

Les Déterminants De La Décision D'internationalisation Des PME Algériennes

Cas Des PME De La région Nord-Ouest D'Algerie

The Determinants Of Internationalization Decision Of Algerian SMEs

Case Of SMEs In The North-West Region Of Algeria

KADDOURI Nouredine ^{1*}, NOUI Nouredine ², DOUFFI Maroua ³

¹ Université de Msila (Algérie), noureddine.kaddouri@univ-msila.dz

² Université de Msila (Algérie), noureddine.noui@univ-msila.dz

³ Université d'Alger 3 (Algérie), douffi.maroua@univ-alger3.dz

Reception : 17/02/2023

Acceptation : 08/06/2023

Publication : 30/06/2023

Résumé

Cette étude a pour objectif d'identifier les facteurs influençant la décision d'internationalisation chez les entreprises algériennes. A cette fin, un questionnaire a été distribué sur 69 PME de la région Nord-Ouest de l'Algérie ; et les données ont été soumises à une analyse descriptive. Les résultats montrent que les facteurs ayant plus d'influence sur la décision d'exportation des PME enquêtées sont : l'expérience professionnelle du dirigeant, renforcée par son niveau d'étude universitaire, la capacité de production, le secteur d'activité, le climat des affaires, l'accompagnement des organismes publics et enfin les compétences techniques.

Mots clés : Exportation ; PME; dirigeant; facteurs internes; facteurs externes.

Classification JEL : M15; M5; F5.

Abstract:

This study aims to identify the factors influencing the internationalization decision by Algerian SMEs. In this purpose, a survey was conducted on 69 SMEs in the North-West region of Algeria; and the data were submitted to descriptive analysis. The results show that the factors which have a greater influence on the export decision of the SMEs surveyed are: the professional experience of the manager, reinforced by his level of university education, production capacity, sector of activity, business climate, accompanying public organism and finally technical competence.

Keywords: Export; SME; manager; internal factors; external factors.

JEL Classification: M15; M5; F5.

Introduction

L'ouverture des marchés et l'augmentation de la concurrence internationale des marchés intérieurs poussent les entreprises à s'étendre sur des marchés extérieurs afin que leurs activités s'inscrivent dorénavant dans une perspective de mondialisation. Ce phénomène permet aux entreprises d'avoir accès à des débouchés nouveaux et de tirer parti des opportunités de croissance à l'étranger. En même temps, la mondialisation des marchés constitue une menace lourde de conséquences pour les entreprises : entraînées dans une lutte concurrentielle sans merci. Face à cette concurrence mondialisée, ces entreprises sont incitées à développer leurs stratégies afin de demeurer compétitives et assurer indirectement leur survie (Julien, Leo, & Philippe, 1995, p. 15). Parmi ces stratégies nous pouvons évoquer l'internationalisation. Celle-ci semble être l'une des meilleures réponses des entreprises face à cette situation. De telle sorte qu'elle permette d'augmenter leur compétitivité face à de nombreux concurrents tout en profitant de certaines opportunités internationales. L'internationalisation est, en effet, perçue comme un moyen de survie des entreprises, de toutes tailles et de tous secteurs, à la mondialisation (Lecerf, 2006, p. 35).

Toutefois, l'internationalisation est, également, considérée comme un phénomène complexe, qui touche l'ensemble des fonctions de l'entreprise. Elle remet en question les stratégies, les pratiques et les compétences individuelles et collectives, particulièrement celles exercées dans l'arène internationale. A cet égard, les PME n'osent pas à s'investir sur les marchés trop éloignés, trop conscientes du peu de moyen financier, technologique et humaine qu'incombent toujours aux PME. En outre, l'engagement limité des PME dans les activités internationales est dû, notamment, à l'existence des risques relatifs à l'environnement international, malgré les avantages qu'il peut leur procurer (Miles, 2014, p. 11) ; (Shrader, Oviatt, & McDougall, 2000, p. 1227). Cependant, la portée de ces facteurs de risques liés à l'international est conditionnée par les caractéristiques du dirigeant et les spécificités de la PME, qui jouent un rôle central dans ce cadre. À cet égard, Zou et Stan (1998) suggèrent que le dirigeant devrait se concentrer sur les avantages plutôt que sur les barrières et adopter une attitude positive envers les activités d'internationales des PME.

En effet, l'exportation est l'une des formes la plus commune, la plus facile à mettre en place et la plus rapide de s'internationaliser pour les PME, car, par comparaison avec d'autres modes d'entrée, cela requiert moins de compromis de ressources, offre une meilleure flexibilité dans les décisions de l'entreprise et comporte moins de risques (Lu & Beamish, 2001). Elle demeure ainsi prioritaire pour les pays en développement dans leur croissance. Étant donné que l'exportation est pleine en essor chez les PME et fait partie des ingrédients de leur succès, certaines PME n'exportent pas, d'autres ont les capacités d'exporter, mais ne le font pas. Il apparaît alors pertinent d'identifier les facteurs qui ont affecté à ces PME leur décision d'exportation, ce que la littérature qualifie de déterminants de la décision d'exportation. L'objectif de cette étude consiste à discerner les principaux facteurs qui mènent les PME algériennes à s'engager dans une stratégie d'internationalisation par le biais de l'exportation. En d'autres termes, notre étude tente de répondre à la problématique suivante : Quels sont les facteurs influençant la décision d'exportation des PME Algériennes ? Pour cela, une étude quantitative positiviste par questionnaire a été réalisée auprès de 69 PME, dans la région nord-ouest d'Algérie. Afin d'explicitier les détails, le reste de cet article a été structuré en quatre sections : La deuxième section présente la revue de littérature. La troisième section présente la méthodologie de recherche adoptée. La quatrième section expose les résultats de l'analyse des données. Et enfin, la dernière section, présente les limites de la recherche et la conclusion.

1- Revue de littérature sur les déterminants d'internationalisation des PME

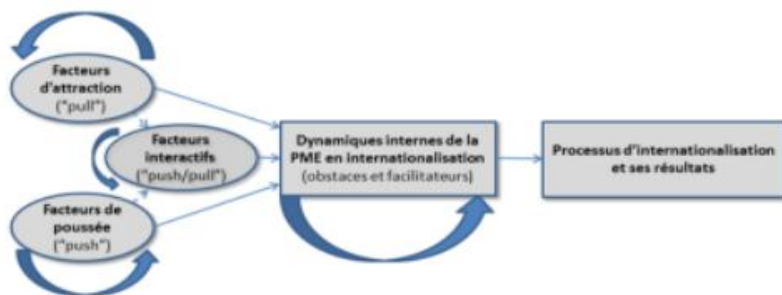
Plusieurs approches théoriques existent dans la littérature pour expliquer pourquoi les entreprises s'internationalisent sur les marchés étrangers, c'est-à-dire les déterminants et conditions qui poussent les entreprises à prendre la décision de s'internationaliser, en mettant l'accent sur les variables explicatives de ce phénomène. La littérature met en évidence divers facteurs déclencheurs pouvant motiver et inciter les entreprises à élargir leur ouverture hors leurs frontières. Cependant, la grande partie de cette littérature de la décision d'internationalisation se concentre sur les grandes entreprises. Il semble que le cas des petites et

moyennes entreprises (PME) est exclu du champ d'analyse, à l'exception de quelques approches, telles que l'approche de l'innovation, l'approche de réseau et l'approche des « Born Globals », qui ont tenté d'expliquer le processus d'internationalisation des petites structures.

Dans ce contexte, (Etemad (2004, p. 6) a étudié les facteurs clés qui influencent la décision d'exportation des PME. Il a proposé un modèle intégratif qui met en relation les facteurs de poussé, d'attraction et de médiation pour en faire ressortir les dynamiques des forces et leur influence sur la décision d'internationalisation des PME.

La figure suivante présente les différents facteurs retenus dans l'élaboration de son modèle.

Figure numéro (01): Les dynamiques des forces et leur influence sur la décision d'internationalisation



Source : D'après Etemad (2004).

Le premier groupe renvoie aux facteurs qui génèrent une pression d'internationalisation de l'intérieur de la PME, constitué de divers composants reliés aux caractéristiques propres du dirigeant comme son expérience et sa vision internationale, aux caractéristiques propres de l'entreprise, de ses produits, et de ses ventes, aussi à la nature économique des opérations, aux caractéristiques de la concurrence, aux stratégies déployées, aux R&D, aux nouvelles technologies utilisées ou encore aux ressources et compétences. Le second groupe évoque, lui, les facteurs qui attirent les entreprises vers l'internationalisation, issus en général de l'environnement externe de l'entreprise tels que : la libéralisation des marchés internationaux, les NTIC, l'attractivité des besoins internationaux (clients et fournisseurs) ainsi que les ressources de partenaires étrangers (appui des réseaux). Tant dit que, le dernier groupe concerne les forces d'interaction et de médiation entre les entreprises et les deux autres types de

facteurs, qui peuvent stimuler ou bien remettre en question la décision d'engagement à l'international. Par exemple, si le dirigeant est sensible aux opportunités qui s'offrent à lui, elles vont jouer un rôle important dans sa décision d'internationalisation, et donc avoir un impact sur sa perception des facteurs internes et des facteurs externes. Les forces médiatrices concernent donc plus largement le modèle mental du dirigeant. En d'autre terme, la motivation d'internationalisation relève principalement de la volonté et de la vision du dirigeant de la PME et donc de sa perception du risque à l'international à travers notamment les facteurs externes.

En se basant sur le modèle intégratif (d'Etamad (2004, p. 5), l'objectif principal de notre étude est d'expliquer les raisons motivant/freinant la prise de décision d'internationalisation des PME algériennes par l'analyse des facteurs internes liés aux caractéristiques du dirigeant, aux caractéristiques de la PME et enfin les facteurs externes liés aux caractéristiques de l'environnement de la PME.

1.1 Les facteurs internes liés aux caractéristiques du dirigeant

Le profil entrepreneurial fait l'objet de nombreuses études antérieures. (Cavusgil & Nevin , 1981, p. 115) ont identifié que l'attitude du dirigeant à l'égard des risques inhérents à toute opération commerciale, son âge, son expérience, son niveau d'étude, son orientation stratégique vont influencer sa décision d'exportation.

Nous nous intéressons, dans ce qui suit aux caractéristiques du propriétaire-dirigeant ayant un impact potentiellement important sur décision d'exportation des PME.

➤ **Age du dirigeant :**

Pour l'âge du propriétaire-dirigeant, certains auteurs ont constaté une relation négative entre cette variable et la décision d'exportation des PME (Leonidou, Katsikeas, & Piercy, 1998, p. 114). En effet, un dirigeant plus âgé serait plus conservateur, rechercherait plutôt un statu organisationnel et apprécierait moins le changement, et serait moins enclin à prendre des risques. Au contraire, un dirigeant plus jeune serait plutôt favorable à la mise en place de stratégies novatrices et risquées, souvent.

➤ **Niveau d'étude :**

Selon (Leonidou, Katsikeas, & Piercy, 1998, p. 115) un haut niveau d'étude est essentiel pour les dirigeants désirant du succès dans les exportations de leur entreprise. Le niveau de d'étude atteint par le dirigeant est donc suggéré comme facteur affectant positivement la propension d'une PME à exporter.

➤ **L'expérience du dirigeant :**

Les recherches sur le lien entre la décision d'exportation et l'expérience professionnelle du gestionnaire de PME trouvent leur source dans plusieurs études antérieures, des études menées par (Leonidou, Katsikeas, & Piercy, 1998, p. 117), (Favre-Bonte & Giannelloni, 2008, p. 75) et (Dkhissi, 2014, p. 25), qui observent le fait que lorsque le dirigeant soit plus expérimenté serait plutôt positif pour son engagement dans l'activité d'exportation.

Favre-Bonte et Giannelloni (2008) soulignent : « Un chef d'entreprise expert en matière de procédures internationales aura également de meilleures connaissances géographiques, géopolitiques et ethnologiques, n'hésitera pas à se déplacer pour découvrir des nouveaux pays, consacrer davantage de temps à prospecter, arbitrer en faveur davantage de ressources pour l'export (engagement), bref sera plus durablement impliqué pour l'international » (Favre-Bonte et Giannelloni 2008).

1.2 Les facteurs internes liés aux caractéristiques de l'entreprise

➤ **La taille de l'entreprise :**

La taille de l'entreprise est l'une des facteurs les plus cités dans la littérature, nombreux recherches ont examiné le lien entre la taille de l'entreprise et sa propension à exporter (Jongwanich, 2008). Certaines études confirment le lien positif entre les deux variables (Dkhissi, 2014). La taille, exprimée en termes de chiffre d'affaires, a un effet significatif et positif sur la décision d'exportation des entreprises, en indiquant qu'il y a un écart en matière de capacités financières et organisationnelles entre les entreprises de grande taille et les entreprises de petite taille (Jongwanich, 2008). (Calof & Beamish, 1995, p. 115), a trouvé que « la petite taille n'entrave pas l'exportation de la PME mais limite le nombre de marchés qu'elle peut pénétrer ». D'autres études trouvent un lien négatif entre la taille de l'entreprise, exprimée en termes d'effectifs, et la décision

d'exportation. Dkhissi (2014), quant à lui, dans son étude qui s'intéresse à l'impact de l'ouverture économique du Maroc sur la propension et l'intensité d'exportation des entreprises, trouve un lien positif entre la taille, exprimée en termes d'effectifs, et la décision d'exportation de ces entreprises.

➤ **L'âge de l'entreprise**

Concernant la variable d'âge, certains auteurs ont constaté une relation positive et significative entre cette variable et la décision d'exportation (Moore , 2003, p. 13). En effet, Moor a révélé que la probabilité d'exportation d'une entreprise plus âgée est supérieure à celle d'une entreprise moins âgée. En effet, une entreprise plus âgée serait susceptible d'avoir une plus grande efficacité, grâce à leurs expériences cumulées et leur capacité organisationnelle et financière à satisfaire les exigences des marchés étrangers. D'autres auteurs trouvent une relation positive et significative entre l'âge et la décision d'exportation pour les entreprises qui exportent vers les pays voisins, d'un côté et de l'autre, une relation significative et négative pour le cas des entreprises qui exportent vers le reste du monde (Kokko & al, 2001, p. 124).

➤ **La production excédentaire :**

Concernant la variable de productivité de l'entreprise, selon (Bernard & Jensen, 1999, p. 20), la productivité totale des facteurs (PTF) apparaît comme le facteur le plus significatif pour expliquer la décision d'exportation des entreprises. Plusieurs recherches affirment l'existence d'un effet d'auto-sélection à l'exportation, où seules les entreprises les plus performantes peuvent exporter (Raffo & al, 2008, p. 219). D'autres recherches ont utilisé la productivité apparente du travail comme l'un des facteurs les plus influents sur la décision d'exportation (Dkhissi, 2014).

➤ **La recherche & développement et l'innovation (R&D) :**

Plusieurs recherches ont examiné le lien entre la recherche & développement et l'innovation de l'entreprise et sa décision d'exportation. Raffo et al (2008) indiquent que les entreprises qui possèdent des compétences en matière de recherche et développement comme des compétences techniques en terme d'emballage et étiquetage, des compétences pour développer de nouveaux produits, des compétences pour

offrir un produit conforme aux normes de qualité et des connaissances particulières sur les marchés étrangers, auraient de meilleures performances économiques, aussi bien en termes de productivité du travail, qu'en termes d'économies d'échelle.

En matière d'innovation exprimée en termes d'utilisation de brevets dans le processus de production, le lien entre cette variable et la décision d'exportation est très controversé. D'après (Dhkissi, 2014), cette relation peut différer selon les spécificités de chaque pays et les méthodologies utilisées.

1.3 Les facteurs externes liés aux caractéristiques de l'environnement

Les caractéristiques externes à l'entreprise sont également des facteurs déterminant de sa décision d'exportation (Scherrer, 1998, Etemad, 2004 et Dkhissi, 2014). Ces facteurs, qui offrent à l'entreprise des opportunités lui permettant de s'internationaliser, sont souvent de nature incontrôlable. Parmi ces facteurs externes les plus utilisés, citons : le secteur d'activité, l'environnement des affaires et les différentes facilitations liées au commerce extérieur.

➤ Le secteur d'activité :

De nombreuses études antérieures ont montré que les exportations sont plus fréquentes dans les secteurs qui ont une forte intensité d'exportation. En effet, plus la proportion d'entreprises exportatrices d'un secteur est élevée, plus la probabilité d'explorer des autres entreprises appartenant au même secteur, est importante (Scherrer , 1998, p. 163).

➤ Le climat des affaires :

Les politiques publiques, qui visent à améliorer le climat des affaires, peuvent jouer un rôle de stimulants à l'exportation pour les PME notamment celles des pays en voie de développement comme l'Algérie. Ces politiques se traduisent par des facilitations liées au commerce extérieur que le gouvernement peut mettre en place, comme, l'accès au financement bancaire, l'accès au foncier, les exonérations fiscales et l'allègement des procédures douanières. L'étude de (Cheng & al, 2000, p. 379) a montré que l'amélioration du climat des affaires contribue de façon positive à accroître le nombre d'entreprises exportatrices.

➤ **L'accompagnement des organismes publics à l'export :**

Il faut souligner que dans des pays en voie de développement comme l'Algérie, l'aide à l'export du gouvernement et des organismes d'accompagnement peuvent jouer un rôle primordial dans la promotion des PME à l'exportation. L'objectif principal de ces aides est d'inciter les entreprises à exporter en leur fournissant un apport de ressources externes. Ils ont pour vocation d'aider également les entreprises en partageant leurs connaissances et leurs expériences pour réussir à l'exportation (Sousa, Martínez-López, & Coelho, 2008, p. 345)

2-Méthodologie de recherche

Pour identifier les facteurs explicatifs de la décision d'exportation, nous avons effectué une enquête quantitative. Cette enquête est conduite auprès des PME exportatrices et des PME non-exportatrices choisis aléatoirement dans quelques villes du nord-ouest algérien. L'intégration des PME non-exportatrices favorisera dans un premier temps la comparaison du profil des PME exportatrices et non-exportatrices, et la compréhension des raisons pour lesquelles ces entreprises n'exportent pas dans un second temps. A cette fin, un questionnaire a été élaboré à partir des recherches antérieures.

Le questionnaire construit a été distribué aléatoirement sur 80 PME, dans la région nord-ouest Algérien. Sur l'ensemble des questionnaires collectés, 11 se sont avérés incomplets et furent pas conséquent exclus de l'analyse. Ainsi, nous avons obtenus à la fin un échantillon de 69 questionnaires, ce qui représente un taux de réponse de 86%. Comme le démontre le tableau 1 : 43.48% des répondants étaient des PME exportatrices et le reste étaient des PME non-exportatrices.

Le tableau ci-dessous présente quelques caractéristiques de cet échantillon :

Tableau numéro (01): Caractéristiques de l'échantillon

Catégorie	fréquences	Pourcentage
Exportatrices	30	43.48%
Non- exportatrices	39	56.52%
Total	69	100%

Source : Réalisé par les auteurs.

Une fois les questionnaires ont été récupérés, nous avons procédé au dépouillement et l'analyse des données obtenues. Les réponses ont été traitées sur Excel pour apporter plus de clarté sur les variables de l'étude. Nous avons fait ressortir deux phases d'analyses. La première phase a commencé par le constat des réponses données par les interviewés, c'est-à-dire le dépouillement. Ensuite, la deuxième phase est caractérisée par un approfondissement des analyses pour parvenir aux résultats significatifs de l'enquête, ce qui a permis d'adapter les décisions et les actions aux conclusions de l'étude.

Les données collectées ont été soumises à une analyse descriptive (sous Excel) ayant pour finalité de faire ressortir les spécificités de l'échantillon.

3. Résultat

3.1 Caractéristiques du dirigeant

Tableau numéro (02): Caractéristiques du dirigeant

Caractéristiques du dirigeant		PME exportatrices	PME non exportatrices
Age	De 20 à 40 ans	20%	45%
	De 40 à 60 ans	70%	40%
	Plus de 60	10%	5%
Niveau d'étude	Etudes universitaires	80%	60%
	Formation professionnelle	20%	40%
Expérience	Aucune	0%	9%
	De 1 à 8 ans	29%	60%
	De 8 à 16 ans	57%	23%
	Plus de 16 ans	14%	8%

Source : Etabli à partir des résultats de l'enquête.

En observant le tableau ci-dessus, nous constatons que les caractéristiques des dirigeants des PME algériennes exportatrices diffèrent de celles des dirigeants des PME algériennes non-exportatrices.

La totalité des dirigeants des PME exportatrices ont un niveau intellectuel spécifique, 80% entre eux ont fait des études universitaires, 20% des dirigeants des PME exportatrices ont fait des formations professionnelles. 57% de ces dirigeants ont des expériences professionnelles entre 8 ans et 16 ans, 29% entre eux ont entre 1 et 8 ans d'expérience professionnelle, 14% ont plus de 16 ans d'expérience.

3.2 Caractéristiques de l'entreprise

Tableau numéro (03): Caractéristiques de l'entreprise

Caractéristiques de l'entreprise		PME exportatrices	PME non exportatrices
La taille	De 01 à 09	20%	40%
	De 10 à 49	50%	40%
	De 50 à 250	30%	20%
L'âge	Moins de 10 ans	21%	45%
	De 10 à 20 ans	29%	25%
	Plus de 20 ans	50%	12%
La production excédentaire		95%	60%
Les compétences techniques		91%	60%

Source : Etabli à partir des résultats de l'enquête.

En ce qui concerne les caractéristiques de l'entreprise, les résultats de notre enquête montrent que l'échantillon des entreprises exportatrices diffère de celui des entreprises non exportatrices. Il comporte 50% des entreprises exportatrices dont l'effectif des employés est de 10 à 49, 30% des entreprises exportatrices dont l'effectif du personnel est de 50 à 250 et 20% des entreprises exportatrices dont l'effectif est de 1 à 9 employés. 50% des entreprises exportatrices sont anciennes, elles ont plus de 20 ans d'existence, 29% des entreprises exportatrices ont plus de 10 ans d'existence et 21% des entreprises exportatrices sont plus récentes, elles ont moins de 10 ans.

3.3 Caractéristiques de l'environnement

Tableau numéro (04): Caractéristiques de l'environnement

Caractéristiques de l'environnement		PME exportatrices	PME non exportatrices
Le secteur d'activité	Agriculture et pêche	60%	30%
	Industries manufacturières	40%	50%
	Services	0%	20%
Le climat des affaires	Participation à des foires, salons spécialisés et expositions	68%	/
	Soutien financier à l'export	0%	
	Assurance et de garantie des exportations	80%	
	Exonération fiscale	50%	
	Bénéficiaire du régime douanier	38%	

	à l'export		
L'accompagne ment des organismes publics	Contraignante	29%	/
	Sans influence	25%	
	Encourageante	40%	
	Très encourageante	6%	

Source : Etabli à partir des résultats de l'enquête.

Comme montre le tableau 4, les PME exportatrices interrogées abritent deux secteurs d'activité. Le plus grand pourcentage revient au secteur agriculture et la pêche avec 60% des entreprises exportatrices enquêtées, suivi du secteur des industries manufacturières avec 40% du total des entreprises exportatrices.

80% des entreprises exportatrices répondantes ont demandé le programme d'assurance et de garantie des exportations, les programmes de participation à des foires, salons spécialisés et expositions sont utilisés par 68% des entreprises exportatrices, l'exonération fiscale utilisée par 50% des entreprises exportatrices et 38% des entreprises exportatrices ont bénéficié des programmes d'un régime douanier à l'exportation.

Toutes les entreprises exportatrices interrogées sur l'accompagnement des organismes gouvernementales à l'export ont fait appel au moins à l'un de ces organismes afin de bénéficier de leurs programmes de promotion des exportations hors hydrocarbures (EHH). 40% des entreprises répondantes ont jugé que les programmes de promotion des EHH sont encourageants, 29% ont estimé que les programmes de promotion des EHH sont contraignants, 25% des entreprises exportatrices ont jugé que ces programmes n'ont aucune influence sur la décision d'exportation et enfin seulement 6% des entreprises exportatrices ont considéré que les programmes d'aide à l'export sont très encourageants.

3.4 Les freins à l'export

Tableau numéro (05): Les freins à l'exportation

Les PME exportatrices	Les procédures d'octroi de crédit sont lourdes	40%
	Manque de moyens de couverture des risques	25%
	Les fluctuations du taux de change ont rendu les produits non compétitifs	20%

**Les Déterminants De La Décision D'internationalisation Des PME
Algériennes Cas Des PME De La région Nord-Ouest D'Algerie**

	Des difficultés de production rencontrées	15%
Les PME non-exportatrices	Le manque d'expérience pour se lancer sur les marchés étrangers	50%
	Les activités d'exportation sont trop risquées	30%
	Le marché local de l'entreprise est suffisant	10%
	L'entreprise n'est pas intéressée par l'exportation	10%

Source : Etabli à partir des résultats de l'enquête.

Le tableau 5 illustre, d'une part, les principaux obstacles qui bloquent les PME exportatrices enquêtées de se développer et de s'investir sur les marchés étrangers dont :

- 40% des entreprises exportatrices se plaignent des lourdes procédures pour l'octroi de crédit bancaire.
- 25% des entreprises exportatrices trouvent qu'il y a un manque de moyens de couverture des risques liés à l'exportation.
- 20% entre elles confirment que les fluctuations du taux de change ont rendu leurs produits non compétitifs.
- 15% ont des difficultés de production.

Et d'autre part, les difficultés majeures rencontrées par les PME non exportatrices qui les empêchent à exporter. La moitié de ces entreprises n'ont pas de l'expérience nécessaire pour s'engager dans les activités d'exportation, 30% ont déclaré que l'exportation est trop risquée, 10% ont confirmé que le marché local est largement suffisant pour l'entreprise, 10% d'entre elles ne sont pas intéressées par l'exportation.

Conclusion

L'objectif de cette recherche est d'identifier empiriquement les raisons qui motivent le plus la décision d'exportation des PME de la région Nord-ouest de l'Algérie. Après avoir passé en revue les principales facteurs déterminant la décision d'exportation des PME dans un premier temps, une étude a été menée sur un échantillon de 69 PME de la région Nord-ouest de l'Algérie. Les résultats de cette étude, nous permettent de conclure que les variables explicatives de la décision d'exportation des PME de la région Nord-ouest de l'Algérie sont de nature interne et externe.

Ces résultats montrent que les facteurs ayant plus d'influence sur la décision d'exportation des PME enquêtées sont : l'expérience

professionnelle du dirigeant, renforcée par son niveau d'étude universitaire. Puis viennent respectivement en ordre décroissant les facteurs suivants : la capacité de production, le secteur d'activité, le climat des affaires, l'accompagnement des organismes publics et enfin les compétences techniques.

Ainsi, comme la taille de l'échantillon est limitée à 69 entreprises issues de différents secteurs, la généralisation des résultats obtenus ne peut pas être envisagée sur l'ensemble des entreprises algériennes, ils sont donc propres aux entreprises enquêtées. Il serait, de ce fait, intéressant de mener une étude similaire sur un échantillon plus grand, et de mettre en perspective d'autres variables discriminantes telle que l'influence du profil entrepreneurial du dirigeant. Ces limites relevées ouvrent des pistes de recherches dans ce domaine, les futurs chercheurs peuvent également intégrer d'autres pays afin de pouvoir comparer les facteurs qui déterminent leur décision d'exportation.

Bibliographie

- Bernard, & Jensen . (1999). Exceptional Exporter Performance : Cause, Effect, or Both? In *Journal of International Economics* , 47, 1-25.
- Calof, J., & Beamish, P. (1995). Adapting to foreign markets: Explaining internationalization. □ *International Business Review* , 4 (2), 115-131.
- Cavusgil , S.-T., & Nevin , J.-R. (1981). International determinants of export marketing behaviour: An empirical investigation?.. *Journal of marketing Research* , 18, 114-119.
- Cheng , & al. (2000). What are the determinants of the location of foreign direct investments? The Chinese experience. n *Journal of international Economics* , 51, 379-400.
- Dkhissi , K. (2014). mpact des accords de libre échange sur la propension et l'intensité des exportations des entreprises au Maroc. Working-paperseriesn°7234, Centre d'Économie de Paris Nord, UMR CNFave RS.
- Etemad, H. (2004). Internationalization of small and medium-sized enterprises : a grounded theoretical framework and an overview. *Canadian Journal of Administrative Sciences* , 21 (1), 1-21.
- Favre-Bonte , V., & Giannelloni, J.-L. (2008). L'influence des caractéristiques de personnalité du dirigeant de PME sur la performance à l'export. XVIème Conférence Internationale de Management Stratégique, Montréal, 6-9 juin .
- Jongwanich , J. (2008). Equilibrium Real Exchange Rate, Misalignment and Export Performance in Developing Asia.
- Julien, P., Leo, P., & Philippe, J. (1995). PME et grands marchés. Paris: L'Harmattan.
- Kokko, & al. (2001). Trade Regimes and Spillover Effects of FDI: Evidence from Uruguay. in *Weltwirtschaftliches Archiv* , 137, 124-149.
- Lecerf, M. (2006). Les petites et moyennes entreprises face à la mondialisation . Thèse de doctorat . Université Panthéon-Sorbonne-Paris I.

***Les Déterminants De La Décision D'internationalisation Des PME
Algériennes Cas Des PME De La région Nord-Ouest D'Algerie***

- Leonidou, L. (2004). An analysis of the barriers hindering small business export development. *Journal of small business management* , 42 (3), 279-302.
- Leonidou, L., Katsikeas, C., & Piercy, N. (1998). Identifying managerial influences on exporting: past research and future directions. *Journal of international marketing* , 6 (2), 74-102.
- Miles, D. (2014). Developing a taxonomy for identifying entrepreneurial risk: An empirical study on entrepreneurial risk patterns of business enterprises. *Journal of Developmental Entrepreneurship* , 19 (1), 1-22.
- Moore , W. (2003). Factors that influence the Export Decision, Research Department, Central bank of Barbaros.
- Raffo , & al. (2008). Northern and Southern Innovatively: A Comparison across European and Latin American Countries. *European Journal of Development Research* , 20 (2), 219-239.
- Scherrer . (1998). La taille des entreprises détermine-t-elle à elle seule leur comportement d'exportation ? *Économie et Statistique* (319-320), 163-178.
- Shrader, R., Oviatt, B., & McDougall, P. (2000). How new ventures exploit trade-offs among international risk factors: Lessons for the accelerated internationalization of the 21st century. *Academy of Management journal* , 43 (6), 1227-1247.
- Sousa, C., Martínez- López, F., & Coelho, F. (2008). The determinants of export performance: A review of the research in the literature between 1998 and 2005. *International Journal of Management Reviews* , 10 (4), 343-374.
- Zou, S., & Stan, S. (1998). The determinants of export performance : A review of the empirical literature between 1987 and 1997. *International marketing review* , 15 (5), 333-356.

Bibliography in English

- Bernard, & Jensen. (1999). Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect, or Both? *In Journal of International Economics*, 47, 1-25.
- Calof, J., & Beamish, P. (1995). Adapting to foreign markets: Explaining internationalization. *International Business Review*, 4(2), 115-131.
- Cavusgil, S.-T., & Nevin, J.-R. (nineteen eighty one). International determinants of export marketing behavior: An empirical investigation? *Journal of Marketing Research*, 18, 114-119.
- Cheng, & al. (2000). What are the determinants of the location of foreign direct investments? The Chinese experience. *In Journal of international Economics*, 51, 379-400.
- Dkhissi, K. (2014). impact of free trade agreements on the propensity and intensity of exports by companies in Morocco. Working-paperseries n°7234, Paris Nord Economics Center, UMR CNFave RS.
- Etemad, H. (2004). Internationalization of small and medium-sized enterprises: a grounded theoretical framework and an overview. *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 21 (1), 1-21.
- Favre-Bonte, V., & Giannelloni, J.-L. (2008). The influence of the personality characteristics of the SME manager on export performance. XVIth International Conference on Strategic Management, Montreal, June 6-9.
- Jongwanich, J. (2008). Equilibrium Real Exchange Rate, Misalignment and Export Performance in Developing Asia.
- Julien, P., Leo, P., & Philippe, J. (1995). SMEs and large markets. Paris: The Harmattan.

- Kokko, & al. (2001). Trade Regimes and Spillover Effects of FDI: Evidence from Uruguay. in *Weltwirtschaftliches Archiv*, 137, 124–149.
- Lecerf, M. (2006). Small and medium-sized enterprises in the face of globalization. Doctoral thesis . Pantheon-Sorbonne-Paris I University.
- Leonidou, L. (2004). An analysis of the barriers hindering small business export development. *Journal of Small Business Management*, 42(3), 279-302.
- Leonidou, L., Katsikeas, C., & Piercy, N. (1998). Identifying managerial influences on exporting: past research and future directions. *Journal of International Marketing*, 6(2), 74-102.
- Miles, D. (2014). Developing a taxonomy for identifying entrepreneurial risk: An empirical study on entrepreneurial risk patterns of business enterprises. . *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 19(1), 1-22.
- Moore, W. (2003). Factors that influence the Export Decision, Research Department, Central bank of Barbaros.
- Raffo, & al. (2008). Northern and Southern Innovatively: A Comparison across European and Latin American Countries. *European Journal of Development Research*, 20 (2), 219-239.
- Scherrer. (1998). Does the size of companies alone determine their export behavior? *Economics and Statistics* (319-320), 163-178.
- Shrader, R., Oviatt, B., & McDougall, P. (2000). How new ventures exploit trade-offs among international risk factors: Lessons for the accelerated internationalization of the 21st century. *Academy of Management journal*, 43(6), 1227-1247.
- Sousa, C., Martínez- López, F., & Coelho, F. (2008). The determinants of export performance: A review of the research in the literature between 1998 and 2005. *International Journal of Management Reviews*, 10(4), 343-374.
- Zou, S., & Stan, S. (1998). The determinants of export performance: A review of the empirical literature between 1987 and 1997. *International marketing review*, 15 (5), 333-356.