

PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT DES PME ET DES PMI DANS LE CADRE DU NOUVEAU MODELE ECONOMIQUE ALGERIEN

Toufik AIT MEDJBER

Maître de conférences (B) à l'ENSSEA

RESUME :

Devant la baisse des prix du pétrole et la baisse des réserves de change, les autorités algériennes ont amorcé une quête d'un nouveau modèle économique moins dépendant des hydrocarbures. Le développement des PME/PMI se présente comme une alternative efficace. Pour concrétiser cette alternative, il est impératif de déterminer les contours qui caractérisent les PME/PMI et de connaître leurs caractéristiques ainsi que les difficultés qui leur sont propres afin de mettre en place des dispositifs favorables à leur développement.

Mots clés : PME/PMI, modèle économique , développement, équilibre macro-économique

INTRODUCTION :

Face à la baisse vertigineuse des prix des hydrocarbures, les autorités algériennes se sont retrouvées devant le besoin impérieux de trouver des alternatives économiques efficaces et durable. Ainsi, d'anciens questionnements ont refait sur face et qui sont restés sans réponse depuis le début du millénaire à cause de la situation financière confortable qu'a vécue l'Algérie pendant près de 15 ans.

Aujourd'hui, le recours au développement et à l'encouragement des PME et des PMI n'est plus un choix, mais plutôt une nécessité absolue, faute de quoi, les réserves de change du pays s'épuiseront rendant difficile d'adopter un modèle économique quelque soient ses fondements.

Les grandes entreprises Algériennes sont peu nombreuses, ajoutant à cela leurs difficultés d'adaptation et la quasi absence d'innovation et de développement. Les investisseurs privés de leur coté préfèrent les investissements légers, peu risqués ; ceci s'explique par le manque de moyens de financement. Le manque de moyens de financement en Algérie a pour origines deux causes principales ; d'un côté les banques sont caractérisées par une lourdeur bureaucratique que même les entreprises étatiques réputées sûres en souffrent. De l'autre côté la bourse d'Alger,

sensée être un outil de promotion de l'épargne public et de l'investissement ne fait que gérer l'existant sans actions sérieuses pouvant procurer des ressources aux investisseurs.

Devant ce dilemme, entreprises publiques incapable de se développer, et entreprises privées qui peinent à survivre, les autorités algériennes se retrouvent dans l'obligation de trouver des solutions sérieuses. Il est à signaler ici que même la survie des grandes entreprises dépend de l'existence de petites et moyennes entreprises privés qui orbitent autour d'elles pour leur fournir les composantes, les produits semis finis et les consommables nécessaires à leur fonctionnement.

L'exemple de l'industrie automobile en plein essor en Algérie, en est un exemple concret. Les constructeurs automobiles qui s'installent en Algérie suite aux exigences de l'Etat ont, en effet, exposé le problème d'inexistence de sous-traitants capables de leurs fournir les composantes à la hauteur des attentes de leurs clientèle traditionnelle.

Cet exemple, a poussé les autorités algériennes à réfléchir sur les conditions nécessaires pour le développement des activités industrielles nécessaires pour réduire la dépendance du secteur pétrolier seul pour les recettes en devises et de la fiscalité pétrolière pour les budgets de fonctionnement et d'équipement.

I. Définition de la PME/PMI

La définition des PME/PMI n'est pas un simple exercice académique ou intellectuel. La définition permet aux autorités publiques, entre autres, de recueillir les données et statistiques et suivre l'évolution des entreprises appartenant à cette catégorie. La coordination des efforts des différentes parties prenantes intervenant au profit des PME/PMI passe inévitablement par une définition claire et précise de leurs contours.

En outre, définir précisément les PME/PMI permet de déterminer la population d'entreprises ayant les caractéristiques correspondantes ainsi que les mesures d'encouragement, d'accompagnement et de développement nécessaires à leur pérennité.

Bien entendu, les problèmes et les solutions varient d'une entreprise à l'autre et d'un secteur à l'autre. Aussi, les problèmes varient en fonction de la taille de l'entreprise. Les problèmes vécues par les petites et moyennes entreprises sont différents de ceux rencontrés par les grandes. De ce fait, il est impératif de définir la PME/PMI afin de lui proposer les solutions adaptées à leurs problèmes et besoins.

La définition de la PME/PMI pose en effet un problème, elle a fait l'objet de plusieurs points de vue et plusieurs révisions et toute tentative d'une

définition universelle a été abandonnée au profit des définitions élaborées en fonction des conditions et aux besoins propres à chaque pays.

Pour faciliter la démarche de définition des PME et PMI les chercheurs ont adopté un certain nombre de critères qui ont été classés en deux familles: les critères quantitatifs et les critères qualitatifs. Les premiers cherchent principalement de cerner l'aspect représentatif de la taille, parmi eux, nous trouvons : l'effectif, le chiffre d'affaires, la valeur ajoutée, la part du marché, les investissements, les bénéfiques, le capital social, la surface occupée, la capacité de production...etc. Cependant les deuxièmes sont utilisés pour compléter les premiers mais aussi pour donner à la PME une image fidèle puisqu'ils renseignent sur sa structure interne, son organisation et ses méthodes de gestion.

a- La Définition de la PME aux USA :

Les Etats-Unis d'Amérique retiennent plusieurs critères à savoir l'emploi, la taille et le chiffre d'affaires. Les PME représentent plus de 99,5% des entreprises qui exportent directement les marchandises à l'étranger et contribuent pour une bonne part non seulement à la croissance économique mais aussi à la création d'emploi (53% d'emploi sont créés par les PME).

D'après le « Small Business Administration » une petite et moyenne entreprise est celle qui emploie moins de 500 salariés, mais ce seuil est porté à 1500 dans l'industrie manufacturière. Le chiffre d'affaires annuel doit être inférieur à 50 millions de Dollars dans les services, à 13,5 millions Dollars dans le commerce et à 17 millions Dollars dans la construction.¹

b- La Définition de la PME à l'Union européenne (UE)

Une première définition des PME avait déjà été donnée par la commission européenne dans sa recommandation 96/280/CE du 3 avril 1996. Suite à deux consultations publiques effectuées en 2001 et 2002, la commission a décidé de modifier celle-ci afin, notamment :

➤ De prendre en compte l'évolution des prix et l'accroissement de la productivité depuis 1996 dans la fixation des seuils financiers, leur augmentation permettra à un nombre important d'entreprises de maintenir leur statut de PME, tout en garantissant que seules les entreprises qui nécessitent réellement un soutien soient ciblées par les programmes publics.

➤ De Promouvoir les micros entreprises : plusieurs micros entreprises sont créés dans l'ensemble de l'union, d'où la nécessité de tenir compte de cette évolution en fixant des nouveaux seuils financiers spécifiques.

¹International Trade Administration, Trade Finance Guide, 2016

➤ D'encourager la formation professionnelle en éliminant la prise en compte des apprentis ou étudiants en formation professionnelle dans le calcul d'effectif.

➤ Améliorer l'accès au capital : cette nouvelle définition facilite le financement en fonds propres pour les PME, en accordant un traitement favorable à certains investisseurs tels que les fonds régionaux, les sociétés de capital-risque et les business angles.²

La PME est définie dans l'UE « **comme une entreprise qui occupe moins de 250 salariés et dont le chiffre d'affaire annuel n'excède pas 50 millions d'Euros ou le total du bilan annuel n'excède pas 43 millions d'Euros.** »³

c- La Définition de la PME en Algérie

La définition des PME est celle adoptée par l'UE en 1996. Elle est reprise par **la loi n° 01-18 du 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la PME** et qui définit la PME algérienne comme une entreprise de production de biens et de services, employant entre 1 à 250 personnes à plein temps pendant une année, dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 2 milliards de DA ou dont le total bilan n'excède pas 500 millions de DA, et qui respecte le critère d'indépendance.

I- Raisons d'apparition des PME PMI :

Depuis la révolution industrielle, la plus grande importance et attention étaient accordées aux grandes entreprises. Cet état de fait a perduré durant la seconde guerre mondiale pour répondre aux besoins des pays engagés dans le conflit. Le même intérêt a été enregistré après la seconde guerre mondiale car la reconstruction de l'Europe nécessitait de gros moyens et donc de grandes entreprises.

Durant les années 70, les choses ont changé quant à la façon d'appréhender et de concevoir les entreprises qui constituent l'essentiel des tissus économiques des nations. En effet, les hommes de terrain et les académiciens ont commencé à mettre l'accent sur l'importance des PME/PMI ; avec l'apparition du fameux slogan « small is beautiful ». Ceci s'explique principalement par les raisons suivantes :

²Commission européenne, sme user guide, 2016

³Extrait de l'article 2 de l'annexe à la recommandation 2003 /361/CE

Les grandes entreprises ont prouvé leur incapacité d'adaptation et de faire face aux grandes crises telle que la crise pétrolière des années 70. Cette dernière a démontré qu'en cas de crise les grandes entreprises ne supportent pas leurs charges de structures très lourdes ; ajoutant à cela que l'effondrement d'une grande entreprise entraîne un effet dominos entraînant d'autres grandes entreprises et de l'économie.

Avec l'augmentation du niveau de la concurrence dû au rétablissement des économies européennes après la guerre, la rentabilité des grandes entreprises a baissé considérablement. La concurrence croissante et de plus en plus féroce a rendu difficile l'amortissement des charges de structure, notamment pour les grandes entreprises ayant un haut niveau d'intégration (amont et aval).

L'accélération des développements technologiques a eu un impact considérable sur la pérennité des grandes entreprises. Ces dernières avaient des difficultés pour renouveler leurs équipements lourds en terme d'investissement et obsolètes pour qu'ils soient gardés. De l'autre côté, ces évolutions technologiques ont engendrés de nouvelles habitudes de consommations, de nouveaux besoins, de nouveaux désirs, les grandes entreprises, eu égard de leur lourdeur structurelle, avaient des difficultés d'adaptation à ces changements brusques et profonds.

Les changements opérés dans la grande distribution qui favorisait de plus en plus les petites commandes (afin de réduire les coûts de stockage et de logistique en général) a eu aussi un impact sur les grandes entreprises.

Devant de tels changements les grandes entreprises devaient faire face à de nombreux défis et enjeux, il s'agira notamment :

- de réduire les coûts administratifs internes (l'information n'a besoin d'être saisie qu'une seule fois... et elle l'est souvent par le client),
- de limiter les stocks (représentant une immobilisation souvent d'un ordre de grandeur voisin des outillages de production),
 - de réduire le coût administratif des achats
 - de faire jouer la concurrence entre les fournisseurs
 - d'améliorer le service après-vente tout en abaissant son coût
 - d'échapper aux logiques propriétaires et d'écraser les coûts

pour faire face à ces enjeux, entre autres, les grandes firmes se sont retrouvées dans l'obligation d'éclater leurs structures en petites entreprises plus maîtrisables et plus efficaces.

L'Algérie n'a pas échappé à cette règle non-plu ; ainsi, après le développement de grandes durant les années 70, ces dernières ont dû s'ériger en filiales suite aux restructurations des années 80 et 90.

A titre d'exemple la SONELGAZ compte aujourd'hui 36 filiales et participations, nous citons principalement :

1. La Société de Production de l'Electricité (SPE),
2. Sharikat Kahraba wa takat moutadjadida (SKTM)
3. La Société de l'Engineering de l'électricité et du Gaz (CEEG)
4. La Société de Gestion du Réseau de Transport de l'Electricité (GRTE),
5. La Société de Gestion du Réseau de Transport Gaz (GRTG),
6. L'Opérateur Système électrique (OS), chargée de la conduite du système Production / Transport de l'électricité,
7. La Société de Distribution de l'électricité et du gaz d'Alger (SDA),
8. La Société de Distribution de l'électricité et du gaz du Centre (SDC),
9. La Société Distribution de l'électricité et du gaz de l'Est (SDE),
10. La Société de Distribution de l'électricité et du gaz de l'Ouest (SDO).

Les sociétés travaux du Groupe Sonelgaz, Kahrif, Kahrakib, Etterkib, Inerga et Kanaghaz, sont spécialisées dans le domaine de la réalisation des infrastructures énergétiques (engineering, montage industriel, réalisation de réseaux...)

Par ailleurs, les filiales métiers périphériques sont en charge d'activités annexes, telles que la maintenance d'équipements énergétiques, la distribution de matériel électrique et gazier, le transport et la manutention exceptionnels, sécurité... etc.

De plus, Sonelgaz détient également des participations dans des sociétés, dont le métier est en rapport avec le domaine de l'électricité et du gaz.

Nous pouvons dire à la fin que même les grandes entreprises ont tendance aujourd'hui à réduire leurs tailles de façon à améliorer leur efficience en s'éclatant en petites et moyennes entités organisées autour de métiers. Ceci permet une meilleure maîtrise et développement des savoirs faire spécialisés.

II- Caractéristiques des PME/PMI :

Les PME/PMI jouissent d'un certain nombre d'avantages qui expliquent leurs succès dans les économies les plus puissantes au monde. Les tissus

économiques de ces dernières sont constitués en grande partie de petites et moyennes entreprises.

En dépit du fait que les statistiques aux USA démontrent que 75% des start-up font faillite durant les deux premiers exercices ; les risques inhérents des PME/PMI restent limités car les capitaux engagés sont en général limités. A ce titre nous devons rappeler que la loi n° 01-18 du 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la PME ne précise pas le montant du capital social, cependant le total du bilan ne doit pas excéder 500 Million de Dinars selon cette loi.

Les PME dirigent en général leurs efforts vers des marchés géographiquement limités, ce qui leur confère un certain nombre d'avantages considérables ; tels que la connaissance du marché, l'accès rapide aux réseaux de distribution et de commercialisation, la proximité des clients et la réactivité ainsi que la possibilité d'adaptation rapide aux évolutions des besoins des clients. En fait, les PME/PMI n'ont pas besoin d'études de marché complexes et coûteuses de fait de cette proximité.

La spécialisation des PME/PMI leur permet d'être compétitives même face aux grandes entreprises, cette spécialisation engendre, en effet, des économies d'échelles et une maîtrise parfaite des coûts.

La détention d'un avantage concurrentiel ou d'une certaine compétitivité ne suffisent pas, encore faut-il les conserver. La flexibilité des PME/PMI leur permet de conserver leur compétitivité ; ainsi, leurs capacités et modes de production peuvent être adaptés en fonction de la demande du marché réduisant par conséquent la part des charges fixes par unité fabriquée.

Sur le plan qualitatif, la spécialisation engendre des compétences et des expertises dont même les grandes entreprises ne disposent pas, ce qui donne des produits d'excellente qualité. A ce titre, nous pouvons ajouter que les PME/PMI représentent un gisement de compétences pour les grandes entreprises qui n'hésitent pas à l'exploiter en proposant de meilleurs avantages aux compétences qui se distinguent.

Sur le plan organisationnel, les PME/PMI ne nécessitent pas des organisations complexes avec de nombreux rangs hiérarchiques et des cadres administratifs de haut niveau et donc très coûteux ; en effet les PME/PMI favorisent les organisations simples ou en soleil. Dans de telles formes organisationnelles la structure est centrée autour du créateur et du patron de l'entreprise. Ces organisations sont caractérisées par de faibles degrés de formalisation et de spécialisation. Les relations sont bilatérales avec le besoin de déléguer quand l'environnement se complexifie. Ainsi, l'ensemble du personnel est en contact direct avec le(s) responsable(s), développant de cette manière des relations interpersonnelles étroites favorables à la

pérennité et à la productivité de l'entreprise. Les responsables œuvrent aussi à tisser des relations avec l'environnement externe de l'entreprise (clients, fournisseurs, administrations....) ce qui peut être très bénéfique à l'entreprise à plus d'un titre.

III- Apports des PME aux grands équilibres macro-économiques :

En se basant sur l'expérience des pays développés, nous pouvons affirmer le rôle incontestable et important des PME/PMI dans le maintien et l'évolution des grands équilibres macro-économiques. En effet les PME/PMI contribuent d'une manière considérable aux PIB de ces pays. 57% du PIB du Japon est réalisé par ces entreprises, 56% en France, 43% au Canada et plus de 50% aux USA. Ceci s'explique principalement par leur contribution à la production des biens et/ou des services avec une meilleure maîtrise des coûts ce qui augmente leur valeur ajoutée et par conséquent le PIB augmente. La maîtrise des coûts a pour origine la rotation rapide des stocks, ce qui permet la réduction des coûts de stockage et de distribution ainsi que la réduction des charges de structure par unité vendue.

De l'autre côté les PME/PMI peuvent être considérées comme des centres d'investissements pouvant absorber l'argent oisif et non exploité dans l'économie nationale. Il s'agit ici de l'exploitation de l'épargne qui permettra de réduire la pression sur les banques.

En ce qui concerne les investissements, les PME/PMI sont appelées après capitalisation du savoir-faire à évoluer et donc à investir. Dans le même sens, ayant des partenariats avec les PME/PMI, les grandes entreprises pourront évoluer dans leur métier de base ce qui leur permet à leur tour d'orienter leurs investissements vers leurs métiers respectifs.

Pour la consommation, il est évident que les emplois directs et indirects créés par les PME/PMI sont rémunérés, favorisant ainsi l'évolution de la demande et de la consommation, chose qui permettra l'évolution des investissements et donc du taux de croissance économique.

Enfin, devant la baisse de ses réserves en devise, l'un des principaux objectifs recherchés par l'Algérie est de promouvoir les exportations hors hydrocarbures. A ce sujet, et en prenant les mêmes pays de référence, nous allons trouver que la contribution des PME/PMI dans les exportations reste encore faible. Les PME de l'OCDE contribuent à hauteur de 30% des exportations le même taux est enregistré au Japon ; les PME américaines (USA) font exception avec une participation qui s'élève à 70% des exportations. Cet état de fait s'explique par les capacités limitées des PME/PMI et les difficultés qu'elles rencontrent lorsqu'il s'agit d'exporter.

Quant aux PME des USA, elles font exception car les autorités ont mis en place un système complet pour leur accompagnement non seulement dans l'exportation mais aussi dans leur développement.

IV- Enjeux de développement des PME/PMI en Algérie :

Il est évident que les PME/PMI algériennes sont fragiles face aux différents défis auxquels elles doivent faire face. A cela s'ajoute le problème de l'anarchie qui marque les différents secteurs d'activité en Algérie (probablement seul le secteur de la téléphonie mobile qui est structuré, car supervisé par l'ARPT).

Pour commencer, le premier problème rencontré par les PME/PMI (notamment les Start-up) est celui du financement des investissements. Les experts trouvent la loi algérienne sur la monnaie et sur le crédit archaïque et les banques algériennes bureaucratiques ; rendant ainsi difficile l'accès aux moyens de financement des investissements notamment les investissements des Start-up (de nombreuses start-up ont été abandonnées à cause de l'exigence de trois bilans bénéficiaires). Ajoutons à cela le taux d'intérêt prohibitifs exigés par les banques et par les organismes financiers qui tirent la rentabilité financière des entreprises vers le bas. Ces problèmes sont accentués par l'exigence par les banques de garanties foncières supérieures en valeur aux montants des crédits sollicités pour le financement des investissements. Bref, pour résumer, les banques algériennes n'accordent de crédits qu'aux entreprises qui n'ont en pas besoin.

Il est important de signaler ici que la majorité des investisseurs algériens préfèrent le financement des investissements par les capitaux propres pour des raisons morales. En effet, l'interdiction de l'usure par l'Islam est prise très au sérieux par les algériens qui hésitent même à ouvrir des compte en banque.

La réglementation et la législation occupent une place importante dans le monde des affaires. De nombreux investisseurs algériens et étrangers ont exprimé leurs craintes et inquiétudes face à l'instabilité réglementaire (Loi de finances, lois de finances complémentaires, changements fréquents des textes ...) cette situation rend impossible l'élaboration de plans stratégiques permettant aux PME/PMI d'évoluer avec une bonne visibilité.

En dépit des discours politiques encourageant les PME/PMI, la réalité du terrain n'affiche aucune différence de traitement entre celles-ci et les grandes entreprises. Par exemple la législation fiscale impose les mêmes impôts et taxes et les mêmes taux aux PME/PMI que ceux imposés aux grandes entreprises, sachant que les premières sont plus sensibles en termes de trésorerie et de capacités financières.

A ces craintes réglementaires, s'ajoute la bureaucratie qui caractérise la majorité des administrations algériennes et qui représente un autre obstacle de taille auquel sont confrontés les PME/PMI ; même les plus hauts responsables reconnaissent l'existence de ce fléau et l'ampleur de son impact sur le développement économique mais sans mesures concrètes pour lutter contre lui.

CONCLUSION :

En dépit de leur l'importance pour l'économie et particulièrement dans les économies en voie de développement, les PME/PMI souffrent d'un certain nombre de contraintes et ce pour plusieurs raisons, soit internes, c'est à dire propres à l'entreprise, soit externes liées à son environnement.

La volonté politique, manifestée ces dernières années pour le développement des PME/PMI, est dû à l'importance des enjeux et des missions de ces entreprises dans le tissu productif national.

A travers la politique volontariste prônée par les autorités publiques, la promotion des PME vise à relever trois défis majeurs à savoir, la densification du tissu productif, la diversification des sources de financement et la réduction de la dépendance des hydrocarbures.

Cependant, la promotion et le développement des PME/PMI ne se réalisent pas uniquement par des discours politiques ; ils nécessitent des actions concrètes de la part des autorités publiques. Des mesures ont été prises dans ce sens telles que la création du Fonds de garantie des Crédits aux PME « **FGAR** » Placé sous tutelle du MIMPEPI, le FGAR est créé par décret exécutif n° 02-373 du 11 novembre 2002 en application de la loi d'orientation sur les PME.

L'objectif principal du FGAR est de faciliter l'accès aux financements bancaires à moyen terme afin de supporter le démarrage et l'expansion des PME, en accordant des garanties de crédits aux banques commerciales, afin de compléter le montage financier de projets d'entreprises, viables et orientées vers la création et/ou le développement d'entreprises.

Cependant cette mesure reste insuffisante, voir inefficace, car il ne s'agit pas de créer des organismes qui se chargent d'un seul aspect de la vie de la PME. L'accompagnement réel se concrétise par la conception d'un système réel qui prend en charge les différents aspects relatifs à la vie des PME/PMI (financement, R&D, accompagnement, formation, fiscalité...).

Enfin, nous pensons que la création d'une autorité d'observation et d'accompagnement des PME PMI permettra d'apporter des améliorations considérables sur le climat des affaires en général et sur le développement des PME/PMI en particulier. Ceci se concrétisera par la réalisant des études

périodiques, en menant des actions d'accompagnement permanentes et en apportant des améliorations continues sur le climat des affaires.

BIBLIOGRAPHIE :

1. Abdelhak Lamiri, La mise à niveau des PME, revue de science commercial et des gestion, école supérieur de commerce, N°2, 2003.
2. B .ALLALI, Vision des dirigeants et internationalisation des PME, Publibook, Paris, France ,2005.
3. Boughedou Abdelkarim, Projet de programme national de mise à niveau de la PME Algérienne, revue Espaces , N°2, 2003.
4. Cadieux Louise, Brouard François, la Transmission des PME, perspectives et enjeux, Presses de l'Université du Québec, 2008
5. CNES, Rapport : Pour une politique de développement de le PME en Algérie, Alger, 2002.
6. HULLGS, La Petite entreprise à L'ordre du jour, édition Harmattan, Paris, France ,1987
7. Irki hocine, Rezazi omar , La mise à niveau des entreprises algériennes et l'amélioration de leur compétitivité, Séminaire L'entreprise économique et Ses défis, Ouargla, 22-23, Avril 2003.
8. J.LACHMAN , Financer l'innovation des Pme, édition economica, Paris, France, 1996.
9. Karou YAMINA , La Veille stratégique dans les PME - PMI , Algériennes, séminaire international sur l'importance de la transparence et de la performance pour s'intégrer dans l'économie mondiale, Alger, 31mai /01-02 juin 2003.
10. Lecointre Gilles, le grand livre de l'économie PME, Edition Gualino 2014
11. Les petites et moyennes entreprises : force local, action mondial synthèse de l'OCDE, 2002.
12. Ministère de l'industrie et promotion de l'investissement, Mise à Niveau des entreprise : état des Lieux et Perspectives, Aout 2008.
13. Ministère de la PME et de l'artisanat, Ce qu'il faut savoir sur la mise à niveau, ,Euro développement PME, 2006.
14. Olivier Torres : « les PME ». Presse universitaire de Canada, 1999.

15. Piere Andre Julien et Martin Morin : « mondialisation de l'économie et PMEQuébécoise ». Presses de l'Université du Québec 1996.
16. Rauscher Jean, PME réussir à l'international, Express éditions, 2008
17. Sophie LARIVET, Intelligence économique, enquête dans 100 pme, édition Harmattan, Paris, France 2009.
18. St-Pierre, Josée, La gestion financière des PME, Presses de l'Université du Québec 1999