exportadora y las barreras a la exportación: una aplicación empírica a las pequeñas y medianas empresas españolas*, Tesis doctoral, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.
- AXINN, C.N. (1985), *An Examination of Factors that Influence Export Involvement*, Thèse de doctorat, UMI, Michigan.
- BABBIE, E. (1995), *The Practice of Social Research*, Florence, Kentucky, Wadsworth Publishing Company.
- BARKER, A.T. et E. KAYNAK (1992), «An empirical investigation of the differences between initiating and continuing exporters», *International Marketing Review*, vol. 9, p. 27-36.
- BAUERSCHMIDT, A., D. SULLIVAN et K. GILLESPIE (1985), «Common factors underlying barriers to export: studies in the US paper industry», *Journal of International Business Studies*, vol. 16, p. 111-123.
- BILKEY, W.J. (1978), «An attempted integration of the literature on the export behavior of firms», *Journal of International Business Studies*, vol. 9, n° 1, p. 33-46.
- BILKEY, W.J. et G. TESAR (1977), «The export behavior of smaller-sized Wisconsin manufacturing firms», *Journal of International Business Studies*, vol. 9, p. 93-98.
- BODUR, M. (1986), «A study on the nature and intensity of problems experienced by Turkish exporting firms», *Advances in International Marketing*, vol. 1, p. 205-232.

Revue internationale P.M.E., vol. 21, n° 2, 2008

- CADOGAN, J.W., A. DIAMANTOPOULOS et J.A. SIGUAW (2002), « Export market-oriented activities: their antecedents and performance consequences », *Journal of International Business Studies*, vol. 33, n° 3, p. 615-626.
- CALANTONE, R.J., S.T. CAVUSGIL, J.B. SCHMIDT et G.C. SHIN (2004), « Internationalization and the dynamics of product adaptation – An empirical investigation », *Journal of Product Innovation Management*, vol. 21, n° 3, p. 185-198.
- CAVUSGIL, S.T. (1984), « Differences among exporting firms based on their degree of internationalisation », *Journal of Business Research*, vol. 12, p. 195-208.
- CAVUSGIL, S.T. et J.R. NEVIN (1981), « Internal determinants of export marketing behaviour: an empirical investigation », *Journal of Marketing Research*, vol. XVIII, février, p. 114-119.
- CHRISTENSEN, C.H., A. DA ROCHA et R. GERTNER (1987), « An empirical investigation of the factors influencing export success of Brazilian firms », *Journal of International Business Studies*, p. 61-77.
- CHUNG, H.F.L. (2003), « International standardization strategies: the experience of Australian and New Zealand firms operating in the greater China markets », *Journal of International Marketing*, vol. 11, n° 3, p. 48-82.
- CRONBACH, L.J. (1951), « Coefficient Alpha and the internal structure of test », *Psychometrika*, vol. 16, p. 297-334.
- CZINKOTA, M.R. et I.A. RONKAINEN (2006), *International Marketing*, Hinsdale, Ill., The Dryden Press.
- DA SILVA, P.A. (2001), « Perception of export barriers to Mercosur by Brazilian firms », *International Marketing Review*, vol. 18, n° 6, p. 589-613.
- DHANARAJ, C. et P.W. BEAMISH (2003), « A resource-based approach to the study of export performance », *Journal of Small Business Management*, vol. 41, n° 3, p. 242-261.
- DICHTL, E., H.-G. KÖEGELMAYR et MUELLER (1984), « The export decision of small and medium-sized firms: a review », *Management International Review*, vol. 24, n° 2, p. 49-60.
- DONTHU, N. et S.H. KIM (1993), « Implications of firm controllable factors on export growth », *Journal of Global Marketing*, vol. 7, n° 1, p. 47-63.
- ESHGHI, A. (1992), « Attitude-behavior inconsistency in exporting », *International Marketing Review*, vol. 9, n° 3, p. 40-61.
- FERNÁNDEZ-ORTIZ, R. (2005), *Análisis sistémico del compromiso exportador de la PyME familiar: Perfil de recursos y capacidades de la PyME exportadora riojana*, Tesis doctoral, Universidad de La Rioja.
- GEORGE, D. et P. MALLERY (1995), *SPSS/PC + Step by Step: A Simple Reference*, Florence, Kentucky, Wadsworth Publishing Company.
- GRIPSRUD, G. (1990), « The determinants of export decisions and attitudes to a distant market: Norwegian fishery exports to Japan », *Journal of International Business Studies*, troisième trimestre, p. 469-485.
- HAIR, J.F., R.E. ANDERSON, R.L. TATHAM et W.C. BLACK (1999), *Análisis multivariante*, Madrid, Prentice-Hall.

- HERNANDO MORENO, J.M. (1993), «El asociacionismo exportador», *Información Comercial Española*, n° 718, p. 49-55.
- HISE, R.T. (2001), «Overcoming exporting barriers to Mexico», *Marketing Management*, vol. 10, n° 1, p. 52-55.
- HOLLENSSEN, S. (2004), *Global Marketing: A Decision-oriented Approach*, Harlow, Pearson Education Limited.
- HURTADO, N.E. (2003), «La percepción de barreras a la exportación: Un estudio empírico en PyMEs», *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 12, n° 4, p. 167-184.
- HUTCHINSON, K., B. QUINN et N. ALEXANDER (2006), «SME retailer internationalization: case study evidence from British retailers», *Management International Review*, vol. 26, p. 33-43.
- JAVALGI, R., D. GRIFFITH et S. WHITE (2003), «An empirical examination of factors influencing the internationalization of service firms», *Journal of Services Marketing*, vol. 17, n° 2, p. 185-201.
- JOHANSSON, J. et 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, p. 23-32.
- JOHANSSON, J. et F. WIEDERSHEIM-PAUL (1975), «The internationalization of firm: four Swedish cases», *The Journal of Management Studies*, octobre, p. 305-322.
- JULIAN, C.C. et Z.U. AHMED (2005), «The impact of barriers to export on export marketing performance», *Journal of Global Marketing*, vol. 19, n° 1, p. 71-93.
- KARAKAYA, F. (1993) «Barriers to entry in international markets», *Journal of Global Marketing*, vol. 7, n° 1, p. 7-24.
- KATSIKEAS, C.S. et R.E. MORGAN (1994) «Differences in perceptions of exporting problems based on firm size and export market experience», *European Journal of Marketing*, vol. 28, n° 5, p. 17-35.
- KEDIA, B.L. et J. CHHOKAR (1986), «Factors inhibiting export performance of firms: an empirical investigation», *Management International Review*, vol. 26, p. 33-43.
- KENG, K.A. et T.S. JUAN (1989), «Differences between small and medium sized exporting and non-exporting firms: nature or nurture», *International Marketing Review*, vol. 6, n° 4, p. 27-40.
- KORTH, C.M. (1985), *International Business: Environment and Management*, Englewood Cliffs, N.J., Prentice Hall.
- KORTH, C.M. (1991), «Managerial barriers to US exports», *Business Horizons*, mars-avril, p. 18-26.
- KOTABE, M. et K. HELSEN (1998), *Global Marketing Management*, New York, N.Y., John Wiley & Sons.
- LEONIDOU, L.C. (1995a), «Empirical research on export barriers: review, assessment, and synthesis», *Journal of International Management*, vol. 3, p. 29-43.
- LEONIDOU, L.C. (1995b), «Export barriers: non-exporters perceptions», *International Marketing Review*, vol. 2, n° 1.

Revue internationale P.M.E., vol. 21, n° 2, 2008

- LEONIDOU, L.C. (2000), «Barriers to export management: an organizational and internationalization analysis», *Journal of International Management*, vol. 6, p. 121-148.
- LEONIDOU, L.C. (2004), «An analysis of the barriers hindering small business export development», *Journal of Small Business Management*, vol. 42, n° 3, p. 279-302.
- LEONIDOU, L.C. (2007), «An analytical review of the factors stimulating smaller firms to export», *International Marketing Review*, vol. 24, n° 6, p. 735-770
- LÉVY, J.P. et J. VARELA (2003), *Análisis multivariante para las ciencias sociales*, Madrid, Pearson Prentice-Hall.
- LUQUE, T. (2000), *Técnicas de análisis de datos en investigación de mercados*, Madrid, Pirámide.
- MAYO, M.A. (1991), «Ethical problems encountered by U.S. small businesses in international marketing», *Journal of Small Business Management*, vol. 29, n° 2, p. 51-58.
- MOINI, A.H. (1997), «Barriers inhibiting export performance of small and medium-size manufacturing firms», *Journal of Global Marketing*, vol. 10, n° 4, p. 67-93.
- MORGAN, N.A., A. KALEKA et C.S. KATSIKEAS (2004), «Antecedents of export venture performance: a theoretical model and empirical assessment», *Journal of Marketing*, vol. 68, n° 1, p. 90-108.
- MORGAN, R.E. et C.S. KATSIKEAS (1997), «Obstacles to export initiation and expansion», *The International Journal of Management Science*, vol. 25, n° 6, p. 677-693.
- NAIDU, G.M. et T.R. RAO (1993), «Public sector promotion of exports: a needs-based approach», *Journal of Business Research*, vol. 27, p. 85-101.
- ORTEGA MARTÍNEZ, E. (1990), *Manual de Investigación Comercial*, Madrid, Pirámide.
- ORTEGA MARTÍNEZ, E. et L. GONZÁLEZ (2000), *La internacionalización a través de la exportación (España y las empresas de la comunidad de Madrid)*, Madrid, Mundi-prensa.
- PETER, J.P. (1981), «Construct validity: a review of basic issues and marketing practice», *Journal of Marketing Research*, vol. 18, p. 133-145.
- RABINO, S. (1980), «An examination of barriers to exporting encountered by small manufacturing companies», *Management of International Review*, vol. 20, n° 1, p. 67-73.
- RAMASWAMI, S.N. et Y. YANG (1990), «Perceived barriers to exporting and export assistance requirements», dans S.T. Cavusgil et M.R. Czinkota (dir.), *International Perspectives on Trade Promotion and Assistance*, Westport, Conn., Quorum Books.
- REID, S.D. (1980), «A behavioral approach to export decision making», dans Bagozzi et al. (dir.), *Marketing in the 80's: Changes and Challenges*, Chicago, American Marketing Association.

- REID, S.D. (1983), « Managerial and firm influences on export behaviour », *Journal of the Academy of Marketing Science*, vol. 11, n° 3, p. 323-332.
- RUNDH, B. (2007), « International marketing behaviour amongst exporting firms », *International Marketing Behaviour*, vol. 41, n°s 1-2, p. 181-197.
- SÁNCHEZ, M. (1996), « A strategy for the assessment of overall model fit in structural equation modelling for business economics », *Estudios de Economía Aplicada*, n° 6, p. 183-210.
- SCHROATH, F.W. et C.M. KORTH (1989), « Managerial barriers to the internationalization of U.S. property and liability insurers: theory and perspectives », *Journal of Risk and Insurance*, vol. 56, n° 4, p. 630-648.
- SHARKEY, T.W., J.S. LIM et K.J. KIM (1989), « Export development and perceived export barriers: an empirical analysis of small firms », *Management, International Review*, vol. 29, p. 33-40.
- SHOOK, C.L., D.J. KETCHEN, T.M. HULT et K.M. KACMAR (2004), « An assessment of the use of structural equation modeling in strategic management research », *Strategic Management Journal*, vol. 25, p. 397-404.
- SUÁREZ, S. (1999), *La estrategia de la internacionalización de la empresa: Factores determinantes del compromiso exportador en el sector vitivinícola español*, Tesis doctoral, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.
- SULLIVAN, D. et A. BAUERSCHMIDT (1988), « Common factors underlying incentive to export: studies in the European forest products industry », *European Journal of Marketing*, vol. 22, n° 10, p. 41-55.
- SULLIVAN, D. et A. BAUERSCHMIDT (1989), « Common factors underlying barriers to export: a comparative study in the European and US paper industry », *Management International Review*, vol. 29, n° 2, p. 17-32.
- VENKATRAMAN, N. et J.H. GRANT (1986), « Construct measurement in organizational strategy research: a critique and proposal », *Academy of management Review*, vol. 11, n° 1, p. 71-87.
- WELCH, L.S. et F. WIEDERSHEIM-PAUL (1977), « Extra-regional expansion: internationalization within the domestic market », Document de travail, Centre of International Business Studies: Department of Business Administration, Université d'Uppsala.
- WESTHEAD, P., M. WRIGHT et D. UCASARAN (2002), « International market selection strategies selected by micro and small firms », *The International Journal of Management Science*, vol. 30, p. 51-68.
- WIEDERSHEIM-PAUL, F., H.C. OLSON et L.S. WELCH (1978), « Pre-export activity: the first step in internationalization », *Journal of International Business Studies*, vol. 9, n° 1, p. 47-58.
- WORLD BANK (2007), « World development indicators database », 23 avril 2007.
- YANG, Y.S. (1988), *An Export Behavior Model of Small Firms: Identifying Potential and Latent Exporters among Small and Medium Manufactures*, Thèse de doctorat, UMI, Michigan.

- YANG, Y.S., R.P. LEONE et D.L. ALDEN (1992), «A market expansion ability approach to identify potential exporters», *Journal of Marketing*, vol. 56, p. 84-96.
- YOUNG, S. (1987), « Business strategy and the internationalization of business : recent approaches », *Managerial and Decision Economics*, vol. 8, p. 31-40.
- ZOU, S. et S. STAN (1998), «The determinants of export performance : a review of the empirical literature between 1987 and 1997», *International Marketing Review*, vol. 15, n° 5, p. 333-356.

Revue internationale P.M.E., vol. 21, n° 2, 2008