



DIAGOKOUM'S

LINKEDIN LOCAL BAMAKO- 2^{ème} édition

Thème : Management Stratégique de la TPE à la PME

LinkedIn Local Bamako

Thème : **Management Stratégique de la TPE à la PME**

DIAGOKOUM'S, plateforme internet d'aide à la création d'entreprise vous offre la 2^{ème} édition
#LinkedInlocal Bamako

Samedi
21 Septembre
2019
A l'Azalai Grand Hôtel

De 14H à 18H

Infoline : 223 72 91 11 11
Email: contact@diagokoums.com

www.diagokoums.com

Sponsors: BANTOO, Consulting, BAARA, EASYCOM, P. tentiel, Maya, etc.

Septembre 2019

Compte-rendu d'évènement

**Evènement : LinkedIn Local Bamako - 2^{ème} édition
Management Stratégique : de la TPE à la PME.
Azalaï Le Grand Hôtel | 21 Septembre 2019**

À PROPOS DE CE COMPTE - RENDU

Ce compte - rendu s'appuie sur l'intervention des experts présents lors du LINKEDIN LOCAL BAMAKO. L'auteur du compte - rendu souhaite remercier les personnes qui sont intervenues lors de cet évènement et les réviseurs pour leur relecture attentive. Les éventuelles erreurs sont imputables à l'auteur. Merci d'envoyer vos commentaires ou questions à Aminata KOUMARE DEMBELE (akoumare@diagokoums.com)

À PROPOS DE DIAGOKOUM'S

Depuis le 1^{er} aout 2018, Diagokoum's a mis en ligne son site internet permettant aux entrepreneurs d'acheter des modèles types de business plan.

Dans le souci d'aider les jeunes entrepreneurs à l'anticipation des difficultés liés à l'entrepreneuriat et pouvoir impacter sur le développement des affaires au Mali, Diagokoum's organise depuis 2018 un évènement professionnel dénommé LinkedIn Local Bamako.

Cet évènement à pour objectif de passer du virtuel au réel, créer un espace de connexions humaines favorisant les opportunités d'emplois et d'affaires mais aussi un cadre d'échanges et de partage d'expériences.

A travers cet évènement, les participants pourront mieux appréhender le rôle que peuvent jouer les entreprises dans la société et mieux comprendre les tendances liées à la responsabilité sociale et à une gestion responsable des entreprises.

Après 2 ans d'existence, cette entreprise individuelle décide de se consacrer aux évènements professionnels, afin d'assister la définition de stratégies et de solutions pour les entreprises au travers de conseils ciblés, de travaux de recherche, et d'initiatives collaboratives multisectorielles.

Diagokoum's a pour vision de contribuer au 8^{ème} Objectif du Développement Durable et de concentrer ses évènements sur les enjeux suivants: développement économique, environnement, gouvernance et redevabilité et droits humains.

Linkedin Local Bamako

Le **Linkedin Local Bamako** de **Diagokoum's** offre aux entrepreneurs, porteurs de projet et professionnels les clés et les outils pour faire face aux défis de l'employabilité et de l'entrepreneuriat. Chaque rencontre est l'occasion d'interagir dans un environnement privilégié et propice à l'échange.

PANEL : « Management Stratégique : de la TPE à la PME. »

Le management stratégique est l'ensemble des décisions qui relèvent de la direction de l'entreprise et qui ont pour ambition de définir la stratégie de l'entreprise.

Ces décisions stratégiques ont un impact à long terme et ont pour objectif principal d'assurer le développement et la pérennité de l'entreprise.

En effet, nous aimons beaucoup parler d'entrepreneuriat. Beaucoup d'entreprises naissent et disparaissent sans avoir vécu plus d'un an, tandis que nombreuses sont celles existantes, mais qui peinent à se développer.

Les entreprises maliennes évoluent dans un environnement concurrentiel, d'où l'importance de prises de décisions stratégiques.

Le management stratégique repose sur une double démarche : une analyse des **ressources et compétences** de l'entreprise permettant de dégager ses **forces et faiblesses** et une analyse de l'**environnement** de l'entreprise pour mettre en lumière les **opportunités** à saisir et les **menaces** à éviter.

Intervenants

- **Mr Boubacary Amadou CISSE**, Conseiller technique, **Ministère de la Promotion de l'Investissement Privé, des Petites et Moyennes Entreprises et de l'Entrepreneuriat National**,
- **Mme Mariam Inna KANOUTE**, Fondatrice et directrice générale, **POTENTIEL**
- **Mr Filifing DEMBELE**, Fondateur et directeur général, **Cabinet de Conseil Fiscal Filifing Dembélé**
- **Mr Seydou Mamadou DIALLO**, Fondateur et directeur général, **Financial Training**

TALK : « Développer son business avec le digital et LINKEDIN. »

- **Mr Grégory David Dominique CAILLOL**, E-Business stratégeste, **Grégory Caillol Consulting**

PARTAGE D'EXPERIENCES : Témoignage

- **Mme TRAORE Seynabou DIENG**, Fondatrice et directrice générale, **MAYA**

Maitre de Cérémonie : Mr. Abrahamane Ag Mossa

COMPTE RENDU DES ECHANGES

1. Les grands termes abordés lors du panel

Lors du panel, nous nous sommes intéressés :

- à l'analyse de l'écosystème entrepreneurial actuel du Mali à travers l'exposé du conseiller technique du Ministère de l'Investissement Privé, des Petites et Moyennes Entreprises et de l'Entrepreneuriat National.
- à l'intervention du Cabinet Fiscal Filifing Dembélé qui démontrait que l'importance de la régularité fiscale est synonyme de la pérennité et la prospérité de l'entreprise.
- aux aspects de financement de projet et d'organisation de la comptabilité de l'entreprise qui ont été énoncés par Financial Training.
- aux conséquences que peut avoir la personnalité d'un entrepreneur/manager sur l'entreprise à travers sa vision, ses valeurs... qui ont permis de faire comprendre à l'audience l'intérêt du développement personnel.

a) L'écosystème entrepreneurial - exposé par M. CISSE Boubacary Amadou

Mr Cissé nous a présenté l'écosystème entrepreneurial comme étant l'ensemble des

- micros, petites et moyennes entreprises ;
- structures d'accompagnement ;
- structures de financement ;
- incubateurs ;
- startup.

Ensuite, nous avons reçu plusieurs définitions :

- TPE : entreprise à caractère plus sociale qu'économique permettant d'assurer la vie d'un individu ou d'un groupe d'individu.
- Entreprendre : Le fait de transformer un problème en opportunité

S'agissant de la PME, une charte des PME est en cours d'élaboration, en attendant, on se réfère à la définition de la BCEAO suite au lancement de son dispositif de soutien au financement des PME/PMI.

- PME : Entreprise autonome productrice de bien et de services marchands dont le chiffre d'affaire est inférieur ou égal à un milliard, qui est inscrite au registre de commerce et tient de façon régulière une comptabilité.

Aussi, Mr CISSE nous a rappelé que 90% des entreprises au Mali sont des MPME (Micros, petites et moyennes entreprises) et malgré que 80% évoluent dans le secteur informel, elles contribuent à 50% de la valeur ajoutée et 55% du PIB du Mali.

Les principales difficultés rencontrées par les PME ont été énumérées, il s'agit de :

- l'accès au financement
- l'accès à la commande public
- l'accès au marché (dont une partie allouée à la commande publique)

Dans l'optique de soutenir les PME, le Ministère de la promotion de l'investissement privé, des PME et de l'entrepreneuriat national à mis en place une Direction Nationale des PME, chargée de l'élaboration de stratégies, de loi et de règlements.

Mr CISSE a terminé en indiquant que le Ministère de la promotion de l'investissement privé, des PME et de l'entrepreneuriat national met tous les moyens en œuvre en matière de développement et de promotion des PME à travers :

- Le programme quinquennal des PME concentré sur 3 axes principaux qui sont de :
 - o faciliter l'accès aux marchés de la commande publique
 - o renforcer les capacités du dispositif institutionnel
 - o défendre les intérêts des PME.
- Le programme de labellisation
 - o Faciliter le financement avec un système de notation des PME mis à disposition des banques (recherche d'un climat de confiance)
- Le SALEP
 - o Dédié à la promotion de l'entrepreneuriat et des PME au Mali
 - La caravane régionale
 - o Un dispositif d'accompagnement transposé vers les acteurs locaux.

b) L'importance de la régularité fiscale - présenté par Mr DEMBELE Filifing

Mr DEMBELE a commencé son intervention en saluant les efforts fourni par le Ministère de la promotion de l'investissement privé, des PME et de l'entrepreneuriat national quant à l'existence de structures d'accompagnements des TPE/PME.

Après un bref rappel sur la définition du management stratégique, Mr DEMBELE nous a présenté notre environnement fiscal.

Au Mali, le système fiscal est celui emprunté au système fiscal français dit déclaratif.

Ce système de droit fiscal déclaratif démontre que les pouvoirs publics croient en la sincérité des contribuables, des entreprises.

Cependant, à postériori, l'administration a le droit de contrôler le bien fondé de ces déclarations.

Malheureusement, c'est ce droit d'accès à toutes les informations de l'entreprise (sauf celles à caractère individuelles) qui est considéré comme une menace.

En effet, en cas de constat d'anomalie, l'administration procède à un redressement judiciaire et aux sanctions (amendes, pénalités...).

Afin d'éviter tout désagrément, une TPE/PME se doit de mettre en place un dispositif de veille fiscale :

- connaître ses obligations fiscales (tenir répertoire)
- élaborer un agenda fiscal
- suivre la législation du Mali

Nous retenons alors que la régularité fiscale est une condition de la pérennité et de la prospérité de la PME.

c) L'organisation et le financement de l'entreprise - exposé par Mr DIALLO Seydou Mamadou

M. DIALLO a commencé son propos en rappelant que 50% de la valeur de notre pays est produit par les PME mais que malheureusement ces mêmes entreprises sont confrontés aux difficultés de financement.

Selon lui, la cause de cela se trouve être la frilosité des banques de par :

- le manque d'informations fiables
- le statut informel des PME
- le manque de garantie

La solution de M. DIALLO serait pour les PME :

- la formalisation
- La vision de croissance de l'entrepreneur
- l'organisation comptable

S'agissant de la formalisation, il a tenu à souligner le fait qu'un changement a été observé au niveau de l'Agence de Promotion de l'Investissement (API MALI).

En effet, de nos jours, celle-ci ne fournit que le registre de commerce, or, il y a de cela quelques années, l'entrepreneur était en possession de l'ensemble de ses documents administratifs dont son Numéro d'identification Fiscale.

Par rapport à l'organisation comptable, il est important que la PME enregistre ses factures et ses reçus et si possible qu'elle soit munie d'un logiciel (ERP).

M. Diallo a détaillé aussi les deux types de système comptable existant en préconisant aux TPE/PME le système d'engagement (prise en charge des postes de coûts) plutôt que le système comptable de trésorerie (journaux CAISSE et BANQUE) correspondant plus aux associations et aux ONG.

Enfin, Mr. DIALLO a terminé son intervention en donnant aux entrepreneurs des pistes de financement de projet tels que :

- Le love money, qui consiste à demander un fond à la famille, aux proches
- le crowdfunding ou le financement participatif à travers des plateformes ;
- les banques commerciales, tels que la micro ou la méso finance
- les concours de projet, comme celui de Tony Elumelu

d) La personnalité de l'entrepreneur- énoncé par Mme KANOUTE Mariam Inna

Mme KANOUTE a noté l'importance pour un entrepreneur de connaître l'environnement dans lequel il évolue, ses capacités en comptabilité, en fiscalité etc., mais elle a démontré aussi à l'audience que la personnalité de l'entrepreneur a un important impact sur le développement d'une entreprise.

D'après notre Coach Inna, un entrepreneur se doit de se remettre souvent en cause et se poser plusieurs questions tels que :

- Je veux être entrepreneur(e) , suis-je prêt(e) mentalement ?
- Où est ce que je veux mener mon projet?

En effet, selon Mme KANOUTE, l'entrepreneur(e) doit accepter de quitter sa zone de confort pour croître.

Elle nous a donné l'exemple du fait que sur une vingtaine de teambuilding qu'elle a animé, seule une avait une vision partagée.

A la fin de son intervention, Mme KANOUTE a recommandé à tout entrepreneur/manager :

- avoir une vision partagée avec son équipe
- aimer le challenge, ne pas se coucher sur ses lauriers
- être un leader, ne pas être seul mais mobiliser les personnes de son entourage dans l'optique d'atteindre son but.
- être responsable, reconnaître ses insuffisances

2. Autres interventions de la rencontre

a) « Développer son business avec le digital et LINKEDIN. »

Mr Gregory CAILLOL s'est exprimé sur comment développer son business à l'aide du digital et particulièrement avec LINKEDIN.

En tant qu'organisateur du 1^{er} LinkedIn Local Francophone, il nous a brièvement parlé de cet événement, qui est parti d'une personne dans une ville et en moins de deux ans est organisé dans 95 pays, 650 villes par 1200 organisateurs et plus de 100000 participants à travers le monde.

Il a noté aussi la capacité de cet événement à rassembler des individus ayant des valeurs, des visions et des missions communes.

Son intervention nous a confirmé l'importance de créer des médias en ligne et d'être présents sur les réseaux sociaux.

Selon CAILLOL, le marketing digital passe par quatre étapes :

- la recherche d'une notoriété
- l'engagement
- la conversion
- la scalabilité

Il nous a aussi fait noter que quelque soit le type de réseau, le point commun se trouve être « la plateforme ».

Cette plateforme vous permet d'être visible, avec une portée incommensurable, sans délai et sans coût.

Pour cela la mise en place d'une stratégie est impérative.

Par exemple, l'heure n'est plus à la communication CORPORATE mais elle a laissé la place à une communication HUMAINE. C'est-à-dire que l'on va plus attirer l'attention de notre cible sur la base du type de produit ou des services mais plutôt partager des informations, des images ou des vidéos de l'optique de toucher le client.

Les participants ont aussi bénéficié de quelques techniques d'utilisation des réseaux, leur permettant de mieux cibler leur audience afin d'avoir un meilleur impact.

b) PARTAGE D'EXPERIENCES : Témoignage

Le témoignage de l'entrepreneure Seynabou DIENG TRAORE était très inspirant mais aussi sans tabous. Mme Dieng évolue dans le secteur de l'agro-alimentaire.

Parti du fait que la femme africaine passe de moins en moins de temps dans la cuisine, son entreprise est spécialisée dans la transformation de légumes en sauces, marinades et épices.

C'est aussi dans l'optique de l'utilisation de chaînes de valeur locales, le vœu de faire

travailler les jeunes et vendre des produits correspondants au palais de l'africain qu'elle a créée MAYA.

Après avoir présenté son entreprise, elle a salué l'exposé de Mr CAILLOL car le digital l'a beaucoup aidé dans le développement de son entreprise.

En effet, sa première vente s'est conclue grâce à Facebook.

A ce jour, ses produits sont distribués au Mali, et au Burkina mais comme toutes entreprises dans le secteur de l'agro-alimentaire, il est important d'investir pour se mettre aux normes.

L'étape de levée de fond, est donc très importante et indispensable au développement de l'entreprise.

Selon Mme DIENG, cette étape est un réel défi en Afrique et particulièrement au Mali du faite de la crise sécuritaire et économique.

D'après notre entrepreneure, ceux qui financent les projets de ce secteur ciblent les projets de « mangue » ou « d'échalote ».

Au cours de ce témoignage, plusieurs conseils et suggestions ont été partagés, tel que celui de « ne pas sauter sur toutes les opportunités ».

3. Session questions-réponses

Lors de cette session, plusieurs contributions, remarques et questions pertinentes ont été recensées tels que :

- un environnement non propice aux affaires du fait de tous types de concurrence, de la fiscalité...
- la lenteur de nos administrations qui est une porte d'entrée pour la corruption
- le manque de communication par rapport à la procédure de formalisation
- le manque de partage de la vision du fait de la peur de mimétisme

En retour, nos intervenants se sont fait un plaisir de répondre à ces remarques. Mr Cissé a rappelé que les défis des entrepreneurs étaient principalement certes la formalisation et le financement mais aussi la confiance au sein de l'écosystème.

Il nous a fait noter que dans nos banques, moins de 10% vont aux financements des PME contrairement aux pays émergents ou ce sont les banques qui financent l'économie.

Raison pour laquelle le programme de labellisation va créer un cadre de confiance à travers la notation et la cotation des PME et un volet de renforcement de capacité.

Mr DEMBELE pour sa part a indiqué qu'il existe une volonté politique de créer les conditions idéales pour le secteur privé mais que s'agissant de l'ouverture des frontières et donc de la concurrence, les contraintes des normes communautaires (OHADA, CEDEAO, OMC) dans ce monde de globalisation doivent être considérées par les entrepreneurs comme des défis.

Mr Cissé a d'ailleurs rajouter à cet effet que pour faire face au mimétisme, les structures d'accompagnement exigent l'innovation.

Par rapport à la concurrence, l'entrepreneur est un agent de changement, selon la COACH INNA, il n'a aucunement besoin de l'Etat pour pouvoir vendre un produit. Il se doit être passionné, créatif et innovateur.

Concernant la remarque de partage de vision, Mme KANOUTE a noté un manque de leadership. L'entrepreneur se doit de motiver son équipe, et partager sa vision dans l'optique de créer un lieu propice à son épanouissement.

4. Impressions et suggestions des participants

Un cocktail a mis fin à cette rencontre, ce qui a permis à certains participants timides d'interagir directement avec nos divers intervenants, mais aussi, nous a permis de recueillir les impressions des participants par rapport à cette rencontre et leurs suggestions.

Plusieurs d'entre eux ont apprécié et salué l'initiative. Certains ont trouvé la périodicité (annuelle) de l'évènement longue et souhaiteraient que cet évènement soit plus fréquent.

D'autres auraient souhaité avoir moins de panelistes, voire plus de temps accordé aux intervenants.

Diagokoum's a noté toutes ces suggestions et s'attèlera à satisfaire ses participants lors des prochaines éditions.