



Government  
of Canada

Gouvernement  
du Canada

# **Le financement des PME exportatrices canadiennes**



**Allan Riding et Prescott C. Ensign  
Université d'Ottawa**

**Brad Bélanger  
Industrie Canada**

**Juin 2007**

**Canada**

On peut obtenir cette publication sur supports accessibles, sur demande. Communiquer avec la :

Section des services du multimédia  
Direction générale des communications et du marketing  
Industrie Canada  
Bureau 264D, tour Ouest  
235, rue Queen  
Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Tél. : 613-948-1554  
Télec. : 613-947-7155  
Courriel : **production.multimedia@ic.gc.ca**

Cette publication est également offerte par voie électronique sur le Web (**[www.pme-prf.gc.ca](http://www.pme-prf.gc.ca)**).

#### **Autorisation de reproduction**

À moins d'indication contraire, l'information contenue dans cette publication peut être reproduite, en tout ou en partie et par quelque moyen que ce soit, sans frais et sans autre permission d'Industrie Canada, pourvu qu'une diligence raisonnable soit exercée afin d'assurer l'exactitude de l'information reproduite, qu'Industrie Canada soit mentionné comme organisme source et que la reproduction ne soit présentée ni comme une version officielle ni comme une copie ayant été faite en collaboration avec Industrie Canada ou avec son consentement.

Pour obtenir l'autorisation de reproduire l'information contenue dans cette publication à des fins commerciales, faire parvenir un courriel à **[copyright.droitdauteur@tpsgc.gc.ca](mailto:copyright.droitdauteur@tpsgc.gc.ca)**.

N.B. Dans cette publication, la forme masculine désigne tant les femmes que les hommes.

N° de catalogue Iu188-91/2007F-PDF  
ISBN 978-0-662-09684-9  
60282

Also available in English under the title *Financing Canadian SME Exporters*.

La présente étude empirique établit une comparaison entre les petites et moyennes entreprises, selon qu'elles exportent ou non, en ce qui a trait à l'accès aux prêts commerciaux et aux conditions de crédit. Selon la théorie, les entreprises exportatrices devraient être défavorisées. On constate que c'est le cas pour les entreprises en démarrage (nouvelles entreprises internationales), mais aucun écart n'a été relevé entre les entreprises exportatrices et non exportatrices bien établies.

## Introduction

Au Canada, 97 % des entreprises qui vendent des biens ou des services à l'étranger sont de petites et moyennes entreprises (PME) (Halabisky, Lee et Parsley, 2005) et les PME exportatrices contribuent à la création d'emplois dans une proportion nettement supérieure à la part qu'elles occupent au sein l'économie<sup>1</sup>. En raison des liens étroits qui existent entre la croissance des exportations et la vigueur de l'économie canadienne, il est important de comprendre les obstacles susceptibles de limiter la croissance des PME. L'accès aux capitaux de financement pourrait être l'un de ces obstacles. Si les entreprises exportatrices ont plus de difficulté que les autres à obtenir du financement par emprunt, leur capacité à développer des marchés et à soutenir la concurrence sur la scène internationale peut en souffrir. Le financement est essentiel à la croissance et à la survie des entreprises, mais les prêteurs commerciaux considèrent généralement les prêts de faible valeur comme des prêts personnels consentis aux propriétaires et les accordent de plus en plus souvent en fonction d'une cote de solvabilité. En outre, les prêteurs exigent souvent que l'entreprise ou ses propriétaires donnent des biens en garantie (ou qu'une garantie soit offerte dans le cadre de programmes de garantie de prêts comme le Programme de financement des petites entreprises du Canada). Dans le cas des exportateurs, des clients ou des fournisseurs établis à l'étranger détiennent parfois les stocks et les comptes clients, ce qui peut accroître le risque que présentent ces entreprises. Le but premier de la présente étude consiste à déterminer empiriquement dans quelle mesure les PME exportatrices canadiennes ont plus de difficulté que les autres à obtenir des prêts auprès de prêteurs commerciaux. Par conséquent, les résultats présentés ici font état de l'analyse de deux grandes questions :

1. Dans quelle mesure les lacunes et les imperfections du marché en général limitent-elles l'accès au capital des PME exportatrices canadiennes?
2. Quelle est la nature de ces lacunes et imperfections, et quelles sont les meilleurs moyens d'y remédier?

Le présent rapport répond à ces questions selon la structure suivante. La première partie résume les résultats de recherches connexes ayant mené à la formulation des hypothèses de l'étude. Le rapport présente alors les données recueillies et les méthodes utilisées, puis les grandes caractéristiques des PME exportatrices canadiennes. Il explique ensuite en détail les constats empiriques. Suivent enfin une analyse des constats, des répercussions et des limites de l'étude, et des sujets de recherche subséquents sont suggérés.

---

<sup>1</sup> Halabisky, Lee et Parsley (2005) signalent que 47 % des emplois créés au Canada entre 1993 et 2002 sont attribuables aux 6 % d'entreprises qui exportaient leurs produits ou services.

## Recherches antérieures

### PME exportatrices canadiennes

La baisse du coût des télécommunications, l'intégration du transport, l'expansion des réseaux d'information et la mondialisation croissante du commerce sont au nombre des facteurs grâce auxquels l'exportation est à la portée d'entreprises de toutes tailles, même les plus petites. D'après Statistique Canada (2005), 8,3 % des PME canadiennes<sup>2</sup> sont actives sur les marchés d'exportation, et les exportateurs canadiens tirent en moyenne 33 % de leur chiffre d'affaires des ventes à l'étranger<sup>3</sup>. La grande majorité des entreprises canadiennes comptent moins de cinq employés, et environ 7 % de ces micro-entreprises ont déclaré avoir réalisé des recettes grâce à des ventes à l'exportation. La propension à exporter augmente toutefois en fonction de la taille de l'entreprise : 13 % des entreprises comptant de 5 à 19 employés et le quart de celles employant entre 20 et 99 personnes ont fait état de ventes à l'exportation (Statistique Canada, 2005).

On estime généralement que les entreprises qui produisent des biens sont plus susceptibles d'exporter. Pour vérifier cette hypothèse, le tableau 1 présente une ventilation des PME canadiennes selon le secteur d'activité (Système de classification des industries de l'Amérique du Nord – SCIAN) et la situation relativement à l'exportation. Il est vrai que les entreprises des secteurs de la fabrication et du savoir sont particulièrement susceptibles d'exporter (31 % des fabricants et 17 % des entreprises axées sur le savoir ont déclaré des recettes attribuables à des ventes à l'exportation en 2004 [Statistique Canada, 2005]). La *proportion* d'exportateurs est plus faible parmi les entreprises de services que parmi celles de fabrication. Toutefois, comme le montre le tableau 1, sur les 104 000 PME exportatrices canadiennes, on compte plus de 40 000 entreprises de services, en raison de la taille énorme du secteur des services, et 24 000 entreprises des secteurs du commerce de gros et de détail. En fait, les exportateurs du secteur de la fabrication représentent moins de 20 % des PME exportatrices.

### Lacunes en matière de financement et PME exportatrices canadiennes

Sur le plan théorique, l'existence de lacunes en matière de financement, en particulier pour les PME, fait l'objet de vastes recherches et de longs débats depuis plusieurs dizaines d'années (voir Cressy, 2002, et Parker, 2002, pour obtenir des analyses détaillées de cette documentation). Les lacunes sur le marché des capitaux sont d'habitude attribuées à des asymétries informationnelles, généralement des situations où l'on présume que l'emprunteur a davantage d'information que le prêteur sur l'avenir de l'entreprise. D'après Parker (2002, p. 163) :

---

<sup>2</sup> Pour les besoins de la présente étude, on entend par « petites et moyennes entreprises exportatrices » les entreprises ayant moins de 500 employés et un chiffre d'affaires annuel inférieur à 50 millions de dollars qui ont vendu des biens ou des services à l'extérieur du Canada en 2004. Sont exclus de la définition les organismes gouvernementaux, les organismes à but non lucratif, les écoles, les hôpitaux, les filiales, les coopératives et les entreprises de financement et de crédit-bail.

<sup>3</sup> Selon Halabisky, Lee et Parsley (2005), environ 2 % des petites entreprises (de 1 à 99 employés) et 12 % des moyennes entreprises (de 100 à 499 employés) sont actives sur les marchés d'exportation; toutefois, comme cette estimation est tirée du *Registre des exportateurs* de Statistique Canada elle englobe uniquement les exportateurs de marchandises ou de biens. En outre, ce registre ne prend pas en compte les établissements dont les exportations ont été inférieures à 30 000 \$ durant au moins une année.

L'information sur les petites entreprises peut être limitée et asymétrique, et jouer en faveur de l'emprunteur au détriment du prêteur. Pour cette raison, de nombreux universitaires et politiciens influents soutiennent que le problème peut s'aggraver au point où l'offre de financement deviendrait inexistante. De l'avis de certains, les banques peuvent restreindre le crédit aux nouvelles entreprises, ce qui pourrait tuer dans l'œuf les entreprises en démarrage dynamiques et novatrices susceptibles de devenir de futurs géants de l'industrie. [TRADUCTION]

**Tableau 1**

**PME et PME exportatrices selon le secteur**

| Secteur                       | Toutes les PME   |              | PME exportatrices |              |
|-------------------------------|------------------|--------------|-------------------|--------------|
|                               | Nombre           | % du total   | Nombre            | % du total   |
| Services professionnels       | 233 231          | 17,9         | 28 267            | 27,1         |
| Commerce de gros et de détail | 192 371          | 14,7         | 24 175            | 23,2         |
| Fabrication                   | 64 041           | 4,9          | 20 377            | 19,6         |
| Autres services               | 304 274          | 23,3         | 12 231            | 11,7         |
| Industrie primaire            | 111 939          | 8,6          | 7 835             | 7,5          |
| Transport et entreposage      | 72 351           | 5,5          | 7 296             | 7,0          |
| Autres                        | 327 178          | 25,1         | 4 028             | 3,9          |
| <b>Total</b>                  | <b>1 305 385</b> | <b>100,0</b> | <b>104 209</b>    | <b>100,0</b> |

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.

Cette documentation, et notamment l'étude de l'OCDE (2006), indique le marché des capitaux présente une lacune lorsque l'on observe l'une des conditions suivantes :

- a) dans un groupe de demandeurs dont le dossier semble identique, certains obtiennent un prêt et d'autres pas;
- b) certains groupes identifiables sont incapables d'obtenir du crédit même en y mettant le prix.

L'existence d'une lacune sur le marché des capitaux donne à penser qu'il y a une imperfection dans le marché et peut justifier une intervention. Toutefois, Brierley (2001, p. 75) fait aussi remarquer qu'il y a des risques lorsque les interventions ne sont pas fondées sur une preuve manifeste de lacunes :

En l'absence d'une lacune du marché, toutefois, ces initiatives elles-mêmes peuvent créer des distorsions en subventionnant, à un coût public élevé, des entreprises non viables qui n'attirent pas suffisamment de capitaux parce qu'elles ne représentent pas un bon investissement. [TRADUCTION]

Dans la mesure où les PME exportatrices forment un groupe identifiable qui a plus de difficulté que les PME non exportatrices à obtenir du financement, on peut supposer qu'il y a une lacune sur le marché des capitaux et qu'une intervention est justifiée. Sur le plan théorique, on pourrait soutenir que les actifs des exportateurs comprennent des comptes débiteurs de clients étrangers et des stocks qui peuvent

se trouver en transit. Or, on pourrait soutenir que ces deux situations amplifient l'asymétrie informationnelle entre l'emprunteur et le prêteur, alimentant ainsi les préoccupations des prêteurs qui considèrent systématiquement que les exportateurs présentent un risque relativement plus élevé que les non-exportateurs.

Parmi les PME exportatrices, les « nouvelles entreprises internationales » constituent un sous-groupe qui présente un intérêt particulier. Ces entreprises sont importantes, car elles ne répondent pas à la théorie de l'internationalisation axée sur les étapes de développement. Selon cette théorie généralement acceptée, les entreprises commenceraient à exporter après avoir amorcé leurs activités à l'échelle locale, pris de l'expansion à l'échelle régionale et nationale et, à ce moment seulement, bénéficié des économies d'échelle nécessaires pour se lancer dans le commerce international. Oviatt et McDougall (1994) ainsi que Knight et Cavusgil (1996) ont été parmi les premiers à faire remarquer que certaines petites entreprises exportaient pratiquement dès le début. L'internationalisation rapide de petites entreprises a été mise en évidence dès les années 1970, mais les chercheurs en ont fait très peu de cas. Zahra (2005) alimente le débat en soutenant que les nouvelles entreprises internationales comportent trois types de désavantages, qui peuvent chacun accroître leur risque d'échec et réduisent par le fait même l'accès de ces entreprises au financement par emprunt. Ces désavantages sont les suivants : la nouveauté et l'inexpérience qui, d'après Zahra, limitent l'accès aux ressources (notamment les ressources financières); la taille, étant donné que de nombreuses entreprises internationales nouvelles sont des petites entreprises n'ayant guère de ressources en réserve (ce qui limite leur capacité à soutenir la concurrence); et le statut d'« entreprise étrangère », qui les oblige à déployer des efforts particulièrement énergiques pour surmonter les obstacles à l'entrée sur le marché.

Outre les arguments théoriques selon lesquels la nouveauté, la taille et la dépendance à l'égard des clients étrangers peuvent amplifier l'asymétrie de l'information, certaines données empiriques semblent indiquer que les PME exportatrices peuvent avoir plus de difficulté que les PME non exportatrices à avoir accès aux capitaux. D'après les résultats récents du Programme de recherche sur le financement des PME (PRF PME), les demandes de prêt présentées par les entreprises exportatrices semblent, du moins à première vue, avoir été refusées plus souvent que celles émanant d'entreprises non exportatrices<sup>4</sup>. L'écart au chapitre du taux de refus entre les deux catégories d'entreprises n'est pas statistiquement significatif, mais aucun rajustement n'a été fait pour tenir compte de la taille ou d'autres caractéristiques. Comme nous l'avons déjà mentionné, les entreprises exportatrices sont systématiquement de plus grande taille que les entreprises non exportatrices et c'est pourquoi elles obtiennent une meilleure cote de solvabilité. Par conséquent, l'écart observé au chapitre du taux de refus pourrait sous-estimer l'écart sous-jacent lorsque l'on prend en compte la taille (et peut-être d'autres facteurs). C'est la raison pour laquelle l'écart qui existe entre les taux de refus une fois que l'on prend en compte les autres facteurs déterminants de l'accès au crédit reste mal connu<sup>5</sup>. La présente étude vise à vérifier de façon empirique la mesure dans laquelle les PME exportatrices ont plus de difficulté que les autres à avoir accès à des prêts commerciaux une fois pris en compte la taille de l'entreprise et les autres déterminants éventuels de la cote de solvabilité. À cette fin, l'étude prend pour cadre les deux hypothèses de recherche suivantes :

---

<sup>4</sup> Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004, tableau 7. En outre, le tableau 32 montre que les entreprises exportatrices ont été beaucoup plus nombreuses que les PME non exportatrices à mentionner que le faible accès au financement constituait un obstacle à leur croissance.

<sup>5</sup> Selon des sondages réalisés par la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI) auprès de ses membres, un nombre disproportionné de jeunes entreprises à forte croissance étaient incapables d'obtenir le financement demandé (Bruce, 2001).

Hypothèse 1 : Après avoir pris en compte la taille de l'entreprise, le secteur et d'autres indicateurs importants de la cote de solvabilité, les PME exportatrices ont relativement moins accès que les autres PME aux prêts commerciaux et elles obtiennent de moins bonnes conditions de crédit.

Hypothèse 2 : Parmi les PME exportatrices, les nouvelles entreprises internationales ont relativement moins accès que les autres PME aux prêts commerciaux et elles obtiennent de moins bonnes conditions de crédit.

## **Données et méthode**

### **Sources des données**

Les données utilisées dans le cadre de l'étude proviennent de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* de 2004. Cette initiative conjointe de Statistique Canada, du ministère des Finances Canada et d'Industrie Canada fait partie d'un programme destiné à aider les autorités chargées d'élaborer la politique publique grâce à la collecte et à l'analyse de données sur le financement représentatives de l'ensemble des PME canadiennes. Le cadre d'échantillonnage pour l'enquête comprenait 34 509 entreprises sélectionnées au hasard dans le *Registre des entreprises* de Statistique Canada. L'enquête, réalisée entre septembre 2004 et mars 2005, comprenait deux volets<sup>6</sup>. Le premier reposait sur un système d'entrevues téléphoniques assistées par ordinateur auprès du propriétaire principal des entreprises figurant dans le cadre d'échantillonnage. Ce volet de l'enquête a permis de recueillir des données démographiques détaillées sur les entreprises et les propriétaires ainsi que des renseignements sur la plus récente demande de financement présentée par les entreprises. Pour être admissibles, les entreprises devaient avoir un chiffre d'affaires annuel brut inférieur à 50 millions de dollars et un effectif représentant moins de 500 équivalents temps plein et avoir été en activité au cours de l'année de référence. Les estimations concernant les résultats relatifs aux prêts ont été établies à partir des réponses fournies par 13 042 PME, soit 45 % des entreprises du champ d'enquête. Les estimations se rapportant au deuxième volet de l'enquête (information des états financiers) ont été établies d'après les réponses à un questionnaire sur support papier qu'ont fait parvenir par télécopieur 3 500 des 13 042 répondants. Au moment de compiler les estimations, nous avons appliqué un poids d'échantillonnage de manière à pondérer les différentes entreprises de l'échantillon en fonction de leur représentation au sein de la population cible.

### **Méthode**

Il fallait, dans la mesure du possible, comparer l'expérience des deux groupes d'entreprises (exportatrices et non exportatrices) à l'égard du financement selon le principe de « toutes choses étant égales par ailleurs », en prenant en compte les facteurs qui constituent des déterminants raisonnables des décisions au chapitre du financement et qui peuvent aussi différer systématiquement entre les deux groupes d'entreprises. Il est par conséquent essentiel de mettre en évidence et de mesurer les facteurs que les fournisseurs de capitaux examinent de façon habituelle et raisonnable pour prendre les décisions de

---

<sup>6</sup> L'enquête exclut les entreprises de financement et de crédit-bail, les coopératives, les filiales, les organismes gouvernementaux, les organismes à but non lucratif, les écoles, les hôpitaux et les autres organisations du secteur public.

financement. La difficulté empirique consiste à déterminer l'incidence des deux types de facteurs associés à l'accès au financement et aux conditions de crédit. Le premier type de facteurs comprend ceux généralement considérés comme des déterminants légitimes des décisions de financement, à savoir les déterminants de la cote de solvabilité (antécédents des propriétaires, caractéristiques de l'entreprise, etc.). L'autre type de facteurs réside dans l'élément en fonction duquel on émet l'hypothèse qu'il y a une lacune; dans le cadre de la présente étude, c'est le fait qu'il s'agit ou non d'une entreprise exportatrice. L'analyse doit évaluer l'incidence de la propension des exportateurs à avoir accès au crédit tout en prenant en compte l'effet des déterminants légitimes du crédit.

La première étape de l'analyse consiste essentiellement à estimer et à valider l'équivalent d'un « modèle d'établissement de la cote de solvabilité » qui fournit une estimation fiable des décisions des prêteurs à partir des données. À cette fin, nous avons estimé les modèles de régression logistique des déterminants des décisions concernant les demandes de prêt à terme et (séparément) de celles concernant les nouvelles demandes de prêt d'exploitation (marges de crédit) sur la base des données de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*. Cette approche est semblable à l'établissement de la cote de solvabilité, en ce sens que la variable dépendante, que la demande ait été refusée ou non, est reliée sur le plan statistique à une série de variables indépendantes qui reflètent les caractéristiques de l'entreprise emprunteuse et de ses propriétaires ainsi que les mesures de la cote de solvabilité. Ainsi, le modèle d'établissement de la cote de solvabilité calculé ici reproduit les décisions des prêteurs commerciaux sur la base des résultats des décisions des prêteurs qui ressortent des données de l'enquête.

La deuxième étape consiste à évaluer la mesure dans laquelle on améliore l'exactitude du modèle en ajoutant une variable qui indique s'il s'agit d'une entreprise exportatrice (ou d'une nouvelle entreprise internationale). Les constats révélant une lacune sur le marché des capitaux concorderaient avec un résultat selon lequel la propension à exporter est un facteur important et significatif sur le plan statistique dans un modèle d'établissement de la cote de solvabilité pour les décisions en matière de prêts qui prend déjà en compte les autres déterminants du crédit.

Afin d'évaluer un modèle concernant les décisions des prêteurs, nous avons retenu certaines variables en nous appuyant sur deux sources. La première regroupait la documentation universitaire et professionnelle. Les manuels de finance et le matériel de formation des banques ont longtemps mis l'accent sur la règle des cinq grands critères des prêts commerciaux (voir, par exemple, [www.smallbusinessfinancetips.com/establishing-business-credit.html](http://www.smallbusinessfinancetips.com/establishing-business-credit.html) [en anglais seulement]). D'après cette règle, les déterminants de l'obtention de crédit comprennent la capacité de l'entreprise à rembourser le prêt, sa dépendance à l'égard du financement par emprunt, sa vulnérabilité à la conjoncture économique, la réputation des principaux propriétaires et la garantie offerte par l'emprunteur. Par ailleurs, la documentation sur la restriction du crédit ont fait ressortir des déterminants éventuels des décisions, entre autres la relation de l'entreprise avec le prêteur, la taille de l'entreprise emprunteuse, les ressources humaines dont disposent les propriétaires et les biens à donner en garantie.

La deuxième source de variables était constituée des réponses à l'enquête proprement dite. La question D.6 invitait les répondants dont la demande de prêt avait été refusée à indiquer les raisons invoquées par le fournisseur de crédit pour expliquer ce refus. Un revenu ou un chiffre d'affaires insuffisant et le fait que l'entreprise ou son propriétaire n'avait ni le dossier ni les antécédents de crédit nécessaires sont les raisons mentionnées le plus souvent par les répondants (voir [www.pme-prf.gc.ca/epic/site/sme\\_fdi-prf\\_pme.nsf/fr/01561f.html](http://www.pme-prf.gc.ca/epic/site/sme_fdi-prf_pme.nsf/fr/01561f.html), tableau 10).

Les critères possibles recensés dans ces deux sources sont résumés au tableau 2 et ventilés entre entreprises exportatrices et non exportatrices. Afin d'analyser les refus, on doit examiner ces éléments pour déterminer s'il y a un écart entre les deux groupes d'entreprises après avoir pris en compte les différences systémiques éventuelles au chapitre des principaux déterminants de l'accès au crédit. Comme

le montre le tableau 2, les données de l'enquête du PRF PME ont permis de mesurer la plupart des éléments qui influencent les décisions des prêteurs.

L'examen du tableau 2 donne à penser qu'il y a probablement une corrélation entre les mesures de certaines variables et d'autres. Compte tenu de cette possibilité de colinéarité, une analyse en composantes principales s'avère adéquate pour réduire le nombre de variables au niveau des données (Stevens, 2002). Ce type d'analyse permet aussi de déterminer la mesure dans laquelle les dimensions logiques servant à la catégorisation des variables au tableau 2 demeurent valables dans un contexte empirique. Les résultats de l'analyse en composantes principales effectuée sur les mesures des critères de prêt énoncés au tableau 2 sont présentés au tableau 3.

L'examen de la solution factorielle révèle cinq grandes composantes (facteurs) pour lesquelles les valeurs propres dépassent toutes 1.0. Les composantes principales présentées au tableau 3 correspondent généralement bien aux dimensions logiques montrées au tableau 2. Comme le signale Stevens (2002, p. 389 et 390), l'utilisation sans discernement du critère des valeurs propres amène parfois à retenir des facteurs qui pourraient n'avoir aucune importance sur le plan pratique; toutefois, l'utilisation sans discernement du test d'accumulation de variance amène parfois à ne pas retenir des facteurs qui, même s'ils représentent une petite partie de l'écart, pourraient se révéler importants sur le plan pratique. Ici, le premier facteur semble associé à l'âge de l'entreprise et le deuxième, à sa taille. Le troisième se rapporte aux garanties demandées par les prêteurs. Le quatrième facteur correspond au nombre de gestionnaires de comptes avec lesquels l'entreprise a fait affaire.

Enfin, le dernier facteur montre qu'il existe un lien entre le ratio d'endettement et l'intensité de la recherche-développement (R-D). Pour ces données, on mesure le ratio d'endettement *après* le financement, si bien qu'il est en corrélation avec la décision du prêteur. Il ne faut donc pas l'utiliser comme variable explicative éventuelle. Inversement, d'après la documentation sur le sujet, il existe un lien entre l'intensité de la R-D et la propension à exporter (Doutriaux et Chamberlin, 2006). Par conséquent, les variables choisies pour représenter cette structure factorielle sont l'intensité de la R-D, les garanties exigées et l'effectif en équivalents temps plein.

Tableau 2

## Critères de prêt

| Critère           | Mesure<br>(n = 13 042)                                               | Entreprises non<br>exportatrices | Entreprises exportatrices |
|-------------------|----------------------------------------------------------------------|----------------------------------|---------------------------|
| <b>Réputation</b> | Durée de la relation avec l'institution financière (nombre d'années) | 11,3                             | 9,8                       |
|                   | Âge de l'entreprise (nombre d'années)                                | 20,2                             | 20,4                      |
|                   | Âge du propriétaire (nombre d'années)                                | 49,2                             | 50,0                      |
| <b>Capacité</b>   | Chiffre d'affaires                                                   |                                  |                           |
|                   | Charges directes                                                     |                                  |                           |
|                   | Effectif (équivalents temps plein)                                   | 3,5                              | 7,8                       |
| <b>Capitaux</b>   | Actif total                                                          |                                  |                           |
|                   | Capitaux propres                                                     |                                  |                           |
| <b>Conditions</b> | Secteur industriel                                                   |                                  |                           |
| <b>Garanties</b>  | Biens personnels à donner en garantie (%)                            | 41,80                            | 42,30                     |
|                   | Biens de l'entreprise à donner en garantie (%)                       | 39,60                            | 46,20                     |
|                   | Signature d'un endosseur (%)                                         | 6,80                             | 8,20                      |

L'analyse porte uniquement sur les demandes officielles de prêt à terme et de nouvelles marges de crédit<sup>7</sup>. En outre, il semble raisonnable de s'attendre à ce que les critères de prêt varient selon le type de demande. Par exemple, on pourrait soutenir que les prêts hypothécaires dépendent principalement de la valeur et de la liquidité du bien financé. De même, les décisions relatives aux prêts à terme et aux prêts d'exploitation peuvent refléter une pondération différente des critères de décision. Par conséquent, les modèles des décisions concernant les demandes estimés ici sont spécifiques pour chaque type de prêt. Ainsi, on tient compte du fait que les difficultés auxquelles se heurtent les entreprises exportatrices peuvent être différentes selon qu'elles demandent un prêt à terme ou un prêt d'exploitation. Notre étude se limite à ces deux types de prêts car, malgré le grand nombre de répondants à l'enquête, les exportateurs

<sup>7</sup> D'après Wynant et Hatch (1991, p. 289), les emprunteurs estiment que le refus des demandes de prêt s'appuie souvent sur une discussion initiale entre un gestionnaire de comptes de prêts et l'emprunteur éventuel. Ces auteurs estiment que 19 % des demandes de prêt informelles ont abouti à un refus *perçu* et que la banque a reporté sa décision dans 35 % de l'ensemble des cas jusqu'à ce qu'elle obtienne des renseignements supplémentaires. En raison du caractère nébuleux de l'information sur les refus informels, notre étude se limite aux demandes suffisamment « officielles » pour avoir donné à lieu à la présentation de documents. À cette fin, les demandes considérées comme officielles sont celles où l'emprunteur a présenté de la documentation au prêteur à l'appui de sa demande de financement. Cette indication se trouve dans les réponses des répondants à la question D.15 de l'enquête : « Quels ont été les documents exigés par le fournisseur de crédit au moment de soumettre votre demande de crédit? »

qui ont demandé d'autres formes de financement par emprunt n'étaient pas assez nombreux pour permettre une évaluation fiable du modèle.

**Tableau 3**

**Analyse en composantes principales des critères de prêt**

| <b>Saturations des facteurs</b>                                                                             |                 |      |      |      |      |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|------|------|------|------|
| <b>(pour faciliter l'interprétation des données, nous avons supprimé les saturations inférieures à 0,4)</b> |                 |      |      |      |      |
|                                                                                                             | <b>Facteurs</b> |      |      |      |      |
| <b>Variables</b>                                                                                            | 1               | 2    | 3    | 4    | 5    |
| Expérience du principal propriétaire                                                                        | 0,75            |      |      |      |      |
| Durée de la relation avec l'institution financière                                                          | 0,73            |      |      |      |      |
| Âge du propriétaire                                                                                         | 0,71            |      |      |      |      |
| Année des premières activités commerciales (1 si après 2002)                                                | -0,64           |      |      |      |      |
| Effectif en équivalents temps plein                                                                         |                 | 0,86 |      |      |      |
| Chiffre d'affaires                                                                                          |                 | 0,86 |      |      |      |
| Garantie exigée : biens personnels                                                                          |                 |      | 0,76 |      |      |
| Garantie exigée : biens de l'entreprise                                                                     |                 |      | 0,62 |      |      |
| Signature d'un endosseur exigée                                                                             |                 |      | 0,52 |      |      |
| Nombre de gestionnaires de comptes de prêts                                                                 |                 |      |      | 0,87 |      |
| Ratio d'endettement                                                                                         |                 |      |      |      | 0,78 |
| Dépenses de R-D >20 %                                                                                       |                 |      |      |      | 0,63 |

Les variables explicatives possibles étaient fondées sur les variables tirées du PRF PME mentionnées précédemment. En plus de ces variables, nous avons utilisé des variables binaires correspondant aux catégories d'industries. Nous avons évalué au départ les modèles de régression logistique à l'aide de toutes les variables, puis en supprimant de façon séquentielle les variables qui semblaient peu importantes à un niveau de signification de 10 %. Cette méthode a permis d'obtenir des modèles expliquant une proportion statistiquement significative de l'écart en ce qui a trait au refus des demandes de prêt.

Dans les tableaux 4 et 5, les colonnes de gauche indiquent, respectivement pour les demandes de prêt d'exploitation et de prêt à terme, les résultats de l'estimation des régressions logistiques de base qui visent à déterminer s'il existe un lien entre la fréquence des refus et les caractéristiques de l'entreprise. Dans les deux cas, les modèles ont donné des mesures statistiquement significatives de la qualité de l'ajustement. Les valeurs obtenues au moyen du test de Hosmer et de Lemeshow ne sont pas significatives, ce qui indique que la qualité de l'ajustement se trouve à un niveau acceptable aux fins d'exactitude prévisionnelle de l'unité échantillonnée. Les pseudo-valeurs du coefficient de détermination multiple ( $R^2$ ) ne sont pas aussi élevées que l'on pourrait espérer, mais elles sont raisonnables pour les données transversales dans les cas où l'on n'a pas accès à certains renseignements, par exemple, les cotes Beacon.

Pour vérifier les écarts possibles au chapitre de l'accès au crédit entre les entreprises exportatrices et les entreprises non exportatrices et prendre en compte l'incidence du stade de développement des

entreprises en ce qui concerne à la fois l'accès au crédit et le rôle des nouvelles entreprises internationales, nous avons introduit dans l'analyse une variable nominale indiquant les quatre types d'entreprises suivants :

- entreprises qui ont commencé à exercer des activités commerciales en janvier 2003 ou après (**entreprises en démarrage**) et qui ont déclaré **exporter** (caractéristiques concordant avec la définition de nouvelles entreprises internationales);
- entreprises qui ont commencé à exercer des activités commerciales en janvier 2003 ou après (**entreprises en démarrage**), mais qui **n'ont pas déclaré exporter**;
- entreprises qui ont commencé à exercer des activités commerciales avant janvier 2003 (**entreprises déjà établies**) et qui ont déclaré **exporter**;
- entreprises qui ont commencé à exercer des activités commerciales avant janvier 2003 (**entreprises déjà établies**), mais qui **n'ont pas déclaré exporter**.

Dans les tableaux 4 et 5, les colonnes de droite montrent les modèles de régression logistique, respectivement pour les demandes de prêt d'exploitation et de prêt à terme, après ajout de la variable nominale susmentionnée. Dans le cas des prêts d'exploitation, l'ajout de cette variable a accru considérablement (valeur  $p < 0,000$ ) la capacité d'explication de la régression. Cela indique que la probabilité qu'une demande de prêt d'exploitation soit refusée dépend, dans une mesure statistiquement significative, de la catégorie d'entreprise. Plus précisément, le tableau 4 montre que les entreprises en démarrage (celles qui ont commencé après 2002) étaient beaucoup plus nombreuses que les entreprises bien établies à voir leurs demandes de prêt d'exploitation refusées, après prise en compte de facteurs tels que la taille de l'entreprise, le secteur, les garanties, etc. En particulier, l'interprétation de la colonne  $\exp(\beta)$  révèle que les entreprises non exportatrices en démarrage sont 1,63 fois plus susceptibles que les entreprises non exportatrices bien établies de voir leurs demandes de prêt d'exploitation refusées, après prise en compte des autres facteurs dans le modèle. Qui plus est, les entreprises exportatrices en démarrage (nouvelles entreprises internationales) sont 2,6 (4,27/1,63) fois plus susceptibles que les entreprises non exportatrices en démarrage d'essuyer un refus. L'écart est statistiquement significatif, cette fois encore après avoir pris en compte les déterminants des décisions de crédit utilisés ici. Pour les demandes de prêt à terme (tableau 5), on a observé une tendance similaire; toutefois, l'écart n'est pas aussi marqué sur le plan statistique, car l'écart au chapitre du taux de refus entre les entreprises exportatrices en démarrage et les autres entreprises est significatif uniquement à une valeur  $p$  de 0,16.

Ces résultats confirment que, après avoir pris en compte les autres déterminants des décisions de crédit, les entreprises en démarrage ont plus de difficulté que les autres à obtenir des prêts d'exploitation. Comparativement aux entreprises non exportatrices bien établies, les entreprises non exportatrices en démarrage sont 63 % plus susceptibles d'essuyer un refus. Les résultats montrant que ces entreprises ont aussi de la difficulté à obtenir des prêts à terme ne sont pas aussi probants, ce qui peut sans doute s'expliquer par le fait que les prêts à terme sont souvent garantis par le bien qu'ils servent à financer.

Pour les PME exportatrices, les résultats sont encore plus convaincants. Par rapport aux entreprises bien établies (exportatrices ou non), les PME exportatrices en démarrage sont plus de quatre fois plus susceptibles de voir leurs demandes de prêt d'exploitation refusées. En outre, certains résultats semblent indiquer (valeur  $p = 0,16$ ) que les entreprises exportatrices en démarrage sont plus susceptibles que les entreprises bien établies de voir leurs demandes de prêt à terme refusées.

Tableau 4

## Résultats de la régression logistique : Demandes de prêt d'exploitation

| Variable                                               | Modèle de base           |               |              | Modèle élargi            |               |              |
|--------------------------------------------------------|--------------------------|---------------|--------------|--------------------------|---------------|--------------|
|                                                        | Coefficient<br>estimatif | Valeur<br>$p$ | $Exp(\beta)$ | Coefficient<br>estimatif | Valeur<br>$p$ | $Exp(\beta)$ |
| Secteur industriel                                     |                          | 0,181         |              |                          | 0,145         |              |
| Secteur primaire                                       | -0,88                    | 0,179         | 0,41         | -1,15                    | 0,075         | 0,32         |
| Construction                                           | -0,44                    | 0,444         | 0,65         | -0,53                    | 0,360         | 0,59         |
| Fabrication                                            | -0,15                    | 0,782         | 0,86         | -0,16                    | 0,771         | 0,85         |
| Commerce de gros                                       | -0,73                    | 0,178         | 0,48         | -0,90                    | 0,100         | 0,41         |
| Services financiers, etc.                              | -0,20                    | 0,863         | 0,82         | -0,32                    | 0,784         | 0,72         |
| Services professionnels                                | -0,75                    | 0,171         | 0,47         | -0,79                    | 0,153         | 0,45         |
| Hébergement, alimentation,<br>etc.                     | 0,54                     | 0,384         | 1,71         | 0,33                     | 0,596         | 1,39         |
| Autres services                                        | -0,18                    | 0,732         | 0,83         | -0,33                    | 0,545         | 0,72         |
| Biens personnels en garantie                           | 0,64                     | <b>0,007</b>  | 1,90         | <b>0,60</b>              | <b>0,011</b>  | <b>1,82</b>  |
| Biens de l'entreprise en<br>garantie                   | 0,06                     | 0,822         | 1,06         |                          |               |              |
| Signature d'un endosseur                               | <b>1,28</b>              | <b>0,000</b>  | <b>3,61</b>  | <b>1,39</b>              | <b>0,000</b>  | <b>4,00</b>  |
| Milieu urbain (par<br>opposition à rural)              | 0,49                     | 0,107         | 1,63         |                          |               |              |
| Aucun investissement dans<br>la R-D                    | -0,38                    | 0,128         | 0,68         | <b>-0,44</b>             | <b>0,086</b>  | <b>0,64</b>  |
| Investissement considérable<br>dans la R-D             | <b>0,71</b>              | <b>0,058</b>  | <b>2,03</b>  | <b>0,72</b>              | <b>0,058</b>  | <b>2,06</b>  |
| Effectif en équivalents temps<br>plein                 | <b>-0,03</b>             | <b>0,017</b>  | <b>0,97</b>  | <b>-0,03</b>             | <b>0,023</b>  | <b>0,97</b>  |
| <i>Catégorie d'entreprise</i>                          |                          |               |              |                          | <b>0,004</b>  |              |
| <i>Entreprise exportatrice en<br/>démarrage</i>        |                          |               |              | <b>1,45</b>              | <b>0,004</b>  | <b>4,27</b>  |
| <i>Entreprise exportatrice bien<br/>établie</i>        |                          |               |              | -0,32                    | 0,390         | 0,72         |
| <i>Entreprise non exportatrice<br/>en démarrage</i>    |                          |               |              | <b>0,49</b>              | <b>0,064</b>  | <b>1,63</b>  |
| Constante                                              | -1,90                    | <b>0,001</b>  | 0,15         | -1,52                    | 0,003         | 0,22         |
|                                                        |                          |               |              |                          |               |              |
| R <sup>2</sup> selon Nagelkerke                        | 0,15                     | <b>0,000</b>  |              | 0,17                     | <b>0,000</b>  |              |
| R <sup>2</sup> selon Cox et Snell                      | 0,09                     |               |              | 0,10                     |               |              |
| Test de Hosmer et<br>Lemeshow                          |                          | 0,844         |              |                          | 0,475         |              |
| Exactitude prévisionnelle de<br>l'unité échantillonnée | 0,84                     |               |              | 0,844                    |               |              |

Tableau 5

Résultats de la régression logistique : Demandes de prêt à terme

| Variable                                               | Modèle de base           |               |              | Modèle élargi            |               |              |
|--------------------------------------------------------|--------------------------|---------------|--------------|--------------------------|---------------|--------------|
|                                                        | Coefficient<br>estimatif | Valeur<br>$p$ | $Exp(\beta)$ | Coefficient<br>estimatif | Valeur<br>$p$ | $Exp(\beta)$ |
| Secteur industriel                                     |                          | <b>0,000</b>  |              |                          | 0,000         |              |
| Secteur primaire                                       | -0,16                    | 0,794         | 0,85         | -0,09                    | 0,886         | 0,92         |
| Construction                                           | 0,78                     | 0,207         | 2,19         | 0,85                     | 0,175         | 2,33         |
| Fabrication                                            | <b>1,54</b>              | <b>0,006</b>  | <b>4,66</b>  | <b>1,55</b>              | <b>0,007</b>  | <b>4,72</b>  |
| Commerce de gros                                       | <b>1,49</b>              | <b>0,008</b>  | <b>4,45</b>  | <b>1,57</b>              | <b>0,006</b>  | <b>4,80</b>  |
| Finances, etc.                                         | -18,67                   | 0,999         | 0,00         | -18,61                   | 0,999         | 0,00         |
| Services professionnels                                | 0,75                     | 0,213         | 2,12         | 0,83                     | 0,170         | 2,30         |
| Hébergement, alimentation,<br>etc.                     | <b>2,14</b>              | <b>0,000</b>  | <b>8,50</b>  | <b>2,17</b>              | <b>0,000</b>  | <b>8,78</b>  |
| Autres services                                        | 0,56                     | 0,366         | 1,75         | 0,63                     | 0,315         | 1,88         |
| Biens personnels en garantie                           | -0,14                    | 0,606         | 0,87         |                          |               |              |
| Biens de l'entreprise en<br>garantie                   | -0,31                    | 0,268         | 0,74         |                          |               |              |
| Signature d'un endosseur                               | 0,52                     | 0,213         | 1,69         |                          |               |              |
| Milieu urbain (par<br>opposition à rural)              | 0,17                     | 0,554         | 1,19         |                          |               |              |
| Aucun investissement dans<br>la R-D                    | -0,36                    | 0,198         | 0,70         |                          |               |              |
| Investissement considérable<br>dans la R-D             | 0,59                     | 0,225         | 1,80         |                          |               |              |
| Effectif en équivalents temps<br>plein                 | <b>-0,03</b>             | <b>0,006</b>  | <b>0,97</b>  | <b>-0,03</b>             | <b>0,007</b>  | <b>0,97</b>  |
| Catégorie d'entreprise                                 |                          |               |              |                          | 0,471         |              |
| Entreprise exportatrice en<br>démarrage                |                          |               |              | 0,98                     | 0,160         | 2,66         |
| Entreprise exportatrice bien<br>établie                |                          |               |              | -0,16                    | 0,712         | 0,85         |
| Entreprise non exportatrice<br>en démarrage            |                          |               |              | 0,15                     | 0,640         | 1,16         |
| Constante                                              | -2,22                    | 0,000         | 0,11         | -2,26                    | 0,000         | 0,10         |
|                                                        |                          |               |              |                          |               |              |
| R <sup>2</sup> selon Nagelkerke                        | 0,166                    | 0,000         |              | 0,172                    | 0,000         |              |
| R <sup>2</sup> selon Cox et Snell                      | 0,088                    |               |              | 0,092                    |               |              |
| Test de Hosmer et<br>Lemeshow                          |                          | 0,092         |              |                          | 0,110         |              |
| Exactitude prévisionnelle de<br>l'unité échantillonnée | 0,874                    |               |              | 0,869                    |               |              |

## Conditions de crédit

Le tableau 6 donne une comparaison des conditions de crédit pour les prêts à terme et les prêts d'exploitation entre les entreprises exportatrices et les entreprises non exportatrices. Les écarts entre les deux groupes ne sont pas statistiquement significatifs pour n'importe quelle valeur  $p$  raisonnable.

**Tableau 6**

### Conditions de crédit, PME exportatrices et non exportatrices

|                                      | Taux d'intérêt (%) | Taux d'intérêt (variable) (%) | Taux d'intérêt (fixe) (%) | Durée du prêt (en mois) | Biens de l'entreprise en garantie (%) | Biens personnels en garantie (%) | Signature d'un endosseur exigée (%) |
|--------------------------------------|--------------------|-------------------------------|---------------------------|-------------------------|---------------------------------------|----------------------------------|-------------------------------------|
| <b>Prêts à terme</b>                 |                    |                               |                           |                         |                                       |                                  |                                     |
| <b>PME exportatrices</b>             | 6,4                | 6,3                           | 6,6                       | 53                      | 48,6                                  | 38,7                             | 4,8                                 |
| <b>PME non exportatrices</b>         | 6,2                | 5,9                           | 6,6                       | 62                      | 46,6                                  | 39,0                             | 4,9                                 |
| <b>Nouveaux prêts d'exploitation</b> |                    |                               |                           |                         |                                       |                                  |                                     |
| <b>PME exportatrices</b>             | 6,2                | 6,0                           | 7,1                       |                         | 35,2                                  | 41,3                             | 7,6                                 |
| <b>PME non exportatrices</b>         | 6,1                | 6,0                           | 7,0                       |                         | 35,3                                  | 40,7                             | 5,9                                 |

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004. ( $n = 13\ 042$ )

## Sommaire, analyse et conclusions

Le but principal de la présente étude consistait à déterminer de façon empirique la mesure dans laquelle les PME exportatrices canadiennes ont plus de difficulté que les autres à obtenir du financement par emprunt auprès des prêteurs commerciaux. Les analyses présentées ici montrent qu'effectivement, le taux de refus des demandes présentées par les PME exportatrices en démarrage est anormalement élevé. Les PME non exportatrices en démarrage sont environ 63 % plus susceptibles que les entreprises bien établies de voir leurs demandes refusées (même après avoir pris en compte plusieurs déterminants plausibles de la cote de solvabilité). Les PME exportatrices en démarrage sont plus de quatre fois plus susceptibles de voir leurs demandes de prêt d'exploitation refusées. Bien que les résultats d'analyse ne soient pas aussi convaincants (du point de vue statistique) en ce qui a trait aux demandes de prêt à terme, on observe une tendance similaire.

Le financement est essentiel au développement, à la croissance et à la survie des entreprises. Les changements technologiques et la mondialisation ont aidé les nouvelles entreprises internationales à tirer parti des débouchés sur les marchés étrangers, mais il ressort de la présente étude que les entreprises exportatrices en démarrage sont défavorisées en ce qui a trait au financement par emprunt, ce qui limite leur capacité à développer des marchés et à soutenir la concurrence internationale. Dans la mesure où les nouvelles entreprises internationales canadiennes subiront des contraintes financières, elles auront de plus

en plus de difficulté à prospérer sur le marché national relativement modeste. Les éléments qui limitent la capacité de ces entreprises à croître en développant des marchés d'exportation risquent de nuire à leur capacité à créer des emplois et à contribuer à la prospérité nationale. Brierley (2001) soutient que l'intervention devrait cibler les domaines où on peut mettre en évidence les imperfections du marché. À cette fin, nombre de pays et d'associations commerciales ont mis en place des initiatives visant à corriger des imperfections perçues, lesquelles portent généralement sur l'appui en faveur de l'octroi de prêts d'exploitation ou sur des mesures destinées à stimuler la mobilisation de capital de risque.

La documentation sur les restrictions au titre du capital et les lacunes en matière de capitaux donnent à penser qu'une lacune sur le marché indique forcément une imperfection dans le marché financier. La présente étude montre que certaines entreprises, en l'occurrence les entreprises exportatrices en démarrage, ont plus de difficulté que les autres à obtenir des prêts commerciaux. Sans en faire la preuve, ce résultat concorde avec une lacune en matière de financement selon le deuxième critère adopté par l'Organisation de coopération et de développement économiques. Toutefois, il ne s'agit pas d'une preuve absolue de lacune, car on pourrait faire valoir que ces entreprises sont exposées à des risques supplémentaires. Même si on les compare avec d'autres entreprises en démarrage, les entreprises exportatrices en démarrage peuvent être perçues comme présentant un risque plus élevé, car des actifs importants – par exemple, les comptes clients et une partie des stocks – peuvent se trouver dans les mains de clients dans des pays où la réalisation des comptes clients pourrait se révéler hasardeuse. Toutefois, des recherches plus approfondies s'imposent sur ce point.

Les données recueillies grâce au PRF PME ont permis de mieux comprendre le financement des PME, exportatrices ou non, mais certains aspects demeurent nébuleux. Comme nous l'avons déjà signalé, des recherches plus approfondies pourraient porter sur l'incidence qu'a le pays de destination des exportations sur les décisions des prêteurs. Il faut aussi étudier davantage l'incidence de ces décisions sur le choix du propriétaire d'entreprise d'exporter ou non. Dans quelle mesure le refus d'une demande de prêt empêche-t-il les propriétaires d'entreprise d'exporter? Des recherches pourraient aussi porter sur les nouvelles entreprises internationales et les types de financement dont elles ont besoin pour croître et survivre dans l'économie mondiale. Comme ces entreprises innovent davantage que les autres PME (et consacrent plus d'argent aux activités de R-D), elles demandent davantage de financement par capitaux propres. La recherche dont fait état le présent rapport met l'accent sur l'accès au financement par emprunt, mais une étude ultérieure pourrait examiner les demandes de financement par capital de risque informel ou formel et leur refus éventuel. Ces axes de recherche pourraient être explorés en modifiant la procédure pour la prochaine enquête du PRF PME.

Des recherches pourraient aussi porter sur d'autres sujets relatifs aux interactions entre les PME exportatrices (actives ou éventuelles) et les institutions financières. Par exemple, la présente étude n'examine pas – et ne peut le faire – les décisions des prêteurs dans le cas des entreprises bien établies qui cherchent à se lancer dans le commerce à l'échelle internationale. Il serait utile de mieux comprendre le rôle des décisions prises par les prêteurs lorsque des entreprises nationales bien établies demandent des fonds pour financer le développement de marchés d'exportation. Il serait également utile de mieux comprendre dans quelle mesure les entrepreneurs qui voudraient emprunter renoncent à exporter car ils croient qu'ils ne sont pas admissibles à du financement. En outre, il reste à déterminer les difficultés et les obstacles (financiers ou autres) auxquels se heurtent les entreprises bien établies qui sont sur le point d'exporter. Existe-t-il un niveau de production requis pour exporter et comment ce seuil pourrait-il varier d'un type d'entreprise à l'autre? On pourrait se pencher sur de telles questions dans le cadre de travaux de recherche ultérieurs, et obtenir ainsi des renseignements plus étoffés sur lesquels fonder les décisions stratégiques.

## Références

- Brierley, N. « The Financing of Technology-Based Small Firms: A Review of the Literature », *Bank of England Quarterly Bulletin*, Londres, printemps 2001, vol. 41, n° 1, p. 64 à 78.
- Bruce, D. *Investir dans l'entrepreneuriat : Résultats du sondage de la FCEI sur les banques*, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, 2001.
- Cressy, R. « Funding Gaps: A Symposium », *The Economic Journal*, vol. 112, février 2002, p. F1 à F16.
- Doutriaux, J. et T. Chamberlin. *Exports and Innovation*, 23<sup>e</sup> Colloque du CCPME-CCSBE, Trois-Rivières (Québec), 28 au 30 septembre 2006.
- Halabisky, David, Byron Lee et Chris Parsley. *Profil des petites entreprises exportatrices canadiennes*. Industrie Canada, Direction générale de la politique de la petite entreprise, Ottawa, 2005.
- Knight, G.A. et S.T. Cavusgil. « The Born Global Firm: A Challenge to Traditional Internationalization Theory », *Advances in International Marketing*, vol. 8, p. 11 à 26, 1996.
- Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). *The SME Financing Gap: Theory and Evidence*, Brasilia, 2006.
- Oviatt, B.M. et P.P. McDougall. « Toward a Theory of International New Ventures », *Journal of International Business Studies*, vol. 25, n° 1, p. 45 à 64, 1994.
- Parker, Simon. « Do Banks Ration Credit to New Enterprises? Should Governments Intervene? », *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 49, n° 2, p. 162 à 195, 2002.
- Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada. *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.  
**[www.pme-prf.gc.ca/epic/site/sme\\_fdi-prf\\_pme.nsf/fr/01561f.html](http://www.pme-prf.gc.ca/epic/site/sme_fdi-prf_pme.nsf/fr/01561f.html)**.
- Stevens, J. *Applied Multivariate Statistics for the Social Sciences*, Lawrence Erlbaum Associates, Londres, 2002.
- Wynant, L. et J. Hatch. *Banks and Small Business Borrowers*, University of Western Ontario, London (Ontario), 1991.
- Zahra, S. « A Theory of International New Ventures: A Decade of Research », *Journal of International Business Studies*, vol. 36, p. 20 à 28, 2005.