

LE RENDEZ-VOUS INCONTOURNABLE DES TPE ET AUTO -ENTREPRENEURS

AMAL CHERIF HAOUAT



*En mai 2013, **Attitudes Conseil** a lancé la **1^{ère} Edition du Forum International de la TPE (FITPE)**. Ce rendez-vous a été un moment privilégié pour les entrepreneurs qui ont été informés sur les divers services de soutien publics et privés qui peuvent leur être apportés.*

***C'est pourquoi** en 2016, et suite au succès des précédentes éditions du Forum, nous avons voulu donner à cette **quatrième édition du FITPE** un caractère foncièrement et résolument partenarial.*

*En effet, le sujet du financement des TPE reste éminemment sensible :il règne une forme de «**méfiance** » dans les relations entre les petites entreprises et leur banque, chacune se **reprochant l'incompréhension et le manque de confiance**.*

Les TPE constituent un gisement de croissance pour la Banque,celle-ci un moteur de développement et de progrès des TPE.

*La rencontre des intérêts et des attentes des uns et des autres constitue un lieu de passage et un chemin vers la performance. La **4^{ème} édition** se veut un point de rencontre pour d'autres étapes plus prometteuses en termes de conseil, d'accompagnement pour des solutions innovantes et adaptées du financement de ces TPE.*

Tous les produits et services orientés financement des TPE ainsi que l'organisation et les dispositifs actuels qui les supportent feront l'objet de cette édition. Elle permettra d'informer et d'éclairer les TPE sur le chemin parcouru dans le financement de leurs besoins et de repartir avec des réponses précises, adaptées à leurs besoins de créateurs et de dirigeants de petites entreprises.

L'organisation de cette édition en partenariat avec la Chambre de Commerce de Casablanca-Settat vient également souligner le rôle majeur que joue actuellement, au niveau régional, la Chambre de Commerce en tant qu'institution relais pour renforcer les capacités des TPE et défendre leurs projets auprès d'institutions politiques, législatives...

OBJECTIFS DE LA QUATRIEME EDITION DU FORUM INTERNATIONAL DES TPE

- Donner un nouvel élan à la relation de confiance avec les entrepreneurs et obtenir des conseils sur mesure auprès de professionnels financiers en établissant un dialogue avec eux.
- Eclairer les TPE sur les nouveaux dispositifs et produits et services financiers.
- Eclairer les TPE sur les charges sociales et fiscales à la lumière du nouveau dispositif de l'autoentrepreneur.
- Clarifier l'accès des TPE aux marchés publics.
- Communiquer auprès du grand public pour susciter l'envie de se formaliser en vue de bénéficier des différents avantages des produits et services financiers actuels.

« DES QUESTIONS TOUTE L'ANNEE, 1 JOUR POUR Y REPONDRE »

LES THEMATIQUES DE LA QUATRIEME EDITION DU FORUM INTERNATIONAL DES TPE

- **Les différentes sources de financement de la création et du développement d'entreprise**
Le principal enjeu pour les TPE réside dans leur capacité à se développer. Pour ce faire, elles ont nécessairement besoin de financement. La relation entre les banques et les TPE apparaît donc comme un élément essentiel.
 - Financement bancaire
 - Financement microcrédit
 - Financement prêt d'honneur
 - Fonds de garantie
 - Financement islamique/ crowdfunding
 - Financement des investisseurs en capital
 - Financement pour la micro entreprise ?
 - Financer l'innovation, l'export....
 - Financement international
- **Entreprendre au féminin, le financement facteur clef de réussite.** De plus en plus de femmes sont tentées par la création d'entreprise. Le FITPE, un espace pour découvrir les réseaux spécialisés qui peuvent soutenir les Femmes chefs d'entreprise dans leur projet, les accompagner dans leur démarche et les aider, notamment, à obtenir un crédit. Le FITPE, un espace également d'échange et de partage de conseils d'expérience d'entrepreneures.
- **Comment favoriser le dialogue avec son banquier ? ... comment la banque vous apprécie-t-elle ? que dire à son banquier ? Comment présenter ses projets ? quelles sont les conditions d'une relation réussie ?** Certes, la notation de l'entreprise est très importante pour le banquier. Mais la confiance dans le dirigeant reste

primordiale, et c'est au dirigeant de construire cette relation de confiance. Comment ? Le plus important : **anticiper**. Cela signifie qu'il faut informer son banquier le plus souvent possible. En venant lui commenter ses comptes annuels, certes, mais également tout au long de l'année, en lui transmettant les informations avant qu'il ne les demande.

Par exemple, le prévenir d'un incident de trésorerie potentiel. En effet, son jugement est influencé par la qualité de la gestion de votre entreprise. Donc, que vous sachiez que vous allez avoir un incident de trésorerie et l'en prévenir va le rassurer sur vos capacités de gestionnaire. Par ailleurs éviter toute anomalie de fonctionnement du compte évitera d'attirer l'attention du banquier. Dans tous les cas de figure, il est donc indispensable d'avoir de bons outils de suivi de gestion.

Une autre nécessité : **être crédible**, notamment tenir les engagements pris. Cela signifie qu'il vaut mieux être un peu pessimiste et tenir vos engagements plutôt qu'un peu trop optimiste et ne pas les tenir. Enfin, un impératif : **anticiper un besoin de financement**, c'est augmenter sa chance de l'obtenir. Anticiper, cela signifie : lever des fonds quand l'entreprise n'en a pas encore besoin ou solliciter le banquier quand l'entreprise se porte bien. Pour cela, il faut être acteur de sa gestion et pilote de son entreprise.

**PROGRAMME PROVISOIRE DE LA
QUATRIEME EDITION DU FORUM INTERNATIONAL DES TPE
28 Mai 2016**

8H – 8H30 : Accueil

8H30-10H15 : Séance Inaugurale : Financement et leviers de développement des TPE
Croissance, compétitivité, création d'emploi

MODERATEUR : Monsieur Haitami , Président du Groupe Maroc Soir

- Allocution de Madame Amal Cherif HAOUAT, Présidente du Forum
- Allocution de Monsieur Driss El Azami El Idrissi, Ministre Délégué auprès du Ministère de l'Economie et des Finances chargé du Budget (confirmé)
- Allocution de Monsieur Mustapha Amhal, Président de la Chambre de Commerce d'Industrie et de Services (confirmé)
- Allocution de Monsieur Lhassane Benhalima, Directeur de la Supervision Bancaire, Bank Al Maghrib (confirmé)
- Allocution de monsieur Hicham Zanati Serghini, Directeur Général de la Caisse Générale de Garantie (confirmé)
- Allocution de monsieur Omar Faraj, Directeur Général de la DGI (confirmé)
- Allocution de Monsieur El Hadi Chaibainou, Directeur du GBPM (confirmé)
- Allocution du Monsieur Adil ZAIDI, Président Commission Dynamique Régionale, CGEM(Confirmé)
- Allocution de Madame Fatime Christiane N'Diay, Spécialiste principale Genre-Egalité-Diversité, BIT (confirmée)
- Allocution de Monsieur Rachid Amrani , Principal Manager, Appui aux PME, BERD (confirmé)
- Allocution de Monsieur Benoît Stiévenart, Programme Manager, APEFE (confirmé)

10h15- 10h 45 Hommage aux partenaires du FITPE et aux pionniers de l'entrepreneuriat au Maroc

10h45- 12H45 : PANEL 1: Les différentes sources de financement de la création et du développement des TPE : comment trouver les bons financements? Quelles sources de financement pour les TPE

- Produits et services bancaires
- Produits de micro finances
- Produits de crowdfunding et prêts d'honneur
- Produits islamiques

- Produits des TPE rurales
- Produits des TPE féminines

MODERATEUR : Monsieur Dominique Seran, Expert Institutionnel

INTERVENANTS:

- Monsieur Hicham Talby , Chef de la division du Financement sectoriel et de l'inclusion financière - Direction du Trésor et des Finances Extérieures
 - Représentants Banques (BMCE Bank , Groupe Banque Populaire)
 - Monsieur Khalid El Kaoumi, DGA Pôle Développement, Finéa, Groupe CDG
 - Monsieur Mohamed AZOUGUA, Directeur de développement, Attawfiq Micro Finance
 - Madame Rachida Yacoubi, Présidente Rabat Moubadarat
 - Monsieur Aziz Qadiri, Président Réseau Entreprendre Maroc
 - Madame Audra Shall , DG, Boss Consulting, Expert en Business Angel
 - Madame Beryl Bès, Fondatrice de Myannona le Crowdfunding Feminin
 - Monsieur Hamid Khouloud, Directeur du Centre Marocain de Finance Participative- Quodwa,
 - Monsieur Emmanuel EXPOSITO, Directeur des opérations, afineety, 1ere Plateforme Crowdfunding au Maroc
- 12H45- 14H : CLOTURE DE LA MATINEE

15H15 – 16h15 PANEL 2 : Relations Banque- TPE

- Quelles bases de confiance et de pérennité de la relation Banque/TPE ?
- Quels conseils et quel accompagnement financier et non financier ? Relations Assurance-TPE
- Panorama des produits proposés Les différents types d'assurance garantissant l'entreprise (obligatoires, indispensables, recommandées)

- **MODERATEUR : Mohamed Bensouda, Expert International**

- **INTERVENANTS:**

Relation Banques-TPE

- Représentant Banque Centrale du Maroc,
- Monsieur Abdelkader Boukhriss, Président de la Commission Fiscalité de la CGEM, Administrateur SFM (A confirmer)
- Le Représentant de Maroc PME
- Madame Sabah Chraibi, Présidente ESPOD
- Madame Asmae Mourine, Présidente AFEM
- Monsieur KHALID BAGHRI, Président CJD
- Madame Najat BENSACI Fondatrice NB&K, Credit Management.
- Représentant – CCG
- Représentants Banques PARTENAIRES DU FORUM

Relation Assurances-TPE :

- Représentant Axa Assurance
- Représentant COFACE

- **16h15 – 17h: Clôture et synthèse**