

UNIVERSITE DU QUEBEC

MEMOIRE ~~PRESENTE~~ A
UNIVERSITE DU QUEBEC A TROIS-RIVIERES

COMME EXIGENCE PARTIELLE
DE LA MAITRISE EN ADMINISTRATION ET
ECONOMIE DES SYSTEMES DE PETITES
ET MOYENNES DIMENSIONS

PAR
LOUIS PICHE

LA PERFORMANCE A L'EXPORTATION DES PETITES ET MOYEN-
NES ENTREPRISES MANUFACTURIERES EXPORTATRICES DU
QUEBEC ET LES MISSIONS D'EXPORTATION DU MINISTERE DU
COMMERCE EXTERIEUR ET DEVELOPPEMENT TECHNOLOGIQUE DU
GOUVERNEMENT DU QUEBEC.

NOVEMBRE 1988

Université du Québec à Trois-Rivières

Service de la bibliothèque

Avertissement

L'auteur de ce mémoire ou de cette thèse a autorisé l'Université du Québec à Trois-Rivières à diffuser, à des fins non lucratives, une copie de son mémoire ou de sa thèse.

Cette diffusion n'entraîne pas une renonciation de la part de l'auteur à ses droits de propriété intellectuelle, incluant le droit d'auteur, sur ce mémoire ou cette thèse. Notamment, la reproduction ou la publication de la totalité ou d'une partie importante de ce mémoire ou de cette thèse requiert son autorisation.

TABLE DES MATIERES

	Page
RESUME	i
AVANT-PROPOS	iv
LISTE DES SYMBOLES OU ABREVIATIONS	vi
LISTE DES TABLEAUX	vii
INTRODUCTION	1
CHAPITRES	
I. CADRE CONCEPTUEL	5
A. Types d'aide	5
a.1 Travail indépendant	5
a.2 Aide privée	8
a.3 Aide publique	10
a.4 Autres types	14
B. PME	15
b.1 Bureau de la statistique du Québec	15
b.2 Ministère de l'industrie et du commerce, Québec .	16
b.3 Ministère d'état canadien aux petites entreprises	18
b.4 Autres définitions	19
b.5 Choix de la définition d'une PME	21
C. Performance à l'exportation	22
D. Hypothèse de travail	26
E. Conclusion	27

TABLE DES MATIERES (suite)

II. METHODOLOGIE	29
A. Population, échantillon, test	29
B. Le questionnaire	32
b.1 Bloc d'information générale	32
b.2 Bloc d'information principale	33
b.3 Bloc-complémentaire	35
III. DESCRIPTION ET ANALYSE DES RESULTATS	36
A. Description des résultats	36
a.1 Formes juridiques d'entreprises	36
a.2 Propriété de l'entreprise	37
a.3 Langue maternelle du répondant	37
a.4 Nombre total d'employés par classe	38
a.5 Secteurs manufacturiers	40
a.6 Moyenne de la distribution des performances et test de Mann-Whitney	41
a.7 Performance à l'exportation et nombre d'entreprises (GR MEP et GR C)	42
a.7.1 Valeurs arbitraires $\leq 10\%$ et $\geq 10\%$	42
a.7.2 Valeurs arbitraires $\leq 15\%$ et $\geq 15\%$	43
B. Analyse des résultats	44
b.1 Test d'hypothèse (Test de Yates $\leq 10\%$ et $\geq 10\%$)	44
b.2 Test d'hypothèse (Test de Yates $\leq 15\%$ et $\geq 15\%$	45
b.3 Autres résultats avec χ^2_p et un classement selon les marchés	45
b.4 Autres résultats secondaires	47

TABLE DES MATIERES (suite)

CONCLUSION, RECOMMANDATIONS, LIMITES	50
BIBLIOGRAPHIE	54
ANNEXES	
I. COPIE DU QUESTIONNAIRE D'ENQUETE	
II. CLASSIFICATION (CAE) GOUVERNEMENT DU QUEBEC	
III. <u>1^{er} CAS</u> : test χ^2 et valeurs arbitraires 10% et 10%	
<u>2^e CAS</u> : test χ^2 et valeurs arbitraires 15% et 15%	
IV. <u>1^{er} CAS</u> : test de Mann-Whitney sur le marché américain	
<u>2^e CAS</u> : test de Yates, marchés USA et marchés autres que USA	
V. Coefficient de Spearman	

RESUME

Ce mémoire traite de la performance à l'exportation de vingt-huit (28) petites et moyennes entreprises manufacturières exportatrices du Québec. Dans notre étude, la performance à l'exportation est la moyenne des taux bruts de croissance annuels à l'exportation.*

Nous avons choisi deux échantillons: le premier représente les entreprises qui ont utilisé au moins une fois les missions d'exportation publiques du Ministère du commerce extérieur et développement technologique du gouvernement du Québec; le deuxième regroupe des entreprises exportatrices qui n'ont jamais eu recours à ces services.

L'hypothèse de travail est que "les PME manufacturières exportatrices québécoises les plus performantes à l'exportation sont celles qui ont utilisé les missions d'exportation publiques du Ministère du commerce extérieur et développement technologique du gouvernement du Québec". Les résultats montrent que cette hypothèse n'est pas confirmée. Si nous tenons la performance à l'exportation pour "la moyenne des taux bruts de croissance annuels des exportations sur les marchés autres que celui des

* Exemple d'une PME qui exporte depuis 3 ans.

$$\text{Performance} = \frac{\% 2^{\text{e}} \text{ année} + \% 3^{\text{e}} \text{ année}}{2}$$

Etats-Unis", dans ce cas, les résultats que nous avons obtenus confirment* notre hypothèse. En effet, les PME du groupe MEP** obtiennent une performance nettement supérieure à celle du groupe contrôle sur les marchés autres que ceux des Etats-Unis; ce résultat peut s'expliquer par le fait que ces missions cherchent en partie, principalement à promouvoir les exportations surtout vers les marchés autres que ceux des Etats-Unis. Par ailleurs les PME du groupe MEP qui utilisent les missions obtiennent une aide financière et des conseils professionnels très pertinents pour le développement des marchés européens et asiatiques (missions-export), tandis que les PME du groupe contrôle financent dans une grande proportion le développement de leurs exportations, surtout vers les marchés américains.

Un autre résultat intéressant de l'enquête montre que les PME (les deux groupes) qui répondent que le développement de leurs exportations est dû au "travail indépendant" présentent une attitude active, particulièrement sur les marchés américains: le bouche à oreille, la présence de l'agent manufacturier près du marché, le suivi du dossier, telles sont les façons de pénétrer ces marchés.

* Les calculs du test de Yates se trouvent à l'Annexe IV, 3e cas.

** Groupe MEP: Echantillon de 14 entreprises qui ont utilisé au moins une fois les missions d'exportation publiques (MEP) du gouvernement du Québec.

Les PME du groupe MEP qui attribuent le développement de leurs exportations au programme en question présentent une attitude plus ou moins active sur les marchés d'exportation.

Des facteurs importants concourent au développement des exportations. Nous en citons quelques-uns au début de ce mémoire; le fait de ne pas avoir évalué toutes leurs incidences représente une partie des limites de notre recherche. Néanmoins, cette étude ouvre certaines perspectives de recherche, permet au ministère concerné d'obtenir une information pertinente et intéressante sur les PME exportatrices et apporte une contribution à l'aide au développement des exportations des PME manufacturières exportatrices du Québec.

LISTE DES SYMBOLES OU DES ABREVIATIONS

PME:	Petite et moyenne entreprise;
MCEDT:	Ministère du commerce extérieur et développement technologique;
MEP:	Mission d'exportation publique;
C:	Contrôle;
Groupe MEP:	L'échantillon d'entreprises qui ont utilisé au moins une fois les missions d'exportation publiques du MCEDT;
Groupe C:	Groupe contrôle: l'échantillon des entreprises qui n'ont jamais utilisé une MEP du MCEDT.

LISTE DES TABLEAUX

Tableaux

1. Définition d'une PME, MIC, Québec, Secteur manufacturier,	17
2. Définition d'une PME, MIC, Québec Secteur tertiaire,	18
3. Critères de définition de PME japonais	20
4. Données hypothétiques du taux de croissance annuel pour trois PME	25
5. Formes juridiques d'entreprises	36
6. Propriété de l'entreprise	37
7. Langue maternelle du répondant	38
8. Nombre total d'employés/classe et test de Mann-Whitney .	39
9. Secteurs manufacturiers des répondants	40
10. Moyenne de la distribution des performances et test de Mann-Whitney	41
11. Performance à l'exportation (10% et 10%) et nombre d'entreprises (GRC et GRMEP)	42
12. Performance à l'exportation (15% et 15%) et nombre d'entreprises (GRC et GRMEP)	43

AVANT-PROPOS

Dans cette étude, nous examinons la performance à l'exportation des petites et moyennes entreprises manufacturières exportatrices du Québec.

Nous avons choisi ce sujet parce que nous pensons qu'un entrepreneur désire que son entreprise croisse. L'incidence sur la société peut être favorable car la croissance des entreprises entraîne la création d'emplois, la baisse du taux de chômage et le bien-être de la société québécoise en général.

Nous avons regardé le programme d'aide à l'exportation du Ministère du commerce extérieur et développement technologique du gouvernement du Québec parce que nous voulions vérifier si les entrepreneurs qui avaient participé à ce programme, avaient obtenu des taux de croissance à l'exportation supérieurs à ceux des entrepreneurs qui n'avaient jamais utilisé ce type de programmes.

Cette étude aurait été très difficile à réaliser sans les conseils éclairés de professeurs tels que messieurs Pierre-André Julien, Joseph Chicha, Jacques Brisoux du département d'administration et économique de l'Université du Québec à Trois-Rivières que nous tenons à remercier.

Nous devons en particulier remercier les deux directeurs de la recherche sans l'aide de qui cette étude n'aurait pas vu le jour: Madame Micheline Fortin, directrice des programmes de missions au Ministère du

commerce extérieur et développement technologique du gouvernement du Québec et Monsieur Jean-Bernard Carrière, professeur d'administration et économique à l'Université du Québec à Trois-Rivières.

Nous remercions également Monsieur Jacques L. Fillion, directeur du département d'administration et économique à l'Université du Québec à Trois-Rivières et Monsieur André Belley, professeur d'administration, qui nous ont aidé à réaliser ce travail.

Nous remercions aussi tous ceux et celles qui sont intervenus d'une manière indirecte et ponctuelle, mais néanmoins nécessaire. Par exemple, nous mentionnons le travail des collaboratrices de Madame Micheline Fortin, celui de Monsieur Roger Leclerc du bureau régional du Ministère de l'industrie et du commerce du Gouvernement du Québec; celui des lecteurs de ce travail et des secrétaires du département d'administration et économique.

D'autres personnes ont certainement contribué de manière non-officielle. Nous nous excusons de ne pas toutes les nommer. Nous tenons à les remercier.

INTRODUCTION

La recherche porte sur "la performance à l'exportation des petites et moyennes entreprises manufacturières exportatrices du Québec et l'utilisation des missions d'exportation du Ministère du commerce extérieur et développement technologique du gouvernement du Québec".

Différents auteurs ont étudié certaines variables qui peuvent influencer la performance à l'exportation. Nous avons d'abord les caractéristiques individuelles de l'entrepreneur (âge, années d'expérience avec la compagnie, langue parlée), les caractéristiques des entreprises (âge de la firme, taille, concentration des ventes inter-régionales, extrarégionales et à l'exportation) et les facteurs informels (connaissance et utilisation des programmes gouvernementaux, types et sources d'informations pour pénétrer les marchés étrangers); de fait, les résultats donnent que l'information et l'utilisation des programmes gouvernementaux ont une incidence positive et entraînent l'expansion des marchés de façon significative (Reid, 1984).

Ensuite, nous remarquons que la taille de l'entreprise a un impact qui peut varier selon les industries et les marchés (Reid, 1982; Withey, 1980; Pagoulatos & Sorensem, 1976), que l'activité de recherche et de développement a une incidence positive sur la performance et, que le contrôle étranger n'a pas d'impact significatif (Hannel & Guinness, 1981).

De plus, nous notons que les gestionnaires des manufacturières exportatrices considèrent que les risques et les coûts sont peu élevés et que les profits sont élevés (Delwin & Simpson, 1981); les barrières à l'entrée (quotas d'importation), la connaissance des langues étrangères et les séjours à l'étranger sont des facteurs cités par Zaccourt et Amesse (1986), mais le type d'incidence qu'ils ont n'est pas indiqué.

Finalement, nous relevons chez quelques auteurs que le produit doit être de qualité (Librowicz, Perreault, Del'Aniello, 1984), s'adapter aux besoins spécifiques du marché cible (Blobsaum, 1983; Withey, 1980), avoir fait ses preuves sur les marchés locaux (Brasch, 1981) et être, bien sûr, exportable; il peut être de technologie modérée ou simple (Hackett, 1977); enfin, le crédit doit être accessible à l'acheteur et facilité (Pegeshkpur, Del'Aniello, 1979; Brasch & Grimmons, 1978).

Nous pouvons énumérer ici quelques autres variables pouvant influencer la performance à l'exportation: la présence de banques spécialisées dans l'exportation (EXIMBANKS)* et de services d'aide publics ou privés (SETC)*, les relations internationales, le lobbying, les accords internationaux (GATT, TOKYO ROUND), la concurrence internationale, la performance économique des importateurs, la valeur des devises (taux de change), etc.

* EXIMBANKS: Export-Import-Banks
 SETC: Small export trading companies;
 ETC: Export trading companies;
 EMC: Export management companies;
 MDC: Maisons de commerce;
 MECDT-PDME: Programmes d'aide des gouvernements fédéral et provincial.

Nous voyons que les variables susceptibles d'influencer la performance à l'exportation sont nombreuses.

Dans notre analyse, nous étudions la performance à l'exportation liée à l'utilisation d'un programme de "missions-export".

Le programme de "missions-export" a été réalisé et offert par le Ministère du commerce extérieur et du développement technologique du gouvernement du Québec. Ce programme peut-être utilisé par les PME exportatrices et par celles qui se lancent dans l'exportation. La mise sur pied de ce programme avait pour but d'aider les PME, particulièrement les manufacturières, à développer leurs exportations.

L'hypothèse de travail que nous voulons vérifier est la suivante:

"Les PME manufacturières exportatrices du Québec les plus performantes sont celles qui ont utilisé les missions du programme "missions-export" du Ministère du commerce extérieur et développement technologique du gouvernement du Québec".

Les missions d'exportation dont nous parlons comprennent les missions de ventes et d'accords industriels, mixtes et commerciales.

Nous souhaitons apporter une contribution pertinente aux connaissances sur les PME. Plus précisément, nous espérons être en mesure de faire ressortir que l'aide gouvernementale contribue à l'amélioration de la performance à l'exportation.

La méthode que nous allons suivre se présente ainsi: d'abord, nous préciserons les concepts utilisés; ensuite, nous formerons deux échantillons, soit: un groupe de quatorze (14) PME exportatrices qui ont utilisé au moins une fois le programme "missions-export" (groupe MEP) et un autre groupe de quatorze (14) PME exportatrices qui n'ont jamais utilisé le programme "missions-export" (groupe contrôle); les entreprises de ces deux (2) groupes seront sélectionnées, dans trois (3) secteurs manufacturiers principaux: la machinerie, le bois et les produits métalliques. Enfin, nous élaborerons un questionnaire qui nous permettra d'obtenir les données dont nous avons besoin.

Nous compilerons et analyserons les résultats que nous présenterons pour l'ensemble des deux groupes.

Pour terminer, nous apporterons quelques recommandations qui pourront être utiles aux intéressés.

CHAPITRE I

CADRE CONCEPTUEL

A l'intérieur de chapitre, nous précisons les concepts utilisés ainsi que le contexte dans lequel nous évoluons.

D'abord, nous présentons les types d'aide qu'une PME peut utiliser pour développer ses exportations. Ensuite, nous portons une attention particulière à l'aide publique et, plus précisément, au programme "missions-export" du Ministère du commerce extérieur et développement technologique du gouvernement du Québec.

Pour terminer, nous évoquons quelques définitions de termes importants, parmi lesquelles nous fixons un choix. Ces termes nous permettent de préciser l'hypothèse de notre travail.

A. Types d'aide

Lorsqu'une PME désire développer ses exportations, l'entrepreneur a à sa disposition un ensemble de possibilités. Il peut réaliser un travail indépendant, utiliser l'aide publique et/ou privée, sans compter les autres types d'aide disponibles.

a.1 Travail indépendant

Suivant l'étude de Kalhede (1985), le travail indépendant se définit comme: l'initiative, la planification, la gestion, l'évaluation et le

contrôle d'un programme de développement des marchés d'exportations et de la stratégie sous la responsabilité de la PME.

" les exportateurs ne semblent pas percevoir l'aide gouvernementale comme un prérequis pour réussir dans l'exportation".¹

La présence d'un spécialiste à l'exportation rémunéré par l'entreprise, dont la tâche principale est de développer les marchés d'exportations, est considérée comme du "travail indépendant", de même qu'une demande d'aide financière faite par un entrepreneur auprès d'un organisme public (subvention salariale d'un spécialiste à l'exportation ou aide financière pour la formation d'un membre du personnel dans le domaine des exportations) pour se lancer dans l'exportation. C'est d'ailleurs ce que Hamilton (1984) transpose dans son étude,

" si vous voulez réussir à exporter, vous deviez avoir vos propres ressources, c'est-à-dire que vous devez engager un spécialiste ou quelqu'un qui devra assumer la responsabilité",²

ainsi que Koppel (1983), pour une conduite réussie des activités d'exportation.

"En 1975, une compagnie décidait d'établir son propre département d'exportation et d'embaucher un manager international pour développer son propre programme

1 Kalhede, E.J., "The underlying determinants of export orientation in small manufacturing firms", Golden Gate University, USA, 1985, p. 223.

2 Hamilton, P.W., "Going Global - it's easier than you think", Dun & Bradstreet Reports, Vol. 22, no. 3, May-June 1984, p. 20-22.

d'exportation. Après 4 ans, les ventes avaient augmenté de 95%..."³

Pour Gumpert (1982), l'entrepreneur qui fait des visites personnelles à l'étranger et établit des contacts privilégiés en assumant ses dépenses, fait aussi du "travail indépendant",

"L'approche individuelle de l'entrepreneur tend à être plus importante pour les activités d'exportation".⁴

"L'entrepreneur doit rassembler l'information sur le marché, lire les journaux et les bulletins d'affaires, voir les librairies locales, les publications des banques et des chambres de Commerce et les données des Nations-Unies, de l'OECD et du FMI".⁵

"Une autre approche, plus coûteuse: visiter personnellement les pays et explorer les opportunités de marchés".⁶

L'entrepreneur qui participe à une exposition, une foire internationale, liée à son secteur manufacturier, organisée et financée par l'association du dit secteur, agit d'une manière indépendante.

Il serait fastidieux de citer toutes les démarches possibles de "travail indépendant" qu'une entreprise peut faire pour développer ses

³ Koppel, Jacques, "The Quirks of Exporting", In business, Vol. 5, no. 2, March-April 1983, p. 26-27.

⁴ Gumpert, David E, "Topics of particular interest to owners and managers of smaller business", Growing concerns, Harvard Business Review, Vol. 59, May-June 1981, p. 8-10.

⁵ IBIDEM.

⁶ IBIDEM.

exportations. Il est clair toutefois qu'une entreprise qui n'aurait jamais eu recours à des services externes serait dans une situation parfaite de "travail indépendant".

a.2 Aide privée

Le recours à l'aide privée peut-être, par exemple, l'utilisation des services d'une Maison de commerce (MDC), d'une firme d'exportation, d'une firme import-export ou la consultation d'un agent-exportateur indépendant, bref de tous ceux que l'on peut consulter moyennant rémunération.

Ici, la responsabilité d'un programme de développement des marchés d'exportations ainsi que la stratégie relève principalement des firmes offrant les services d'aide.

Quelques auteurs que nous citons ci-dessous nous donnent quelques indications de ce que représente l'aide privée: pour Becker et Porter (1983), c'est l'emploi d'une firme internationale qui peut satisfaire les besoins d'exportations:

"Vos besoins d'exportation peuvent souvent être correctement satisfaits, à coûts et à risques moindres, si vous utilisez l'expertise internationale d'un service de marketing et de finance d'une ETO".⁷

Gumpert et Timmons (1982) traite de l'utilisation d'une compagnie de managment à l'exportation,

⁷ Becker, Tom and James L. Porter, "Sales and Marketing managements", N.B.R.I., Vol. 131, no. 1, July 4, 1983, p. 44-48.

"En faisant appel aux services d'une compagnie de management à l'exportation (EMC), les petites compagnies ne doivent pas être utopistes. Le processus de développement des exportations peut être coûteux et difficile".⁸

tandis que Librowicz (1982) parle de l'aide d'un représentant résidant dans le marché à développer,

"Pour la distribution de ses produits, il est fort possible que le producteur québécois décide de faire appel à un représentant résidant sur le territoire du marché convoité".⁹

Il est fort probable que l'aide privée soit très peu utilisé dans le contexte québécois. En effet, les frais exigés pour l'aide privée peuvent rarement être assumés par les PME. Un article du D & B Report montre que: "la PME n'a pas les moyens d'obtenir l'expertise à l'exportation désirée".¹⁰

Toutefois, cette forme d'aide peut être accessible à la PME, si, par exemple, une maison de commerce accepte de vendre les produits d'une entreprise tout en acceptant de recevoir une rémunération une fois les profits réalisés.

⁸ Gumpert, David E, "Topics of particular interest to owners and managers of smaller business", Growing concerns, Harvard Business Review, Vol. 59, May-June 1981, p. 8.

⁹ Librowicz, Michel, Yvon G. Perreault et Paul D'Aniello, L'exportation et la PME: Pourquoi et comment, Edition G. Vermette, Montréal, 1984, p. 43.

¹⁰ D & B Reports. September/october 1984. p. 49.

a.3 Aide publique

Ce type d'aide, dans la réalité québécoise, provient du gouvernement fédéral ou du gouvernement provincial par le biais de quelques-uns de leurs ministères.

Pour mentionner certains de ces programmes, nous citons une source du gouvernement du Québec,

"Les programmes gouvernementaux d'aide à l'exportation: cours et séminaires en commerce extérieur, COMEX 50, APEX-Prospection, APEX-Marketing, ACTIM-MCEDT, missions hors du Québec (MCEDT, Gouv. Québec); le programme d'aide à l'exportation de la Société de développement industriel (SDI), PDME du gouvernement fédéral, les programmes de la Société pour l'expansion des exportations (SEE) ...".¹⁷

Une brève description de ceux-ci est présentée dans les lignes suivantes: Comex 50 est un programme où des étudiants universitaires des facultés de commerce acquièrent une expérience pratique du commerce international par un stage dans des organismes privés et, en même temps offrent à ces dernières l'expertise universitaire. Le programme Apex-Prospection facilite les premières démarches vers l'exportation comme la recherche et le développement de nouveaux marchés extérieurs tout en fournissant une aide financière substantielle. Apex-Marketing se présente comme un programme d'aide qui favorise des activités de marketing sur une base annuelle pour un marché précis tel que l'analyse de marché, le développement d'une stratégie de marketing. ACTIM-MCEDT se veut un

¹⁷ Gouvernement du Québec, Ministère de l'industrie et du commerce, Les PME au Québec; état de la situation, Bibliothèque nationale du Québec, Québec, 1987, p. 204-217.

programme de coopération entre les PME françaises et québécoises pour la conclusion d'accords industriels tout en offrant une aide financière intéressante.

La SDI (Société de développement industriel) est un organisme gouvernemental qui vise à favoriser le développement économique du Québec en offrant, par exemple, de l'aide financière et de l'expertise aux manufacturières qui désirent développer leurs exportations. Du côté de l'aide publique fédérale, nous retrouvons principalement le programme de développement des marchés d'exportations (PDME), à l'intérieur duquel plusieurs sous-programmes sont disponibles pour les entreprises qui veulent exporter; l'établissement de consortiums d'exportation et les activités de soutien à l'expansion des exportations sont deux exemples de sous-programmes d'aide.

La S.E.E. est une société d'Etat qui vise à faciliter et à accroître le commerce extérieur du Canada en fournissant des services d'assurances, de garanties, de financement, de consultation et de montages financiers aux exportateurs canadiens pour les aider à soutenir la concurrence internationale.

Nous devons préciser que l'aide publique ne se limite pas à l'existence de programmes. La réglementation gouvernementale (Brasch, 1981),

"La réglementation gouvernementale peut aussi être un facteur de résistance affectant le volume des exportations",¹⁸

le soutien d'un spécialiste de la fonction publique (Gatty, 1982),

"Le spécialiste du département d'état résume, pour l'entrepreneur, les habitudes, les usages et l'éthique des pays visés. Il fournit aussi le profil des individus, ce qui coûterait trop cher à une petite compagnie",¹⁹

ainsi que les services commerciaux des ambassades et des consulats (Librowicz, Perreault, D'Aniello, 1984) sont également des formes d'aide publique pouvant être utilisées par les PME exportatrices.

"Les services commerciaux des ambassades et consulats étrangers au Canada possèdent souvent une documentation très utile sur les marchés et l'économie du pays qu'ils représentent".²⁰

Le type d'aide publique que nous considérons dans notre étude est la participation aux programmes "missions-export" du gouvernement du Québec (1987): ce programme "missions-export" du Ministère du commerce extérieur et du développement technologique comporte les trois volets suivants:

-
- 18 Brasch, John J., Deciding on an organizational structure for entry into export marketing", Journal for Small Business Management, Vol. 19, no. 2, April 1981, p. 5.
 - 19 Gatty, B., "Come on in, the water's fine", Nation's Business, Vol. 70, no. 4, April 1982, p. 31-38.
 - 20 Librowicz, Michel, Yvon G. Perreault et Paul D'Aniello, L'exportation et la PME: Pourquoi et Comment, Edition G. Vermette, Ottawa, 1984, p. 12.

1- La Mission commerciale:

"Vise à promouvoir la vente de produits québécois et à favoriser la négociation d'ententes de distribution lors de rencontres organisées à l'avance par le M.C.E.D.T. avec des gens d'affaires et des représentants gouvernementaux des pays visités".²¹

"L'aide financière couvre les frais d'encadrement de la mission et une partie des frais de transport des participants et de leurs échantillons. Chaque participant assume ses autres dépenses".²²

2- La Mission d'accords industriels:

"Permet la négociation d'accords industriels (ententes sur des échanges de technologie, licences de fabrication et de vente, co-participation, etc.) lors de rencontres, organisées à l'avance par le M.C.E.D.T., entre des représentants d'entreprises québécoises et des partenaires éventuels. Ces missions peuvent comporter des visites de foires internationales, des activités de prospection et des visites industrielles".²³

"L'aide financière couvre les frais de publicité et l'organisation de la mission ainsi qu'une partie des frais de transport des participants qui assument eux-mêmes leurs frais de séjour".²⁴

21 Gouvernement du Québec, "Commerce extérieur et développement technologique", Guide des services offerts à l'exportateur québécois, p. 28.

22 IBIDEM.

23 IBIDEM.

24 IBIDEM.

3- La Mission mixte:

"Elle vise la promotion des exportations et la négociation d'accords commerciaux ou industriels lors de rencontres, organisées à l'avance par le M.C.E.D.T. avec des gens d'affaires et des représentants gouvernementaux des pays visités, ou lors de foires nationales ou internationales d'envergure".²⁵

"L'aide financière couvre les frais de publicité, d'organisation de la mission et du transport des échantillons ainsi qu'une partie des frais de transport des participants. Ces derniers défraient le coût de leur séjour".²⁶

La qualité de ces missions et de l'aide qu'elles apportent n'est cependant pas l'objet de notre étude.

a.4 Autres types

L'entreprise peut aussi recourir à des services d'information et de consultation offerts par les chambres de commerce et autres organismes privés (Librowicz, Perreault, D'Aniello, 1984),

"Les organismes privés associés aux activités du commerce international: Chambre de commerce du district de Montréal, Chambre de commerce mixte, Association des manufacturiers canadiens, Association canadienne d'exportation".²⁷

25 Gouvernement du Québec, "Commerce extérieur et développement technologique", Guide des services offerts à l'exportateur québécois, p. 29.

26 IDEM, p. 30-31.

27 Librowicz, Michel, Yvon G. Perreault et Paul D'aniello, L'exportation et la PME: Pourquoi et Comment, Edition G. Vermette, Ottawa, 1984, p. 12.

Les institutions financières peuvent également offrir de l'aide aux PME par l'entremise de leur département international (Vesper, Vorhies, 1979) en présentant des contacts-clés;

"... le département international des banques était souvent vu comme des contacts-clés".²⁸

Elles peuvent aussi servir des facilités de crédit bien que cet élément ne soit pas lié uniquement au secteur des exportations (Banque Royale du Canada, 1975),

"Des facilités de paiement consenties aux clients étrangers peuvent vous donner un avantage déterminant sur vos concurrents".²⁹

Enfin, il existe certainement d'autres types d'aide que nous ne mentionnons pas à cause de la non-connaissance de ceux-ci.

B. PME

Il existe plusieurs définitions de la PME qui varient selon les pays.

b.1 Bureau de la statistique du Québec

"... Toute société inscrite au fichier du recensement des manufacturières doit avoir: entre 5 et 199 employés et [...] moins de 2,7\$ millions, en dollars courants, de valeur ajoutée manufacturière en 1971,

²⁸ Vesper, Karl H. and Kenneth A. Vorhies, "Entrepreneurship in foreign trade", JSBM, Vol. 17, no. 2, April 1979, p. 5-11.

²⁹ Banque Royale du Canada, "Exportation-importation: perceptions de profits", Banque Royale du Canada, Toronto, 1975, p. 14.

moins de 4\$ millions en 1975, moins de 5\$ millions en 1978".³⁰

"Une société peut avoir un ou plusieurs établissements mais les critères d'admissibilité sont pour le total des établissements possédés par chaque société".³¹

b.2 Ministère de l'industrie et du commerce

"Le Ministère de l'industrie et du commerce du Québec utilise 3 critères pour définir la PME. Le premier critère est une mesure de la main d'oeuvre occupée, soit le nombre d'employés d'une entreprise. Le deuxième critère est la taille de l'actif d'une entreprise. Le dernier critère considère le secteur d'activité de l'entreprise".³² (Voir tableau 4 et 5 ci-dessous).

³⁰ Bureau de la statistique du Québec, Statistiques principales des PME du secteur manufacturier au Québec, août 1983, p. 1.

³¹ IDEM, p. 2.

³² Sallenave, Jean-Paul, La PME face aux marchés étrangers, Gaétan Morin éditeur, 1978, p. 27.

Tableau 1 33
 Définition d'une PME
 Ministère de l'industrie et du commerce
 gouvernement du Québec
 Secteur manufacturier

TYPE D'ENTREPRISE	NOMBRE D'EMPLOYES	ACTIFS CANADIENS
Artisanale	0-4	- de 200 000\$
Petite	5-49	- de 1 500 000\$
Moyenne	50-199	- de 6 000 000\$

Tableau 2 ³⁴

Définition d'une PME
Ministère de l'industrie et du commerce
gouvernement du Québec
Secteur tertiaire

TYPE D'ENTREPRISE	NOMBRE D'EMPLOYES	VENTES \$ CANADIEN
Artisanale	- 3	- 200 000\$
Petite	- 10	- 1 000 000\$
Moyenne	- 30	- 5 000 000\$

b.3 Ministère d'état canadien aux petites entreprises

"Le ministre d'état délégué aux petites entreprises du Canada définit comme suit la petite entreprise:

"Une firme qui a un propriétaire indépendant et qui n'est pas dotée des structures de direction caractéristiques des grandes corporations développées. Cette définition s'applique généralement aux firmes qui ont moins de 100 employés dans le secteur de la

³⁴ IDEM, p. 28.

fabrication et, dans les autres secteurs, à celles qui en ont moins de 50".³⁵

b.4 Autres définitions

"Le Japon définit la PME en se servant de critères comme le nombre d'employés, le capital-actions et le secteur d'activités".³⁶

35 IDEM, p. 28.

36 IDEM, p. 29.

Tableau 3
Critères de définition de PME Japonais

SECTEUR	CAPITAL-ACTIONS	EMPLOYES
Manufactures Exploitation des ressources de la terre Construction	320 000\$	300
Commerce de gros	96 000\$	100
Commerce de détail	32 000\$	50

"Aux Etats-Unis, le "Small Business Act" définit la PME comme étant une entreprise à propriétaire indépendant, non dominante dans son secteur d'activités".³⁷

"En France, la PME manufacturière est définie par le décret des sociétés conventionnées du 9 janvier 1959.
- Sont des PME, les entreprises manufacturières dont les capitaux propres sont inférieurs à 10 millions de francs et dont le personnel ne dépasse pas 500 employés".³⁸

"En Allemagne, la petite entreprise est une organisation de moins de 100 employés".³⁹

³⁷ IDEM, p. 29.

³⁸ IBIDEM.

³⁹ IBIDEM.

"Au Danemark, elle est une organisation de 20 employés".⁴⁰

b.5 Choix de la définition d'une PME

Nous définissons la PME en fonction du nombre d'employés; elle en aura entre 5 et 199. Ce nombre est désaisonnalisé, c'est-à-dire qu'on tient compte que des employés réguliers.

Les PME étudiées sont autonomes et ne sont pas des filiales; elles sont manufacturières, c'est-à-dire qu'elles font partie de la classification numérique (CAE) des industries manufacturières du Québec éditée par le Bureau de la statistique du Québec. (Voir Annexe II)

L'établissement de production des PME est au Québec. Dans le cas où il y a plusieurs établissements de la même entreprise au Québec, c'est l'ensemble des unités qui forme la PME québécoise. Cette définition exclut un établissement de production situé en Ontario ou ailleurs dont la société-mère est au Québec (même si les intérêts sont québécois).

Enfin, les PME que nous analysons sont exportatrices. Selon le Petit Robert, l'"Action d'exporter est une sortie de marchandises nationales vendues à un pays étranger"⁴¹; ainsi, une PME manufacturière, exportatrice sera une entreprise qui a vendu un bien, semi-fini ou fini, hors du Canada.

⁴⁰ IBIDEM.

⁴¹ Le Petit Robert, Dictionnaire de la langue française, p. 662.

Bref, la PME que nous étudions est une entreprise manufacturière exportatrice québécoise ayant entre 5 et 199 employés et dont les exportations sont directes.

C. Performance à l'exportation

Les lectures que nous avons faites nous donnent plusieurs mesures de "la performance à l'exportation".

D'abord, Roux et Reffart (1981) définissent la performance à l'exportation comme un "profil consolidé à l'exportation"; ce profil s'élabore à partir de cinq (5) critères: le leadership à l'exportation, l'indice de concentration ou de dispersion des exportations (indice de Hinderfhal), l'indice de rotation des pays clients, le chiffre d'affaires des exportations par rapport au chiffre d'affaires total et le pourcentage sur les trois derniers exercices financiers du chiffre d'affaires des exportations par rapport au chiffre d'affaires total. Nous n'avons pas retenu cette définition étant donné que notre recherche n'est pas orientée vers l'étude d'un profil d'exportation.

Dubary et Cardot (1981) ont défini la performance comme la "propension" à exporter. Pour ces auteurs la propension est le ratio du chiffre d'affaires des exportations par rapport au chiffre d'affaires total. Nous n'avons pas retenu cette définition parce que cette mesure ne semble pas appropriée à notre étude. Bien que l'application mathématique de cette mesure soit exacte, celle-ci ne représente pas un élément dynamique de la croissance de l'activité de l'exportation.

Delacroix (1984), dans une étude portant sur l'agriculture américaine, a utilisé comme définition de la performance à l'exportation le pourcentage des exportations agricoles en fonction du nombre de travailleurs agricoles et ce par rapport au nombre global de travailleurs américains. Bien que cette définition soit intéressante, nous ne la retenons pas car nous avons besoin d'une définition montrant autre chose que des agrégats.

Lessard et Denis (1983) ont proposé de considérer les ventes à l'exportation par rapport aux ventes totales de l'entreprise. Cette définition se rapproche de celles de Delacroix, de Dubary et de Cardot, propositions que nous n'avons pas retenues. De plus, il n'est pas précisé si les données sont brutes ou réelles et/ou nettes ou nettes réelles.

Becker et Porter (1983) donnent une définition de la performance tellement agrégée que nous ne pouvons pas l'utiliser dans notre recherche. Pour eux, il s'agit des exportations américaines manufacturières par rapport à l'ensemble des biens manufacturés transités internationalement.

La définition de la performance à l'exportation qui nous a le plus intéressé et de laquelle nous nous sommes inspirés est celle énoncée par

le Conseil économique du Canada (1973-74). La performance est définie comme le "taux de croissance annuel moyen brut des exportations".⁴²

Cette définition demeure incomplète pour nous car, pour chacune des entreprises manufacturières, nous aurons des données pour chaque année d'opération à l'exportation; l'ensemble des PME nous donnera un ensemble de données disparates que nous avons représentées hypothétiquement dans le tableau suivant:

⁴² Conseil économique du Canada, "Objectifs économiques et indicateurs sociaux", 10^e exposé annuel, p. 37, et 11^e exposé annuel, 1973-1974, p. 14.

Tableau 4

Données hypothétiques
du taux brut de croissance annuel
pour trois PME

	1re an.	2e an.	3e an.	4e an.	$\bar{X}$
PME ₁	année de base export	5 %	3 %	10 %	$\frac{18}{3} = 6 \%$
PME ₂	année de base export	8 %	5 %	3 %	$\frac{16}{3} = 5.33 \%$
PME ₃	année de base export	7 %	2 %	20 %	$\frac{29}{3} = 8.33 \%$

Nous avons décidé d'utiliser une moyenne de toutes les années (ce que vous pouvez voir au tableau 4, à la colonne " $\bar{X}$ "). Ainsi, nous avons une donnée pour chaque firme et nous pouvons établir des classes de performance. Le choix de notre définition de la performance est le suivant:

- la moyenne des taux bruts de croissance annuels pour toutes les années d'opération à l'exportation.

Ce choix nous amène à tenir compte de quatre (4) considérations méthodologiques. Premièrement, nous aurons à recueillir des pourcentages

annuels (%); ces pourcentages proviennent des firmes de nos échantillons et chacune de celles-ci nous fournit le pourcentage annuel de croissance des exportations qu'elle a enregistré depuis qu'elle exporte, et ce jusqu'en 1986; nous obtenons ces pourcentages à l'aide d'une question (no. 20.a)*; nous demandons au répondant de calculer le pourcentage de l'augmentation d'une année donnée par rapport à l'année précédente et cette opération convient pour toutes les années d'exportation et pour toutes les firmes; enfin, nous établissons la moyenne " $\bar{X}$ " par firme à partir des taux de croissance annuels obtenus. Deuxièmement, les pourcentages seront exprimés en termes bruts, c'est-à-dire, cela implique que les pourcentages recueillis seront l'expression de la variation en pourcentage du chiffre d'affaires-export d'une année par rapport à l'année précédente et tel pourcentage inclue l'effet de l'inflation et de la variation de la quantité. Troisièmement, la première année d'opération à l'exportation sert d'année de référence pour le calcul de la deuxième année. Enfin, la moyenne, dans la définition de la performance, est la somme des taux bruts de croissance annuelle pour toutes les années d'exportation, divisé par le nombre total d'années d'exportation.

D. Hypothèse de travail

Nous savons que la PME possède différentes avenues pour accroître ses exportations. Elle peut réaliser un travail indépendant et/ou utiliser l'aide privée et/ou l'aide publique. Ce dernier type d'aide offre à la PME un choix varié de programmes d'aide gouvernementaux liés particulièrement au domaine des exportations.

* Pour le groupe contrôle cette question diffère pour la formulation.

A l'intérieur de notre recherche, le type d'aide publique que nous étudions sont les programmes "Missions-export" du Ministère du Commerce extérieur et Développement technologique du gouvernement du Québec. Ce programme contient trois volets: la mission commerciale, la mission d'accords industriels et la mission mixte.

Notre attention sur ce programme "Missions-export" porte uniquement sur leur utilisation ou non par rapport à la performance-export. Ainsi l'hypothèse de travail que nous soutenons renferme un critère de division dichotomique: l'utilisation ou non des missions d'exportation.

En effet, nous supposons que les PME exportatrices qui ont utilisé au moins une fois les programmes "missions-export" devraient obtenir une meilleure performance que celles qui n'ont jamais utilisé ces "missions-export". Pourquoi? Parce que nous pensons que les firmes qui utilisent les missions-export se donnent un outil différent et possiblement supplémentaire pour développer leurs marchés d'exportation alors que celles qui n'utilisent pas les missions font un travail indépendant et/ou comptent sur l'aide privée. Le travail indépendant et/ou l'aide privée peut aussi être utilisé par la firme qui emploie les "missions-export".

Ainsi notre hypothèse est la suivante:

"Les PME manufacturières exportatrices québécoises les plus performantes à l'exportation sont celles qui ont utilisé les missions du programme "missions-export" du Ministère du commerce extérieur et développement technologique du gouvernement du Québec."*

* Il faut noter que cette hypothèse tient compte du fait que les PME manufacturières peuvent avoir recours aux services des missions d'exportation du MECOT du gouvernement du Québec autant qu'elles le désirent.

E. CONCLUSION

Dans ce chapitre, nous avons élaboré un cadre conceptuel qui est restrictif par rapport à l'ensemble des éléments que peut contenir le domaine des exportations.

Le développement des marchés d'exportation des firmes exportatrices repose sur un contenu plus complexe en réalité que l'unique utilisation ou non d'un programme d'aide publique. Si nous faisons la vérification du processus historique du développement des exportations de chaque firme exportatrice, nous pouvons faire ressortir des éléments semblables mais, à la limite, chacune de ces PME présenterait un profil personnel différent de celui des autres firmes.

Il y a des PME dont le chiffre d'affaires provient en totalité des exportations et d'autres en partie. Comme nous l'avons mentionné au début de notre ouvrage, il existe de nombreuses variables qui influencent le développement des exportations et celles-ci peuvent agir ensemble. De plus, ces variables n'ont pas toutes la même importance par rapport à chaque PME et par rapport au contexte économique.

Une analyse plus poussée du processus de développement des marchés d'exportation nous amènerait non seulement à identifier, décrire et pondérer la présence de variables explicatives mais également à connaître les détails précis de ce processus de développement; par exemple, la stratégie utilisée, les réactions face aux changements, l'utilisation et l'exploitation des variables explicatives dans un contexte dynamique favorable ou défavorable, etc.

Dans le prochain chapitre, nous décrirons la méthodologie que nous avons utilisée.

CHAPITRE II

METHODOLOGIE

A. Population, échantillon et test

La population à laquelle nous faisons référence est l'ensemble des PME manufacturières exportatrices du Québec.

La population que nous étudions est le groupe de petites et moyennes entreprises manufacturières exportatrices du Québec, secteurs manufacturiers suivants: la machinerie, le bois, les produits métalliques. Les PME de nos échantillons sont dispersées géographiquement sur le territoire de la province de Québec.

L'échantillon contient deux groupes de quatorze (14) firmes: un premier échantillon de quatorze (14) PME forme un groupe d'entreprises qui n'ont jamais utilisé les services des missions, soit le groupe contrôle (GC); l'autre échantillon constitue le groupe MEP, soit des PME qui ont utilisé les services d'au moins une (1) mission d'exportation.

L'échantillon MEP a été construit à partir des dossiers que le MCEDT possède à ses bureaux. Nous avons regardé environ 200 dossiers; nous avons retenu près de cinquante (50) PME qui répondaient au critère "utilisation des programmes missions-export". Lorsque nous avons fait la revue des dossiers, nous avons deux caractéristiques à respecter.

D'abord l'entreprise devait avoir entre 5 et 199 employés; ensuite, elle devait se situer dans les secteurs du bois, de la machinerie et des produits métalliques.

Pourquoi ces trois (3) secteurs manufacturiers en particulier? Nous avons d'abord discuté avec la direction du programme des missions concernant le projet d'étude. A la suite de cette discussion, il apparaissait plus facile d'étudier ces secteurs parce que ceux-ci offraient une population de PME plus grande, donc un plus grand bassin pour obtenir notre échantillon. Les autres secteurs présentaient une population restreinte.

Pour obtenir les données de l'étude, nous avons élaboré un questionnaire (Voir Annexe I).

Nous avons rencontré deux (2) entrepreneurs avec qui nous avons réalisé un pré-test. Le résultat de ce dernier s'est révélé positif. En effet, les questions que nous avons posées nous ont permis d'obtenir les informations dont nous avons besoin pour nos deux (2) groupes d'entreprises.

A la suite de ce pré-test nous avons communiqué par téléphone avec les présidents des entreprises de notre échantillon du groupe MEP. Nous leur avons exposé les buts du questionnaire qu'ils recevraient par la poste, nous leur avons demandé de le compléter et de le retourner dans l'enveloppe affranchie.

Des 40 questionnaires expédiés, seulement huit (8) ont été retournés

dont quelques-uns étaient incomplets. C'était alors presque un échec. Un délai de deux (2) semaines n'a donné aucun résultat.

Pour remédier au problème, nous avons pris l'initiative de recommuniquer avec les entrepreneurs. Dès le début de l'appel, nous leurs demandions un moment pour répondre aux questions. Nous avons aussi posé toutes les questions et obtenu les réponses que l'entrepreneur pouvait fournir. L'approche était facilitée par le fait que l'entrepreneur avait une copie du questionnaire. Nous avons procédé ainsi jusqu'à ce que nous ayons atteint le nombre d'entreprises que nous nous étions fixé, soit quatorze (14) pour le groupe MEP, (nombre arbitraire).

Nous avons répété l'opération pour les quatorze (14) entreprises du groupe-contrôle (GC). Pour ce dernier groupe, nous avons auparavant sélectionné soixante-quinze (75) PME exportatrices* dans les mêmes secteurs que ceux du groupe MEP en gardant les mêmes proportions pour chacun des secteurs.

Nous avons envoyé une liste au MCEDT afin d'être certain que ces PME n'avaient jamais utilisé de "missions-export" du MCEDT. Environ trente (30) de ces PME n'y avaient jamais participé.

De ces trente (30), quatorze (14) (nombre arbitraire) ont été retenues pour former le groupe-contrôle, afin d'avoir un nombre équivalent à celui du groupe MEP.

* Ces entreprises ont été prises dans le "Répertoire des produits offerts à l'exportation 1984 du CRIQ", dépôt à la bibliothèque nationale du gouvernement du Québec.

Nous avons intentionnellement choisi les mêmes secteurs manufacturiers pour les deux échantillons (une caractéristique commune) afin de comparer la performance à l'exportation de firmes (utilisatrices et non utilisatrices des "missions-export") qui évoluent dans le même contexte économique.

Le choix des PME de nos échantillons s'est fait sans que nous tenions compte de la répartition géographique des marchés d'exportation.

B. Le questionnaire

Vous trouverez une copie du questionnaire en Annexe I. Celui-ci se divise en trois (3) parties.

b.1 Bloc d'information générale

Le bloc de l'information générale du questionnaire nous permet de contrôler les caractéristiques des échantillons* que nous étudions.

Les questions 1 à 7 sont de nature générale, elles nous permettent de retourner vers les entreprises si c'est nécessaire. Nous demandons le nom de l'entreprise, l'adresse, le numéro de téléphone, etc.

* Echantillon 1: PME manufacturières et exportatrices qui ont utilisé au moins une mission d'exportation publique (MEP).

Echantillon 2: PME manufacturières et exportatrices qui n'ont jamais utilisé une mission d'exportation publique (MEP).

Population: PME manufacturières et exportatrices du Québec prises dans les secteurs du bois, de la machinerie et des produits métalliques.

Les entreprises que nous étudions embauchent entre 5 et 199 employés. Les questions 8, 9, 10 permettent de vérifier si le nombre d'employés des firmes répond aux critères fixés.

La question 11 détermine le secteur manufacturier.

La question 12 a été posée parce que nous voulions voir si les sous-secteurs de nos échantillons s'apparentaient. Nous n'en avons pas tenu compte dans les résultats.

Les questions 13 et 14 nous permettent de vérifier si les manufacturières que nous étudions sont des exportatrices. Ces dernières se divisent en deux groupes: le premier groupe est formé de celles qui ont utilisé au moins une fois, depuis qu'elles opèrent sur les marchés d'exportation, une mission d'exportation publique offerte par le Ministère du commerce extérieur du gouvernement du Québec; le deuxième groupe est formé de celles qui n'ont jamais utilisé ce type de programme.

La question 15 nous permet d'éviter que deux entreprises répondantes soient des filiales. Nos résultats ne révèlent la présence d'aucune filiale.

b.2 Bloc d'information principale

Le bloc d'information principale est la partie des données recueillies qui nous permettra de vérifier notre hypothèse de travail.

D'abord, pour chacune des PME, nous voulons connaître la première année où les exportations ont réellement débuté (question 16); ensuite,

nous devons connaître la première année d'utilisation d'une MEP pour chacune des PME faisant partie de l'échantillon MEP (question 17). Ces deux éléments permettent de voir si les PME ont utilisé une ou des MEP avant d'avoir exporté pour la première fois. Cela est important puisque les missions ont peut-être été le déclencheur des exportations.

Nous devons aussi connaître le nombre d'années total d'activités d'exportation des PME (question 18). Puisque nous regardons la performance à l'exportation, due à l'utilisation des "missions-export", pour chaque année, pour chaque MEP, il faut obtenir les données de l'ensemble des années d'opération.

La question 19 nous permet de connaître les années où les MEP ont été utilisées. De plus, pour chacune des années où il y a eu recours à des MEP, nous devons obtenir le nombre de missions et les analyser séparément (question 19).

La question 20.a sert à connaître la performance pour toutes les années d'exportation. La question 20.b a été posée à titre d'information pour analyse, et aucun des répondants n'a pu fournir une réponse adéquate à la question 20.c.

Les questions 21.a et 21.b ne sont pas essentielles, mais elles nous donnent l'opportunité de vérifier si le nombre de MEP utilisées l'année, d'utilisation et la fréquence d'utilisation annuelle sont cohérents.

La question 22 nous permet d'obtenir la part attribuée en pourcentage aux variables contribuant au développement des exportations. Les

réponses obtenues se sont concentrées sur deux variables principales: le travail indépendant (1re ligne) et les "missions-export" (2e 3 ligne).

Les questions 23,24,25,26, vérifient le lieu de la réalisation d'une MEP ainsi que l'origine nationale des hommes d'affaires et des représentants gouvernementaux. Cela nous permet de vérifier si les rencontres d'hommes d'affaires et des représentants gouvernementaux sont biens dus à une MEP. Les réponses à ces questions furent plus ou moins claires et précises.

b.3 Bloc-complémentaire

Nous avons posé quelques questions complémentaires (questions 27 à 35).

Par exemple, nous voulions savoir si les entrepreneurs avaient apprécié les missions d'exportation, s'ils continueraient à les utiliser, s'ils voyaient des améliorations pertinentes à leur apporter et si, selon eux, les MEP sont vraiment importantes pour le développement de leurs exportations.

CHAPITRE III

DESCRIPTION ET ANALYSE DES RESULTATS

A. Description des résultats:

Les résultats de nos échantillons sont présentés sous forme de tableaux, en données groupées.

a.1 Formes juridiques d'entreprises (Tableau 5)

Le tableau nous révèle que 82.04% des répondants, la très grande majorité, sont des sociétés par actions. Les autres formes juridiques sont très peu présentes.

Tableau 5

Type d'entreprise

	Société par actions	Coopérative	Société en commandite	Société nom collectif	Propriétaire unique
GR MEP	10	-	1	1	2
GR C	13				1
TOTAL	23	-	1	1	3
% du TOTAL	82.04%	-	3.5%	3.5%	10.6%

a.2 Propriété de l'entreprise (Tableau 6)

Ici, nous remarquons que la majorité des entreprises appartiennent à des capitaux québécois.

Dans les autres cas, les capitaux sont Canadiens (autres que québécois) et Américains.

Tableau 6

Propriété de l'entreprise

	Contrôle québécois	Autres
GR MEP	11	3
GR C	14	--
TOTAL	25	3
% du TOTAL	85.7%	14.3%

a.3 Langue maternelle du répondant (Tableau 7)

92.8% des répondants, la très grande part, avaient comme langue maternelle le français. Il s'agissait du président ou du vice-président de l'entreprise.

Tableau 7

Langue maternelle du répondant

	Français	Autre
NOMBRE	26	2
% du TOTAL	92.8%	7.2%

a.4 Nombre total d'employés par classe (Tableau 8)

Les données qui apparaissent sur ce tableau montrent que la plupart des entreprises sont dans les groupes de petite taille. En effet, 53.5% ont entre 5 et 49 employés. Environ 29.6% des entreprises occupent plus de cent travailleurs.

La présence des entreprises de petite taille (5-49 employés) est plus importante dans le groupe contrôle que dans le groupe MEP. Dans ce dernier groupe la répartition des PME dans chaque classe d'employés est assez semblable.

Tableau 8
 Nombre total d'employés
 par classe et Test de Mann-Whitney

Classe (NOMBRE D'EMPLOYES)	Nombre (Gr MEP) d'entreprises	Nombre (GR C) d'entreprises	Nombre Total	Pourcentage des entreprises
5-49	5	10	15	53.5%
50-99	3	2	5	17.9%
100-149	3	1	4	14.8%
150-199	3	1	4	14.8%
Total-firmes	14	14	28	100 %
Test Mann-Whitney $R_1=253$ $R_2=125$ $U_1=34$ $U_2=148$				

Nous avons fait un test de Mann-Whitney qui montre une différence significative du nombre d'employés entre les groupes.

Nous avons calculé le coefficient de Spearman* pour vérifier le type de corrélation entre le nombre d'employés et la performance.

* Voir Annexe V.

Les calculs portaient sur les deux échantillons, d'abord pris séparément et puis ensemble. Dans tous les cas, l'hypothèse H_0 (H_0 = Il n'y a pas de corrélation) est rejetée. Ainsi, nous pouvons conclure qu'il existe une corrélation entre le nombre d'employés des firmes et la performance et plus précisément, nous avons une forte corrélation négative ($R_s=-0,8$) pour le groupe MEP, une corrélation positive ($R_s=0,32$) pour le groupe contrôle et une faible corrélation positive ($R_s=0,07$) pour les deux groupes pris ensemble.

a.5 Secteurs manufacturiers (Tableau 9)

La plupart des entreprises de nos échantillons se retrouvent dans les secteurs du bois, de la machinerie et des produits métalliques (96.5%). La répartition du nombre d'entreprises par secteurs est à peu près équivalente.

Tableau 9
Secteurs manufacturiers
des répondants

	Bois	Chimiques et produits connexes	Produits métalliques	Machinerie
Total:	8	1	9	10
% du TOTAL	28.5%	3.5%	32.1%	35.9%

a.6 Moyenne de la distribution des performances et test de Mann-Whitney

Au tableau 10, nous avons les résultats de la moyenne des deux échantillons de la distribution des performances ainsi que les données du test Mann-Whitney et du test "Runs".

Le test "Runs" que nous avons fait, nous donne que les échantillons que nous possédons ne sont pas aléatoires.

Les résultats du test de Mann-Whitney sur les moyennes nous révèlent que l'hypothèse H_0 n'est pas rejetée. En d'autres termes, les moyennes des distributions de performance des deux échantillons ne sont pas significativement différentes.

Tableau 10

Moyenne de la distribution des performances
et test Mann-Whitney

ECHANTILLONS	GR MEP	GR C
X	11.03	18.2
test Mann-Whitney	$R_1=198$ $U_1= 89$	$R_2=180$ $U_2= 93$
test "Runs"	Echantillons non aléatoires	

a.7 Performance à l'exportation
et nombre d'entreprises (GRMEP et GRC)

a.7.1. Valeurs arbitraires $<10\%$ et $\geq 10\%$

En étudiant les données du tableau 11, nous observons que 38.5% des entreprises du groupe-contrôle ont eu une performance inférieure à 10% et que 61.5% d'entre elles ont une performance plus grande ou égale à 10%. 35.7% des entreprises du groupe MEP ont obtenu une performance inférieure à 10% et 64.3% supérieure ou égale à 10%.

Tableau 11

Performance à l'exportation
 ($< 10\%$ et $\geq 10\%$)
 et
 Nombre d'entreprises
 (gr MEP et gr C)

PERFORMANCE	NOMBRE D'ENTREPRISES	
% de croissance	GR MEP	GR CONTROLE
$< 10\%$	5	5
$\geq 10\%$	9	8
	TOTAL 14	TOTAL 13

a.7.2. Valeurs arbitraires 15% et 15%

Les données du tableau 12 nous montrent que 57.1% des firmes du groupe MEP ont une performance inférieure à 15% et que 42.9% ont 15% et plus. Les entreprises du groupe contrôle qui obtiennent moins de 15% représentent 42.8% de l'ensemble tandis que 57.2% ont 15% et plus.

Tableau 12
Performance à l'exportation
($<15\%$ et $\geq 15\%$)
et nombre d'entreprises

PERFORMANCE	NOMBRE D'ENTREPRISES	
% de croissance	GR MEP	GR Contrôle
$< 15\%$	8	6
$\geq 15\%$	6	7
	TOTAL 14	TOTAL 13

Est-ce que les résultats que nous obtenons sont significatifs? Nous procédons aux tests dans la section suivante.

B. Analyse des résultats:

b.1 Test d'hypothèse (Test de Yates: $<10\%$ et $\geq 10\%$)

En supposant que nos échantillons sont aléatoires et que le nombre d'entreprises est égal ou plus grand que 50, en utilisant le test du χ_p et les valeurs arbitraires de $<10\%$ et $\geq 10\%$, nous cherchons à savoir si les données que nous avons obtenues sont ou non significatives.

La valeur calculée du χ_p^2 est de 0,04*. La comparaison avec la valeur théorique est pour un (1) degré de liberté* et $\alpha = 0,10$ égale à 2,706.

Donc, le test montre que les résultats ne sont pas significatifs dans tous les cas.

Ainsi, notre hypothèse de travail n'est pas confirmée.

Cela nous mène à dire que, pour un niveau de confiance de 10% avec un (1) degré de liberté, les entreprises exportatrices qui ont utilisé les "missions-export" du MCEDT n'ont pas obtenu une performance significativement supérieure à celle des PME qui n'ont pas utilisé ces "missions-export".

* Pour les résultats, voir l'annexe III, 1er cas.

b.2 Test d'hypothèse
(Test de Yates: 15% et 15%)

Nous venons de constater que notre hypothèse ne se confirme pas avec un niveau de confiance de 10% et des valeurs arbitraires de 10% et 10%.

Les résultats seraient-ils les mêmes si les valeurs arbitraires avaient été 15% et 15%?

La valeur calculée obtenue est 0,22*. Comme dans la section précédente, la valeur théorique pour un (1) degré de liberté avec $\alpha = 0,10$ est 2,706.

Donc, l'hypothèse de travail n'est pas confirmée.

b.3 Autres résultats avec X_p
et un classement selon les marchés

Désirant pousser plus avant notre analyse, nous avons regardé nos résultats selon les marchés.** Nous avons appliqué un test de Mann-Whitney par rapport au marché américain***. Les résultats montrent qu'il n'y a pas de différence significative de la performance entre les échantillons.

* Pour les résultats, voir l'annexe III, 2^e cas.

** Notez que l'information selon les marchés, bien qu'il n'y ait pas eu une question spécifique à ce sujet, a été obtenue lors de l'enquête.

*** Pour les résultats, voir l'annexe IV, 1^{er} cas.

Egalement, nous avons fait un test de χ^2 de Yates en considérant deux (2) marchés pour les entreprises: les marchés USA et les marchés autres qu'américains. Les résultats* montrent qu'il existe une différence significative de la performance.

Lorsque nous avons recueilli les données de nos répondants, il se dégageait assez clairement que les entreprises du groupe-contrôle développaient essentiellement leurs exportations vers le marché américain tandis que les PME du groupe MEP se tournaient vers des nouveaux marchés (en plus du marché américain), puisque le principal objectif des "missions-export" était d'amener les entreprises à développer leurs exportations vers des marchés autres que celui des Etats-Unis.

* Pour les résultats, voir l'annexe IV, 2e cas.

En somme, nous pouvons dire que les résultats des tests montrent qu'il existe une différence significative seulement dans le cas où les firmes sont analysées en fonction de deux (2) marchés séparés. Dans les autres cas, il n'existe pas de différence significative de la performance.

b.4 Autres résultats secondaires

Pour le groupe MEP, c'est-à-dire les entreprises qui ont utilisé au moins une mission d'exportation publique nous avons obtenu les résultats suivants:

- 43.9% des PME répondantes croient que la croissance de leurs exportations est clairement due à l'aide des missions. Pour les entreprises concernées ici, les missions ont été le déclencheur des activités d'exportations qui se sont poursuivies par la suite. Cela explique notre résultat.

- 56.1% des entreprises attribuent la croissance de leurs exportations au travail indépendant. Là, nous retrouvons les entreprises dont les marchés d'exportations se situent aux États-Unis.

- Pour toutes les autres variables nous n'avons pas obtenu le pourcentage de la contribution aux exportations puisque durant l'enquête l'entrepreneur ne pouvait pas mesurer l'impact de celles-ci.

Pour le groupe-contrôle, c'est-à-dire les entreprises qui n'ont jamais utilisé de missions d'exportation publiques, nous obtenons que:

- 64.2% des entreprises croient que la croissance brute du volume de leurs exportations est attribuable au travail indépendant qu'elles ont fait. Ces firmes ont développé largement leurs exportations aux Etats-Unis.

- 7.1% ont expliqué la croissance de leurs exportations par l'aide d'une firme qui exportait déjà, 21.5% attribuent cette croissance à un contrat au hasard et 7.2% à une mission étrangère en visite dans leur région.

- Pour les autres variables nous n'avons pas obtenu le pourcentage de contribution au développement des exportations puisque comme dans le cas précédent, l'entrepreneur ne pouvait pas fournir cette information.

On peut observer que le marché américain intéresse la majorité des PME (18/28 entreprises). D'abord, les PME du groupe-contrôle sont toutes présentes sur le marché américain; ensuite la majorité des entreprises du groupe MEP, même si quelques-unes d'entre elles sont présentes sur d'autres marchés, développent leurs exportations aux Etat-Unis.

Différents facteurs peuvent expliquer ce phénomène. D'abord, la proximité du marché américain permet aux PME manufacturières exportatrices québécoises de l'atteindre plus rapidement, à moindre coût et en courant des risques moins élevés. Historiquement, le Canada a eu tendance à développer ses exportations vers les Etats-Unis. (En 1987, ce marché représentait près de 80% des exportations canadiennes.)

Ensuite, le secteur manufacturier a influencé l'axe des marchés. Le bois, la machinerie et les produits métalliques sont des produits très demandés aux Etats-Unis. Alors, pourquoi chercher plus loin?

Enfin, les PME du groupe MEP sont des entreprises sélectionnées par le ministère québécois. Ces entreprises doivent présenter une situation financière stable leur permettant de se développer sur les marchés autres que celui des Etats-Unis avec de bonnes chances de succès.

Nous voyons que la plupart des PME demeurent sur le marché américain, malgré la présence d'un programme "missions-export" axé vers les autres marchés. La proximité du marché, le secteur manufacturier, le profil de l'entrepreneur, les critères de sélection du programme, les coûts, les risques, les éléments politiques et l'histoire des exportations entre le Canada et les Etats-Unis sont autant de facteurs pouvant expliquer l'axe de développement des exportations des firmes québécoises vers le marché américain.

CONCLUSION, RECOMMANDATIONS, LIMITES

Nous avons analysé les différences de performance à l'exportation des PME manufacturières exportatrices québécoises par rapport à un critère dichotomique d'utilisation ou non des programmes "missions-export".

Nous avons obtenu que notre hypothèse de travail se vérifiait dans le cas unique où les entreprises étaient analysées selon deux (2) marchés, soit les marchés américains et les marchés autres qu'américains. Dans tous les autres cas, l'hypothèse n'est pas confirmée, c'est-à-dire, qu'il n'y a pas de différence significative de la performance.

Nous avons également observé une différence significative dans la distribution des employés de nos échantillons. Le coefficient de Spearman nous a montré qu'il y avait une corrélation entre le nombre d'employés et la performance des entreprises des échantillons.

Nous avons vu qu'aucune PME qui attribuait le développement de ses exportations au "travail indépendant" n'est présente sur les marchés européens et asiatiques. Elles exportent aux Etats-Unis; seules, les PME qui ont utilisé les "missions-export" ont été actives sur les marchés européens et asiatiques. La proximité des marchés américains ainsi que le coût élevé pour exporter en Europe ou en Asie pourrait expliquer ce phénomène.

La liste des variables (voir Annexe I question no. 22) que nous avons utilisées dans notre étude n'est pas exhaustive, nous avons retenu les plus importantes. De plus, ces variables affectent le taux brut de croissance annuelle chacune à sa façon et il était impossible pour le répondant d'évaluer en pourcentage la contribution de chacune. Nous reconnaissons qu'il s'agit-là d'une des limites de notre étude.

Deuxièmement, la taille de nos entreprises est de 5-199 employés. Une entreprise qui, grâce à l'utilisation des services d'une MEP, a connu une expansion qui a porté le nombre de ses employés à plus de 200 n'est pas considérée dans l'étude.

Troisièmement, les résultats obtenus reposent sur l'étude d'une partie seulement du secteur manufacturier québécois. Ces résultats ne sont donc valables que pour les secteurs étudiés, bien que des entrepreneurs d'autres secteurs que le bois, la machinerie et les produits métalliques s'adonnent à l'exportation.

Quatrièmement dans notre recherche, nous n'avons pas tenu compte de la répartition géographique des entreprises.

Cinquièmement, il n'a pas été possible d'obtenir que le groupe contrôle et le groupe MEP soient testés sur les mêmes marchés. En effet, il aurait été difficile d'avoir quatorze (14) PME du groupe contrôle actives sur les marchés autres que celui des Etats-Unis.

Sixièmement, dans l'élaboration de l'hypothèse de travail, nous avons posé la limite d'un critère dichotomique d'utilisation ou non des "missions-export".

Enfin, les tests réalisés ont été fait avec des valeurs arbitraires; le choix de $<10\%$ et $>10\%$ ou bien de $<15\%$ et $>15\%$ ne fait référence à aucun autre critère que notre propre choix.

A la lumière des résultats que nous avons obtenus, nous constatons que les PME manufacturières exportatrices québécoises qui ont utilisé les "Missions-export" obtiennent une performance supérieure et significative sur les marchés autres qu'américains; bien que ce constat soit présent, notre design méthodologique ne nous permet pas d'établir une relation de cause à effet entre le niveau de performance et l'utilisation des "Missions-export" parce que notre recherche n'a pas porté sur l'efficacité et l'efficience des programmes "Missions-export". Aussi, modestement, nous pensons que les résultats de l'étude pourraient servir d'incitatif auprès des PME; surtout celles qui sont exportatrices et qui ne désirent pas ou n'utilisent pas les "missions-export" pour développer leurs exportations.

Nous espérons que le peu que nous avons fait dans cette étude sera toutefois utile aux personnes concernées qui désirent que les petites et moyennes entreprises du Québec occupent une place de plus en plus importante sur les marchés mondiaux de l'exportation.

BIBLIOGRAPHIE PRINCIPALE

- Aharoni, Yair, "Performance evaluation of state-owned enterprises: A process perspective", Management science, Vol. 27, no. 11, November 1981, p. 1340-1347.
- Baillargeon, Gérald, Méthodes statistiques, Trois-rivières, Editions SMG, 1984, 600 p.
- Baillargeon, Gérald & Jacques Rainville, Statistiques appliquées, U.Q.T.R., Trois-Rivières, Notes du cours - Analyse de régression et corrélation - Volume 2, 1977, p. 215-414.
- Bamberger, I., "Les Valeurs des dirigeants de PME et leur influence sur le comportement stratégique et la performance de leurs entreprises", Cahiers stratégies et organisations, Vol. 3, no. 7, 1981, p. 1355-1425.
- Banque Royale du Canada, "Export-Import; Le nom de votre produit doit convenir aux exigences linguistiques des pays dans lesquels vous songez à le vendre", BRC, Toronto, 1975.
- Banque Royale du Canada, "Exportation-importation: perspectives de profits", Banque Royale du Canada, Toronto, 1975, 18 p.
- Barovick, R.L., "New export credit tools will help smaller exporters", Business America, Vol. 7, no. 12, June 11, 1984, p. 3-8.

Barovick, R.L., "The small business export loans", Business America, Vol. 6, no. 21, Oct. 17, 1983, P. 3-7, Journal.

Baunsback, Clifford M. and Joseph R. Mancuso, Entrepreneurship and Venture management, Prentice-Hall Inc, Englewood Cliffs, N.J., 1975, 335 p.

Beard, Donald W. and Gregory G. Ders, "Corporate-level strategy, business-level strategy and firm performance", Academy of management journal, Vol. 24, no. 4, 1981, p. 663-688.

Becker, Tom and James L. Porter, "Sales and Marketing management", N.B.R.I., Vol. 131, no. 1, July 4, 1983, p. 44, 48.

Becker, T.H. and James L. Porter, "Small business plus export trading companies", Journal of Small Business Management, Vol. 21, no. 4, Oct. 1983, p. 8-16.

Béliveau, Donald et J. Emile Denis: Document spécial no 83-104; publié par la faculté des sciences de l'administration de l'Université Laval, Québec, mai 1983, p. 63, 67, 76, 83.

Bird, Richard M., "Conditioning aid on performance: possibilities and limitations", Conseil économique du Canada, Ottawa, 1978, 83 p.

Blobaum, Royer, "Should you market overseas", In business, Vol. 5, no. 3, May-June, 1983, p. 57.

- Brasch, John J., "Deciding on an organizational structure for entry into export marketing", Journal for Small Business Management, Vol. 19, no. 2, April 1981, p. 5.
- Brasch, John J., "Assessing market potential for exports", JSBM, Vol. 17, no. 2, April 1979, p. 13-19.
- Brasch, John J. and Joseph Crimmons, "Some observation on small exporters trade credit risk management", JSBM, Vol. 17, no. 2, April 1979, p. 27-32.
- Brasch, J.J., "Using export specialists to develop overseas sales", edited by Gumpert David E., Harward Business Review, Vol. 59, no. 3, May-June 1981, p. 6-8, Journal.
- Brisoux, Jacques E., Créativité, innovation, entrepreneurship, Notes de cours, ADM 6001, Trois-Rivières, UQTR, Octobre 1984, 245 p.
- British Business, "Botb's new package", British Business, Vol. 13, no. 4, Jan. 27/Feb. 2 1984, Supplement, p. 4-5.
- British Business, "Joint venture scheme excellent", British Business, Vol. 13, no. 18, May 1984, p. 819.
- British Business, "Over 450 firms launched into exporting through botb offer", British Business, Vol. 16, no. 1, Jan. 4, 1985, p. 25.
- British Business, "European Parliament questions", British Business, Vol. 16, no. 7, Feb. 15, 1985, p. 310.

British Business, "Scotland Mounts export campaign", British Business, Vol. 16, no. 7, Feb. 15, 1985, p. 316.

British Business, "Export award winners earned L 13.3m says trade minister Chanon", British Business, Vol. 13, no. 13, March 30/April 5, 1984, p. 607-608.

Broom, H.N., Justin G. Langenecker and Carlos W. Moore, "Small-business Management", South-Western publishing co, sixth edition, 1983, 379 p.

Bureau de la statistique du Québec, Statistiques principales des PME du secteur manufacturier au Québec, Août 1983, p. 1.

Business America, "Eximbank starts program to help small exporters", Business America, Vol. 7, no. 22, Oct. 29, 1984, p. 37.

Chase, H. Charles, "Export expansion and small business productivity", American journal of small business, Vol. VIII, no. 4, April-June 1984, p. 21-27.

Claxton, Christopher, "Federated marketing. A practical approach to export for the smaller company or division", Long range planning, Vol. 12, no. 6, Dec 1979, p. 43-49.

Cohen, William A. and Marshall E. Reddick, "Successful marketing for small business", Amacom, 1981, 282 p.

Conseil économique du Canada, "Objectifs économiques et indicateurs sociaux", 10e et 11e exposés annuels, 1973-74, p. 14.

Conseil économique du Canada, La poursuite de l'expansion, Exposé annuel (10e), 1973, Ottawa, 215 p.

Couretas, J., "Eximbank test-markets programs in Midwest", Business Marketing, Vol. 69, no. 12, Dec. 1984, p. 20.

Couretas, J., "SBA studies export trade role", Business Marketing, May 1984, p. 21, 52, Journal.

Cousineau, A. et Etienne Bastien, "Méthodologie de la recherche", Fondation nationale pour l'enseignement de la gestion: Enseignement et gestion, no. 12, octobre 1975.

Critchfield, A., "Selling to Japan - An export success story", D & B Reports, Vol. 22, no. 3, May/June 1984, p. 27, 37.

Dun & Bradstreet Reports, "The protectionist temptation", D & B Reports, Vol. 32, no. 6, Nov/Dec. 1984, p. 46-47.

Dun & Bradstreet Reports, "The dollar is no excuse to stay home", D & B Reports, Vol. 32, no. 5, Sept/Oct. 1984, p. 49.

Delacroix, Jacques, "Export strategies for small american firms", California management review, Vol XXVI, no. 3, Spring 1984, p. 138.

- Delwin, A. Roy et Claude L. Simpson, "Export attitudes of business executives in the smaller manufacturing firm", Journal of small business management, Vol. 19, April 1981, p. 16-19.
- Denis, J. Emile et M. Hélène Lafrenière, "Net working for effective export performance by small and middle-size firms", A Canadian perspective, University of Ottawa, Working Paper, 1985, p. 86-89.
- Denis, Jean-Emile, La PME et l'exportation, Gaëtan Morin Editeur, 1984, 115 p.
- Dubary, J.P. et Z. Cardot, "Les PMI et l'exportation", Problèmes économiques, Vol. 1724, 20 mai 1981, p. 30-32.
- Eason, Henry, "Small firms could mix the boat on export profits", Nations's Business, Vol. 72, no. 11, November 1984, p. 62-64.
- Ecole supérieure du Commerce de Lyon, "L'Exportation et les PME: des intentions aux réalités: livre blanc", Fondation nationale pour l'enseignement de la gestion des entreprises, 1981, 109 p.
- Garnier, Gérard, Caractéristiques et problèmes des petites et moyennes entreprises exportatrices du secteur manufacturier au Québec, spécialement de celles qui utilisent des techniques de production avancées, Faculté d'administration, Université de Sherbrooke, août 1974.
- Gass, Yvon et Gérald d'Amboise, La PME manufacturière, 12 cas québécois, Gaëtan Morin Editeur, 197 p.

- Gatty, B., "Come on in, the water's fine", Nation's Business, Vol. 70, no. 4, April 1982, p. 31-38.
- Goodman, G., "Small banks fight back", Dun & Bradstreet Reports, Vol. 22, no. 3, May/June 1984, p. 44-45.
- Gouvernement du Québec, Les PME au Québec; état de la situation, Québec, Bibliothèque nationale du Québec, 1987, 319 p.
- Gravel, Robert J., Guide méthodologique de la recherche, P.V.Q., Québec, ENAP, 1974, 262 p.
- Gumpert, David E. and J.A. Timmons, The insiders guide to small business resources, New York, Double day, 1982, chap 11.
- Gumpert, David E., "Topics of particular interest to owners and managers of smaller business", Growing concerns, Havard Business Review, Vol. 59, May-June 1981, p. 8.
- Hackett, Donald W., "Penetrating international markets; Key consideration for smaller firms", Journal of small business managment, Vol.15, no. 1, Janvier 1977, p. 10-17.
- Hamilton, P.W., "Goins global - it's easier than you think", Dun & Bradstreet Reports, Vol. 22, no. 3, May/June 1984, p. 20-22.
- Hartman, C. R., "Wiring the third world - and other remote areas", Dun & Bradstreet Reports, Vol. 22, no. 3, May/June 1984, p. 40, 41, 53.
- Hartman, C. R., "New Harlem trade center looks the third world", Dun & Bradstreet Reports, Vol. 22, no. 3, May/June 1984, p. 38-39.

- Hartman, C. R., "A talk with rep. Lee H. Hamilton", Dun & Bradstreet Reports, Vol. 21, no. 6, Nov./Dec. 1983, p. 42-45.
- Heaford, G., "Marketing: Agency or consultant", British Business, Vol. 13, no. 4, Jan. 25/Feb. 2 1984, Supplement, p. 4-5.
- Hoefs, R. A., "Export trading companies", Arthur Anderson Chronicle, Vol. 40, no. 1, 1981, p. 6-8, Journal.
- Jennrich, John H., "How export-import bank helps Small Business", Nation's Business, Vol. 67, no. 10, October 1979, p. 61-62.
- Johnston, J. and L. Phillips, Success in small business is a laughing matter, Durham, North Carolina, 213 p.
- Julien, P. André, Notes de cours, "Environnement économique de la PME", Caractéristique de la PME sur la stabilisation de l'environnement, 1984.
- Julien, P. André, "Petites régions, crise et entrepreneurship", Le Laboratoire en économie et gestion des systèmes de petites et moyennes dimensions, Cahier de recherche, Département d'administration et économique, U.Q.T.R., Trois-Rivières, 1983, p. 12.
- Kascmer, Juse, "Exporting: the wide open markets", In business, Vol. 2, no. 6, Nov-Dec. 1980, p. 35.
- Kolhede, E. J., "The underlying determinants of export orientation in small manufacturing firms", Golden Gate University, USA, 1985, 249 p.

- Kipp, H. O., "China welcomes small business group", Dun & Bradstreet Reports, Vol. 22, no. 3, May/June 1984, p. 18-30.
- Klarenberg, A., "RMC offers export program", Marketing, Vol. 16, no. 12, March 22, 1984, p. 6.
- Koppel, Jacques, "The Quirks of Exporting", In business, Vol. 5, no. 2, March-April 1983, p. 26-27.
- Krentzman, Harvey C., "Successful management strategies for small business", 197 p.
- Lamonde, Pierre, "L'Economie mondiale: quelle place pour le Québec", Journal du travail, INRS urbanisation, Vol. 4, 1983.
- Landry, Bernard, "Les échanges internationaux du Québec?", Ministère du commerce extérieur, 17 décembre 1982, Allocution de Monsieur Bernard Landry, Ministre délégué au commerce extérieur, p. 7.
- Leroy, Georges, Guy Richard et Jean-Paul Sallenave, La Conquête des marchés extérieurs, Agence d'arc, 1980, Ed. rev. et corr., Montréal, p. 19.
- Lessard, Mireille et J.E. Denis, La Taille des firmes et la propension à exporter, HEC, Montréal, 1982, p. 5.
- Librowicz, Michel, Yvon G. Perreault, et Paul D'Aniello, Pourquoi et comment; l'exportation et la PME, Montréal, Edition G. Vermette, 1984, p. 5, 8, 40, 58.

Marion, L., "Exporting without tears", Forbes, Vol. 127, no. 8, April 13, 1981, p. 62-66.

Moon, Grant C., "Journal of Small business management", Vol. 19, no. 2, April 1981.

Nation's Business, "Giving credit where it's due", Nation's Business, Vol. 72, no. 7, July 1984, p. 16.

Organisation de coopération et de développement économique, "L'Exploration des nouveaux marchés par les petites et moyennes entreprises: rapport de la conférence tenue à Vienne du 2 au 4 octobre 1961", OCDE, Paris, 1962, 94 p.

Pegeshkpur, Changiz, "Attractive small company options: exploit overseas sales and domestic letters of credit", Harvard Business Review, Growing concerns Edited by David E. Gumpert, Sept/oct, 1979, p. 188.

Pegeshkpur, C, "Systematic approach to finding export opportunities", Harvard Business Review, Vol. 57, no. 5, Sept/Oct. 1979, p. 182-184.

Rao C.P., A. Mark Kreighbaum and Jon M. Hawes, "International Market involvement and the business cycle", Journal of small business managment, Vol. 21, no. 4, Oct. 1983, p. 31-37.

Riggs, C.R., "A talk with sen. Rudy Boschwitz", Dun & Bradstreet Reports, Vol. 21, no. 6, Nov./Dec. 1983, p. 38-40.

Riggs, C.R., "Opportunities in Africa - Now and Tomorrow", Dun & Bradstreet Reports, Vol. 22, no. 3, May/June 1984, p. 34-36.

- Riverin, Alphonse, Le Management des affaires publiques, Ouvrage collectif, Chicoutimi, 1984, Gaétan Morin Editeur, 425 p.
- Rizzo, A.M., "Pizyback ETC's could revolutionize the american approach to exporting", Business America, February 7, 1983.
- Robert, Paul, "Dictionnaire alphabétique et analogique de la langue française: Société du nouveau lettré", 1977, 2171 p.
- Robinson, Richard B. Jr., John A. Pearco, Vozikis and Timothy S. Mescon, "The relationship between stage of development and small firm planning and performance", Journal of small business management, Vol 22, April 1984, p. 45-52.
- Roux, E. et P. Reffart, "Profil consolidé à l'exportation", Revue française de gestion, Vol. 29, Janv./Feb. 1981, p. 88-97.
- Roy, Delwin A. and Claude L. Simpson, "Export attitudes of business executives in the smaller manufacturing firm", Journal of small business management, Vol. 14, no. 2, April 1981, p. 17-20.
- Sallenave, Jean-Paul, La PME face aux marchés étrangers, Gaétan Morin Editeur, 1978, 130 p., Groupe contact Europe 77.
- Sanders, Donald H., A. Franklin Murph, Robert J. Eng., Les statistiques, une approche nouvelle, Mc Graw Hill, 1976, Montréal, p. 385-389.
- Schumpeter, Joseph, A., Economic Theory and Entrepreneurial History, Aitken, Exploration in Enterprise, Harvard Univ. Press, 1965, p. 45-64.

- Silver, R, "Marketing firms win awards", Marketing, Vol. 16, no. 13, March 29, 1984, p. 5, Journal.
- Small Business Report, "New export opportunities - Part 2", SBR, Vol. 8, no. 2, Feb. 1983, p. 21-24, Journal.
- Small Business Report, "New opportunities in exporting - Part 1", SBR, Vol. 8, no. 1, Jan. 1983, p. 13-15, Journal.
- Small Business Report, "Small companies can export", SBR, Vol. 4, Issue 9, Sept. 1979, p. 24-27.
- Smith L., Douglas and Robert E. Markland, "Measurement of Business risk for Inter-industry comparisons", Financial management, Vol. 10, Summer 1981, p. 49-63.
- Steck, Robert N., "Export trading companies", D & B Reports, Vol. 32 no. 3, May/June 1984, p. 42.
- Stolz, R., "States Launch export financing program", Cashflow Magazine, Vol. 5, no. 10, Dec. 1984, p. 22, 24.
- Stoner, Charles R. and Arora Rajinder S., "What export trading companies mean to small business", American Journal of small business, Bradley University, Vol. VIII, no. 4, April-June 1984, p. 57-61.
- Stoner, Charles R. and Arora Rajinder S., "What export trading companies mean to small business", AJSB, Vol. VIII, no. 4, April-June 1984, p. 56-63.

Turner, D., S.A. Timmins and B. J. Bhatt, " The role of Banks in promoting small business participation in ect", Journal of Small Business Management, Vol. 21, no. 4, Oct. 1983, p. 17-23.

Vesper, Karl H. and Kenneth A. Vorhies, "Entrepreneurship in foreign trade", JSBM, Vol. 17, no. 2, April 1979, p. 5-11.

White M., J. R. Richard, The entrepreneur's manual, "Business start-up, spin-offs and innovative management", Chilton book company, Rodnor, Pennsylvania, 419 p.

Withey, John J., "Differences between exporters and non-exporters: same hypotheses concerning small manufacturing Business", American Journal of Small Business, Vol IV, no. 3, winter (Jan-Mar) 1980, p. 29-36.

Williams, K., "Small Business", Management accounting, Vol. 66, no. 1, July 1984, p. 57.

Wortman, L. A., "Successfull small business management", American Management Association, New York, NY, 1976, p. 1-262.

Zaccourt, Georges et Fernand Amesse, "L'Effet de la taille des établissements du Québec sur les exportations internationales et les ventes au Canada", HEC, no 86-03, Montréal, Fév. 1986, p. 9, 12.

ANNEXE I

Copie du questionnaire d'enquête

QUESTIONNAIRE

SUR

L'EXPORTATION

1. Nom de l'entreprise _____

2. Adresse de l'entreprise _____

3a. Type d'entreprise: propriétaire unique ()
société en commandite ()
société en nom collectif ()
Compagnie ()
Coopérative ()

3b. Propriété de l'entreprise. Capitaux québécois _____% autres _____%

4. Nom du répondant _____

5. Occupation du répondant _____

6. Numéro de téléphone _____

7. Répondant Français ()
Langue maternelle Anglais ()
Autres () spécifiez _____

8. Nombre d'employés Homme _____
(travail 12 mois/an) Femme _____
Total _____

9. Nombre d'employés
Total saisonnalisé _____

N.B.: Saisonnalisé: Employés total réguliers plus ceux répondant à une augmentation ponctuelle de la production.

10. Nombre d'employés
Total désaisonnalisé _____

N.B.: Désaisonnalité: Équivaut au nombre total d'employés réguliers.

11. Secteur manufacturier _____
(Voir annexe 1)

12. Sous-secteur manufacturier
(Voir annexe 1) _____
13. Vous faites des exportations oui () non ()
- 14a. Avez-vous réalisé au moins une "Mission d'exportation publique" en collaboration avec le Ministère du Commerce Extérieur du Québec?
oui () non ()
- N.3.: Missions d'exportations -> Missions commerciales
-> Missions accords industriels
-> Missions mixtes
- b. Si oui? Nombre de missions _____
15. Etes-vous une société-mère? oui () non ()

BLOC INFORMATION PRINCIPALE

- 16.. Votre lère année d'exportation _____
17. Votre lère année où vous avez utilisé une "Mission d'exportation publique"

- N.3.: Les "Missions de Ventes" sont exclues.
18. Nombre d'années totales que votre entreprise exporte _____
19. Pour toutes les années depuis que vous exportez, indiquez les années où vous avez utilisé une mission d'exportation publique ainsi que le nombre de missions.

[illegible]

20a. Pour chaque année qui suit, une année où il y a eu une mission d'exportation publique, vous indiquez le "taux de croissance annuelle ^{basé} ~~moyen~~ des exportations?"

Année _____ %
 MEP _____

N.B.: MEP veut dire Mission d'exportation publique.

20b. Indiquez ici le type de missions.

Mission Commerciale () Mission Mixte ()
 Mission Accord Industriel () (multisectorielle)
 Mission de Ventes ()
 (Foire et Expositions)

20c. Il faut transcrire le %/année (cf. 20a.) en quantité (produits principaux et secondaires)

Année
 MEP

ANNÉES ULTÉRIEURES

Produit(s) principal(aux)	%	_____	_____	_____	_____	_____
Produit(s) secondaire(s)	%	_____	_____	_____	_____	_____
TOTAL		_____	_____	_____	_____	_____
Produit(s) principal(aux)	%	_____	_____	_____	_____	_____
Produit(s) secondaire(s)	%	_____	_____	_____	_____	_____
TOTAL		_____	_____	_____	_____	_____
Produit(s) principal(aux)	%	_____	_____	_____	_____	_____
Produit(s) secondaire(s)	%	_____	_____	_____	_____	_____
TOTAL		_____	_____	_____	_____	_____

21a. Pour chaque année où il y a eu une MEP vous indiquez:

(a) Année MEP _____
(c) Type de MEP _____

(b) % croissance —
(d) lieu de réalisation de la MEP

(e)

[illegible]

21b. Pour chacune des MEP que vous avez réalisées, vous indiquez le nombre et le type de visites subséquentes que vous avez fait sur le marché concerné?

1ère MEP
ANNÉE 19

2e MEP
ANNÉE 19

NOMBRE DE VISITES SUBSEQUENTES	TYPE	NOMBRE DE VISITES SUBSEQUENTES	TYPE

21b. (suite)

3e MEP
ANNÉE 19

NOMBRE DE VISITES SUBSEQUENTES	TYPE

4e MEP
ANNÉE 19

NOMBRE DE VISITES SUBSEQUENTES	TYPE

22. Pour chaque année ultérieure à une MEP, vous indiquez:

(a) Année de la _____ MEP 19____ (b) _____ année postérieure 19____
 (c) % croissance annuel
 moyen _____

(d) Part contributive par variable étudiée en pourcentage (%) totalisant 100% (100% égal au % de croissance en (c)).

VARIABLES
PART CONTRIBUTIVE

Variable	(x) croissance exportations attribuables \$	(y) croissance total exportations \$	(x/y) % part contributive	Information critique, IMPORTANTE
Travail indépendant (inclus spécialiste à l'exportation)				
Mission Commerciale Accords Industriels Mixtes et Missions de Ventes				
Aide publique fédérale Type: _____				
Mission de commerce				
Firme export				
Firme import export				
Aide municipale type: _____				
Agent indépendant				
Varia: Missions étrangères au pays () Variation change () Variation tarifs douaniers () Variation quotas () Contrats au hasard () Autres: _____				

22. Pour chaque année ultérieure à une MEZ, vous indiquez:

(a) Année de la _____ MEZ 19____ (b) _____ année postérieure 19____
(c) % croissance annuel

moyen _____

(d) Part contributive par variable étudiée en pourcentage (%) totalisant 100% (100% égal au % de croissance en (c)).

VARIABLES
PART CONTRIBUTIVE

Variable	(x) croissance exportations attribuables \$	(y) croissance total exportations \$	(x/y) % part contributive	Information critique, IMPORTANTE
Travail indépendant (inclus spécialiste à l'exportation)				
Mission Commerciale Accords Industriels Mixtes et Missions de Ventes				
Aide publique fédérale Type: _____				
Mission de commerce				
Firme export				
Firme import export				
Aide municipale type: _____				
Agent indépendant				
Varia: Missions étrangères au pays () Variation change () Variation tarifs douaniers () Variation quotas () Contrats au hasard () Autres: _____				

22. Pour chaque année ultérieure à une MEP, vous indiquez:

- (a) Année de la _____ MEP (9) (b) _____ année postérieure (9)
 (c) % croissance annuel
 moyen _____

- (d) Part contributive par variable étudiée en pourcentage (%) totalisant 100% (100% égal au % de croissance en (c)).

VARIABLES
PART CONTRIBUTIVE

Variable	(x) croissance exportations attribuables \$	(y) croissance total exportations \$	(x/y) % part contributive	Information critique, IMPORTANTE
Travail indépendant (inclus spécialiste à l'exportation)				
Mission Commerciale Accords Industriels Mixtes et Missions de Ventes				
Aide publique fédérale Type: _____				
Mission de commerce				
Firme export				
Firme import export				
Aide municipale type: _____				
Agent indépendant				
Varia: Missions étrangères au pays () Variation change () Variation tarifs douaniers () Variation quotas () Contrats au hasard () Autres: _____				

22. Pour chaque année ultérieure à une MEP, vous indiquez:

- (a) Année de la ____ MEP 19____ (b) ____ année postérieure 19____
 (c) % croissance annuel
 moyen _____

- (d) Part contributive par variable étudiée en pourcentage (%) totalisant 100% (100% égal au % de croissance en (c)).

VARIABLES
PART CONTRIBUTIVE

Variable	(x) croissance exportations attribuables \$	(y) croissance total exportations \$	(x/y) % part contributive	Information critique, IMPORTANTE
Travail indépendant (inclus spécialiste à l'exportation)				
Mission Commerciale Accords Industriels Mixtes et Missions de Ventes				
Aide publique fédérale Type: _____				
Mission de commerce				
Firme export				
Firme import export				
Aide municipale type: _____				
Agent indépendant				
Varia: Missions étrangères au pays () Variation change () Variation tarifs douaniers () Variation quotas () Contrats au hasard () Autres: _____				

22. Pour chaque année antérieure à une MEP, vous indiquez:

(a) Année de la ____ MEP 19 ____ (b) ____ année postérieure 19 ____
 (c) % croissance annuel

moyen _____ →

(d) Part contributive par variable étudiée en pourcentage (%) totalisant 100% (100% égal au % de croissance en (c)).

VARIABLES
PART CONTRIBUTIVE

Variable	(x) croissance exportations attribuables \$	(y) croissance total exportations \$	(x/y) % part contributive	Information critique, IMPORTANTE
Travail indépendant (inclus spécialiste à l'exportation)				
Mission Commerciale Accords Industriels Mixtes et Missions de Ventes				
Aide publique fédérale Type: _____				
Mission de commerce				
Firme export				
Firme import export				
Aide municipale type: _____				
Agent indépendant				
Varia: Missions étrangères au pays () Variation change () Variation tarifs douaniers () Variation quotas () Contrats au hasard () Autres: _____				

23. Quel est le lieu de réalisation pour chacune des MEP auxquelles vous avez participé?

LIEU DE RÉALISATION

RANG DE LA MEP	ANNÉE	LIEU (X)
Première Mission		
Deuxième Mission		
Troisième Mission		
Quatrième Mission		
Cinquième Mission		
Sixième Mission		
Septième Mission		
Huitième Mission		
Neuvième Mission		
Dixième Mission		

24. Pour chaque MEP réalisée, le nombre de contacts représentatifs rencontrés?

N.3.: Contact:^oUn homme d'affaires représentant une compagnie= 1 contact

^oDeux hommes d'affaires représentant la même compagnie = 1 contact

CONTACTS REPRÉSENTATIFS

NUMÉRO DE LA MEP	ANNÉE	CONTACTS	TYPE e.g. entreprises, gouvernements
1ère		1er	
		2e	
		3e	
		4e	
		5e	
2e			
3e			
4e			
5e			

25. Pour toutes les années qui suivent, une ME2, vous indiquez les volumes d'affaires de ces années?

VOLUMES D'AFFAIRES
ANNÉES ULTÉRIEURES À UNE MEP

ANNEES	VOLUMES D'AFFAIRES EXPORT
1ère Année Postérieure	
2ième Année Postérieure	
3ième Année Postérieure	
4ième Année Postérieure	
5ième Année Postérieure	
6ième Année Postérieure	
7ième Année Postérieure	
8ième Année Postérieure	
9ième Année Postérieure	
10ième Année Postérieure	

26. Pour chacune des MEP réalisées, vous spécifiez laquelle ou lesquelles rencontres sont devenues de futurs clients.

RENCONTRES DONNANT DE FUTURS CLIENTS

1ère MEP
lieu

[illegible]

25. Pour toutes les années qui suivent, une MEP, vous indiquez les volumes d'affaires de ces années?

VOLUMES D'AFFAIRES
ANNÉES ULTÉRIEURES À UNE ME?

ANNÉES	VOLUMES D'AFFAIRES EXPORT
1ère Année Postérieure	
2ième Année Postérieure	
3ième Année Postérieure	
4ième Année Postérieure	
5ième Année Postérieure	
6ième Année Postérieure	
7ième Année Postérieure	
8ième Année Postérieure	
9ième Année Postérieure	
10ième Année Postérieure	

26. Pour chacune des MEP réalisées, vous spécifiez laquelle ou lesquelles rencontres sont devenues de futurs clients.

RENCONTRES DONNANT DE FUTURS CLIENTS

1ère MEP
lieu

[illegible]

25. Pour toutes les années qui suivent, une MEP, vous indiquez les volumes d'affaires de ces années?

VOLUMES D'AFFAIRES
ANNÉES ULTÉRIEURES À UNE MEP

ANNÉES	VOLUMES D'AFFAIRES EXPORT
1ère Année Postérieure	
2ième Année Postérieure	
3ième Année Postérieure	
4ième Année Postérieure	
5ième Année Postérieure	
6ième Année Postérieure	
7ième Année Postérieure	
8ième Année Postérieure	
9ième Année Postérieure	
10ième Année Postérieure	

26. Pour chacune des MEP réalisées, vous spécifiez laquelle ou lesquelles rencontres sont devenues de futurs clients.

RENCONTRES DONNANT DE FUTURS CLIENTS

1ère MEP
lieu

[illegible]

25. Pour toutes les années qui suivent, une MEP, vous indiquez les volumes d'affaires de ces années?

VOLUMES D'AFFAIRES
ANNEES ULTERIEURES A UNE MEP

ANNÉES	VOLUMES D'AFFAIRES EXPORT
1ère Année Postérieure	
2ième Année Postérieure	
3ième Année Postérieure	
4ième Année Postérieure	
5ième Année Postérieure	
6ième Année Postérieure	
7ième Année Postérieure	
8ième Année Postérieure	
9ième Année Postérieure	
10ième Année Postérieure	

26. Pour chacune des MEP réalisées, vous spécifiez laquelle ou lesquelles rencontres sont devenues de futurs clients.

RENCONTRES DONNANT DE FUTURS CLIENTS

lère MEP
lieu

[illegible]

25. Pour toutes les années qui suivent, une MEP, vous indiquez les volumes d'affaires de ces années?

VOLUMES D'AFFAIRES
ANNÉES ULTÉRIEURES À UNE MEP

ANNÉES	VOLUMES D'AFFAIRES EXPORT
1ère Année Postérieure	
2ième Année Postérieure	
3ième Année Postérieure	
4ième Année Postérieure	
5ième Année Postérieure	
6ième Année Postérieure	
7ième Année Postérieure	
8ième Année Postérieure	
9ième Année Postérieure	
10ième Année Postérieure	

26. Pour chacune des MEP réalisées, vous spécifiez laquelle ou lesquelles rencontres sont devenues de futurs clients.

RENCONTRES DONNANT DE FUTURS CLIENTS

1ère MEP
lieu _____

[illegible]

BLOC COMPLÉMENTAIRE

27. Avez-vous apprécié le vécu d'une mission d'exportation?

28. Continuerez-vous à utiliser des missions d'exportation publique?

29. Quelle est la principale dimension d'une mission export que vous appréciez?

30. Quelle est la principale difficulté que vous avez noté dans une mission-export?

31. Quelle(s) amélioration(s) majeure(s) proposeriez-vous pour améliorer le déroulement d'une mission export publique?

32. Quelle(s) amélioration(s) mineure(s) proposeriez-vous pour améliorer une mission d'exportation publique?

33. Les raisons qui vous ont amené à utiliser une MEP?

34. Raisons qui vous ont amené à utiliser d'une MEP plutôt qu'une autre forme d'aide?

35. Raisons qui vous ont amené à utiliser une MEP du MECOT plutôt qu'un autre programme du même ministère?

ANNEXE II

Classification (CAE)

Secteur manufacturier

Gouvernement du Québec

Répartition des Industries manufacturières en secteur d'activités

INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE

Aliments et boissons

1010 Produits de la viande

Industrie de la viande et de la volaille. Abattage et conditionnement de la viande et de la volaille. Congélation et mise en conserve de viande et volaille. Farine de viande. (Voir aussi grossistes en alimentation.)

1020 Produits du poisson

Industrie de la transformation du poisson. Farine de poisson. (Voir aussi grossistes en alimentation.)

1030 Conserveries de fruits et légumes

Jus de légumes, fruits, soupes, cornichons, confitures. Fruits et légumes en boîtes, congelés ou conservés par un autre procédé, gelé, cidre, sauce, vinaigre.

1040 Produits laitiers

Beurrerie, fromagerie, lacterie, concentrés de lait, lait en poudre, crème glacée, fromage refait, industries laitières diverses, pasteurisation du lait. (Voir aussi grossistes en alimentation.)

1050 Minoterie

Transformation, mélange de farine, meunerie et fabrication de céréales de table et pour animaux de ferme et domestiques. Mélange local des grains.

1070 Boulangerie

Boulangerie et pâtisserie. Pains, biscuits, gâteaux, pains et autres produits secs.

1080 Autres produits alimentaires

Confiserie, sucre de canne et de betteraves, huile végétale, pâtes alimentaires, moutarde, rizierie, traitement de produits alimentaires divers. Gomme à mâcher, chips, thé, café.

1091 Boissons gazeuses, sirop

1092 Distilleries

1093 Brasseries

1094 Fabriques de vin

1510 PRODUITS DU TABAC

Traitement du tabac en feuilles, fabricants de produits du tabac.

1620 PRODUITS DU CAOUTCHOUC

Pneus et chambres à air, chaussures, produits divers.

1650 ARTICLES EN MATIÈRE PLASTIQUE

Transformation de résines synthétiques produites par moulage, extrusion et tout autre moyen. Articles en plastique et en fibre de verre. (Voir annexe I.)

1720 PRODUITS DU CUIR

Tannerie, fabriques de chaussures, gants, valises, sacs à main, accessoires pour boîtes et chaussures, articles divers en cuir.

FILATURES

1810 Filatures de coton et de laine

Filature et tissage. Tissus à rideaux, imprimés, lingerie, linges de table. Tissage de lainage pour complets, pardessus, articles d'habillement, couvertures, feutre de papeterie.

1830 Fibres synthétiques

Fabrication de fibres et de fils de filament, tissus larges, emboîlage et fabrication de tissus synthétiques, extrusion de fibres synthétiques et artificielles.

1840 Autres textiles de base

Fabrication de corderie et ficelle, traitement des fibres, feutre pressé et aéré, industrie des tapis, carrelages et moquettes, catalogues.

1890 Autres textiles

Fil à couture, rubannerie, broderie, plissage, teinture et finissage des textiles, industries textiles diverses. Articles de pièces, toiles et colon, auvents, tentes, sacs, capitonnage et garnitures, ceintures de sécurité et autres accessoires.

FABRIQUES DE TRICOT

2310 Bonneterie

Articles d'habillement en tissu à mailles. Tricotage de bas, basculotte, chaussettes.

2390 Autres fabriques de tricot

Toutes fabriques d'articles de tricot servant à l'habillement, gants, sous-vêtements.

INDUSTRIE DU VÊTEMENT

2430 Vêtements pour hommes

Confection de complets, vestons, pantalons, pardessus, chemises, vêtements de travail, de sport, vêtements de cuir. Confection régulière ou à forfait.

2440 Vêtements pour dames

Tailleurs, manteaux, robes, jupes, blouses, vêtements de ménage, de sport, lingerie, cols et foulards. Confection régulière ou à forfait, broderie, ourlet, plissé pour l'industrie.

2460 Fourrures

Manteaux et autres vêtements et articles de fourrure.

2480 Corsels et soutiens gorge.

2490 Autres vêtements

Vêtements pour enfants, bébés. Gants et moules saut en cuir, caoutchouc et tricot, chapeaux de paille, toffe, fourre, travaux de modiste, canvas, costumes de théâtre, loges universitaires, vêtements traités pour l'imperméabilisation.

INDUSTRIE DU BOIS

2510 Scieries

Scieries, ateliers de rabotage, usines de bardeaux, planches, poutres, bois de dimension.

2520 Placage et contre plaqués

2540 Ateliers de rabotage

Produits façonnés de bois tels que chassis, portes, fenêtres, boiserie, moulures, parquets de bois dur. Maisons préfabriquées pour le bâtiment. Éléments de charpente et de structure lamellés.

2560 Fabriques de boîtes en bois

Boîtes, palettes, caisses, paniers en bois.

2580 Cercueils et tombes

2590 Fabriques de produits divers en bois

Traitement protecteur du bois, tournage sur bois, panneaux agglomérés, fournitures d'aviculture et d'apiculture, laine de bois, articles de ménage en bois tels qu'épingles à linge, escaliers, seaux, barils.

INDUSTRIE DU MEUBLE

2610 Meubles de maison

Meubles de ménage de toutes sortes et matières, ateliers de capitonnage, d'ébénisterie et réparation de meubles.

2640 Meubles de bureau

Pupitres, chaises, tables, classeurs de toutes sortes et matières.

2060 Autres meubles

Mobiliers de toutes sortes et matières pour magasins, éditions publiques, et certaines professions, fabrication de matelas et sommiers. (Meubles en pierre, voir 3590.)

INDUSTRIE DU PAPIER ET DES PRODUITS EN PAPIER

2710 Moulins à pâtes et papiers

Pâtes chimiques ou mécaniques, fabrication de papier journal, papier d'imprimerie, papier à écrire, papier d'emballage Kraft, carton, panneaux pour le bâtiment et l'isolation.

2730 Boîtes et sacs en papier

Boîtes ou caisses d'emballage en papier ondulé ou compact, boîtes pliantes ou montées, sacs en papier, cylindres en fibres, boîtes à motifs décoratifs. Sacs et autres contenants en matières synthétiques et en papier métallique.

2740 Autres produits de papier

Couchage, traitement, façonnage et toute autre transformation du papier et du carton. Papier paralliné, papier crêpe, serviettes en papier, enveloppes et articles de correspondance, papier gommé, papier tenture, assiettes et lasses de papier, tubes d'expédition par la poste. Bardeaux et feuilles saturés d'asphalte, revêtements de toitures.

IMPRESSION, ÉDITION ET INDUSTRIES CONNEXES

2060 Impression commerciale

Impression commerciale y compris journaux, périodiques, toutes méthodes et procédés d'impression (typographie, flexographie, planographie, lithographie, chalcographie, gravure impression au pochoir, sérigraphie).

2070 Gravures et industries connexes

Réproduction d'imprimerie de tous genres sur films, plaques, clichés, composition et confection de couvertures et reliures.

2080 Édition seulement

Édition de livres, journaux, périodiques, almanach, cartes géographiques, guides et produits analogues.

2090 Édition et impression

Édition et impression de journaux, de périodiques, de livres, d'almanachs, de cartes géographiques, de guides et d'autres publications de ce genre.

INDUSTRIE DES MÉTAUX PRIMAIRES

2910 Industrie du fer et de l'acier

Fabrication de saumons de fonte et de ferro-alliages, de lingots, pièces moulées, coulage de l'acier continu, tubes et tuyaux soudés ou non, laminage à chaud ou à froid, cokeries.

2940 Fonderies

Pièces moulées en fer et tuyaux et raccords en fonte moulée.

2950 Fonte et affinage

Fonte de minerais de métaux non ferreux et affinage de ces métaux. Laminage, moulage et extrusion d'aluminium, cuivre, profilés en aluminium (barres, baguettes, plaques, tôles, etc.) et autres métaux non classifiés ailleurs.

INDUSTRIE DES PRODUITS MÉTALLIQUES

3010 Chaudières et plaques

Chaudières de chauffage et énergétiques, réservoirs de stockage, réservoirs sous pression, cheminées en tôle pour usines, produits de chaudronnerie.

3020 Acier de charpente

Charpentes en acier ou autre métal ou alliage. Profilés pour ponts, bâtiments, pylônes de distribution, grands réservoirs.

3030 Fer forgé

Produits d'architecture et d'ornementation de fer forgé ou métalliques, escaliers, grilles, balustrades, fenêtres, etc.

3040 Estampage des métaux

Fabrication d'articles de tôles minces tels que capsules de bouteilles, lattes et boîtes métalliques, emboutissage et matriçage des métaux. Ustensiles de cuisine et contenants. Revêtement des métaux (émailage, galvanisation, galvanoplastie), forblanterie, tôlerie.

3050 Fils métalliques et produits connexes

Fabrication de clous, chevilles, crinpons, boulons, écrous, rivets, vis, rondelles, clôture métallique, fil barbelé, chaînes. Autres produits en fil métallique.

3060 Quincaillerie et outillage

Fabrication de ferronnerie, d'outillage à main, de couloirerie, de quincaillerie. Lâches, burins, matrices, moules, marteaux, pelles, râpeaux, limes, scies, fabrication de moules par extrusion.

3070 Appareils de chauffage

Matériel commercial et ménager pour la cuisson, gros appareils de chauffage tels que calorifères, brûleurs à gaz et à mazout, chaudières et radiateurs en fonte.

3080 Ateliers d'usinage (Machine Shop)

Pièces et matériel mécaniques autres que machines complètes pour l'industrie. Remise à neuf de moteurs, de boîtes de vitesse et d'arbres pour automobiles.

3090 Produits métalliques divers

Bouffrets, fusils, tubes repliables, pièces de machines, articles de plomberie, coffres-forts, chambres fortes, pièces forgées, traitement à chaud des métaux.

MACHINERIE

3110 Instruments aratoires

3160 Équipement de réfrigération

Matériel frigorifique commercial, électrique ou non et composants. Vitrines, comptoirs, armoires de conservation de produits congelés. Matériel de climatisation.

3170 Autres machines

Machinerie pour le bâtiment et l'extraction minière, le terrassement, le creusage, machinerie industrielle, machinerie pour le bureau et le commerce, machines diverses.

MATÉRIEL DE TRANSPORT

3210 Avions et pièces

Avions, planeurs, dirigeables, moteurs, hélices, flotteurs, pièces pour missiles et véhicules spatiaux. Réparation d'avions et de pièces.

3230 Véhicules à moteur et accessoires

Véhicules particuliers et utilitaires, autobus, autocars, camions, ambulances, taxis. Composants de ces véhicules.

3240 Carrosseries de camion

Carrosseries et remorques d'autos, de camions, d'autobus, etc.

3290 Matériel divers de transport

Matériel ferroviaire, construction et réparation de navires, d'embarcations de tous genres, véhicules divers.

FABRICATION D'APPAREILS ET DE MATÉRIEL ÉLECTRIQUE

- 3310 Petits appareils électriques
Aspirateurs, ventilateurs, grille-pain, fers à repasser, chauffe-eau, etc.
- 3320 Gros appareils électriques
Fourneaux, réfrigérateurs, congélateurs ménagers et agricoles, climatiseurs de fenêtre, machines à laver, machines à coudre.
- 3340 Récepteurs de radio et de télévision
Radios, téléviseurs, appareils et pièces servant à la reproduction et à l'enregistrement par disques et par bandes.
- 3350 Matériel de télécommunication
Émetteurs de radio et de télévision en circuit fermé, d'aides électroniques à la navigation, matériel de sonorisation, Matériel de télégraphie et téléphonie. Tableaux électroniques de commande, dispositifs similaires. Réparation et révision de ce matériel et pièces.
- 3360 Matériel électrique industriel
Turbines génératrices à vapeur, moteurs électriques, génératrices, transformateurs, appareils de commutation, accessoires de lignes aériennes, appareils à souder électriques, compteurs électriques.
- 3380 Manufacturiers de batteries, accumulateurs, piles humides ou sèches.
- 3390 Appareils électriques divers
Ampoules et tubes d'éclairage, lampes à filament, à vapeur, fluorescentes, lampes éclair et projecteurs, tableaux de commutation à basse tension, électrodes, conduites et raccords, etc.

MINÉRAUX NON MÉTALLIQUES

- 3510 Produits d'argile
Briques d'argile, dalles et carreaux de céramique, tuyaux d'égouts. Poterie, vaisselle et isolateurs en porcelaine.
- 3520 Manufacturiers de ciment
Ciment hydraulique, ciment Portland, naturel et de pouzzolane.
- 3540 Manufacturiers de béton
Agglomérés, tuyaux d'égout, réservoirs, poteaux, fosses septiques. Blocs et briques silico-calcaires.
- 3550 Manufacturiers de béton préparé
Fabrication et livraison de béton préparé.
- 3560 Verres et produits connexes
Verre plat, glaces, récipients en verre, verrerie culinaire, articles de fibre de verre, miroirs, vitraux, ornements en verre. Gravure et peinture sur verre.
- 3590 Autres produits minéraux
Produits réfractaires, produits du gypse, de laine minérale et d'amiante, de mica. Chaux vive et chaux hydratée. Abrasifs, naturels ou artificiels. Produits de pierre taillée, façonnage, polissage.
- PRODUITS DU PÉTROLE ET DU CHARBON
- 3650 Raffineries de pétrole
Raffinage du pétrole brut et production d'essence, de mazout, diesel, d'huile lubrifiante.
- 3690 Autres dérivés du pétrole et du charbon
Produits du pétrole et du charbon non classés ailleurs tels que bitume émulsionné, briquettes, asphalte.

INDUSTRIE CHIMIQUE ET PRODUITS CONNEXES

- 3720 Engrais
Engrais et produits d'utilisation industrielle (ex.: nitrates d'aluminium).
- 3740 Produits pharmaceutiques
Drogues et médicaments pour l'homme et les animaux, vitamines, fortifiants.
- 3750 Peintures et vernis
Peintures, vernis, laques, émaux, gommes laques, mastic, diluants, matières à charge.
- 3760 Savons et produits nettoyants
Détergents synthétiques, produits de récurage, poudre à laver.
- 3770 Produits de toilette
Parfums, cosmétiques, lotions, préparations capillaires, pâte dentifrice, autres produits de toilette.
- 3780 Produits chimiques industriels
Acides, alcalis, sels, gaz organiques, comprimés, pigments, oxydes de plomb, de fer, teintures, caoutchouc synthétique.
- 3790 Autres produits chimiques
Explosifs, munitions, insecticides, encres, allumettes, adhésifs. Désinfectants, résine synthétique. Distillation du goudron et du bois.

FABRICATION DIVERSE

- 3910 Instruments scientifiques et professionnels
Instruments d'arpentage, de marine, d'aéronautique, baromètres. Thermomètres, lentilles, fournitures de photographie, de laboratoire, de médecine, de mesure. Montres, horloges, etc.
- 3920 Bijouterie et orfèvrerie
Fabrication et laminage d'articles de métaux précieux. Travail lapidaire, taille, polissage des diamants, etc.
- 3930 Jouets et articles de sport
Articles de sport et d'athlétisme, jouets.
- 3940 Balais, brosses et vadrouilles.
- 3990 Autres fabrications diverses n.c.a.

CONSTRUCTION

- 4040 Entrepreneurs en construction
Entreprises en construction domiciliaire et non domiciliaire. Réparation et rénovation des bâtiments.
- 4060 Ponts et chaussées
Construction et réparation de routes, rues, ponts et aéroports.
- 4090 Autres travaux de construction
- 4210 Entrepreneurs spécialisés
Sous-traitants.

TRANSPORT

- 5070 Camionnage
Camionnage local et interurbain, sauf déménagement et entreposage de biens usagés.

ANNEXE III

1er cas: test χ_p^2 et valeurs arbitraires $< 10\%$ et $\geq 10\%$.

	Gr Contrôle	Gr MEP
$< 10\%$	5	5 = 10
$\geq 10\%$	8	9 = 17
	13	14 = 27

χ_p^2 calculé = 0,04

$\chi_{pc}^2 < \chi_t^2 \Rightarrow H_0$ accepté

Pas de différence significative
sur les moyennes.

ANNEXE III

(suite)

2e cas: test χ^2_p et valeurs arbitraires <15% et >15%.

	Gr Contrôle	Gr MEP	
< 15%	6	8	= 14
> 15%	7	6	= 13
	13	15	= 27

χ^2_p calculé = 0,22

$\chi^2_p < \chi^2_t \Rightarrow H_0$ accepté

pas de différence significative sur les moyennes

ANNEXE IV

1er cas: test Mann-Whitney sur le marché américain

GR MEP	GR Contrôle
$N_1 = 5$	$N_2 = 13$
$R_1 = 39$	$R_2 = 106$

$$U_1 = U_c = 41$$

$U_c > U_t \Rightarrow H_0$ accepté
pas de différence significative entre
les deux groupes.

ANNEXE IV

(suite)

2e cas: Test de Yates, marchés USA et marchés autres que USA.

	GR MEP	GR C	
Marchés USA	5	13	= 18
Marchés autres que USA	9	0	= 9
TOTAL	14	TOTAL 13	= 27

$$\chi^2_c = 10,16$$

$$\chi^2_c \quad \chi^2_t = H_0 \text{ rejetée}$$

différence significative

ANNEXE V

Coefficient de Spearman

	R_S	RC	$T_t - 0,05$	H_0
GR MEP	-0,8	-4,16	1,782	Rejetée
GR Contrôle	0,32	1,11	1,796	Rejetée
GR MEP et GR Contrôle	0,07	0,35	1,708	Rejetée

$$R_S = 1 - \left(\frac{6 \sum D^2}{n(n^2 - 1)} \right)$$

$$RC = \frac{R_S \sqrt{n - 2}}{\sqrt{1 - R_S^2}}$$

H_0 = Il n'y a pas de relation

H_0 rejetée = il y a une relation.