

Préprogramme des thématiques

Thème 2011 ★

Comment booster son développement commercial ?

Programmes dédiés

- ↗ Jeunes... et entrepreneurs
- ↗ My franchise et commerce associé
- ↗ Forum Dirigeants TPE/PME



Salon_{des} Entrepreneurs

Nantes Grand-Ouest 2011

Avec plus de 90 conférences et ateliers sur 2 jours, le Salon des Entrepreneurs s'impose comme un lieu de formation, d'information et d'échanges incontournables pour les créateurs et dirigeants d'entreprise. Véritable valeur ajoutée du salon, le programme des conférences et ateliers repose sur une exigence de contenu soutenue par des experts de référence sur chacun des thèmes traités et des témoins entrepreneurs.

Rappel

La motivation première des visiteurs (**85 %**) est l'opportunité d'assister aux conférences et ateliers.

Vous trouverez ci-après, une sélection non exhaustive de thématiques pour les deux grands profils de notre lectorat : porteurs de projet et chefs d'entreprise.

Comme chaque année, nous vous proposons 3 formats d'intervention :

- **Conférence Plénière** : la conférence plénière repose sur un débat d'actualité autour de personnalités incontournables du monde économique et politique. Elle bénéficie d'un positionnement privilégié parmi les temps forts du salon. Durée : 1h30 à 2h
- **Conférence technique** : la conférence technique repose sur un contenu pédagogique délivré par des experts et illustré par des témoignages d'entrepreneurs. Durée : 1h15
- **Atelier pratique** : l'atelier pratique permet une présentation synthétique et méthodologique d'un dispositif, d'une solution ou d'un service. Durée : 30 minutes

Afin d'optimiser votre intervention, vous trouverez ci-dessous les 5 grands principes d'une intervention réussie :

VISIBILITE : utilisez tous les supports de communication mis à votre disposition pour détailler le contenu de votre intervention et assurer le succès de votre intervention

TEMOIGNAGE : constituez votre plateau d'intervenants autour du témoignage d'un ou plusieurs entrepreneurs auxquels l'auditoire pourra s'identifier

PLURALITE : favorisez la présence d'experts extérieurs à votre entreprise et/ou organisme afin d'enrichir le contenu de votre intervention

INTERACTIVITE : donnez la parole à la salle en consacrant 20 à 30 minutes aux questions-réponses

FIDELISATION : remettez un document ou support pédagogique à l'issue de votre intervention afin de garder le contact avec les visiteurs et pourquoi pas leur donner rendez-vous sur votre stand !

Sophie CROS

Responsable Congrès & Evénements
Tél. 01 44 88 47 73 – Mail. scros@lesechos.fr

Nathalie CHAUVIN

Chargée de Congrès & Evénements
Tél. 01 44 88 48 94 – Mail nchauvin@lesechos.fr

Profil Porteur de projet

Créateur, repreneur, candidat à la franchise, auto-entrepreneur, indépendant, porteur de projet innovant...

CONFRONTER SON IDEE / ETUDIER SON MARCHÉ

- Votre idée tient-elle la route ? Validez la faisabilité de votre projet.
- Quels sont les secteurs porteurs pour créer son entreprise en 2011 ?
- Mener une étude de marché : les informations essentielles à obtenir.

SE FORMER / SE FAIRE ACCOMPAGNER

- Avez-vous le bon profil pour créer votre entreprise ?
- Bien se former pour réussir sa création d'entreprise.
- Par qui et comment se faire accompagner ?
- Les 10 pièges à éviter pour réussir sa création d'entreprise.

ELABORER SON BUSINESS PLAN / FINANCER SON PROJET

- Construire un business plan performant : les 10 points essentiels. ✨
- Bien évaluer son chiffre d'affaires pour construire un business plan cohérent. ✨
- Les 10 règles d'or pour convaincre son banquier : les pièges à éviter.
- Qui sont les business angels et comment les convaincre ?

OBTENIR DES AIDES ET SUBVENTIONS

- Comment bénéficier de toutes les aides au démarrage de votre entreprise ?
- Créer son entreprise tout en conservant ses avantages sociaux : ASSEDIC, couverture sociale...
- Créer et financer une entreprise à fort potentiel : les aides régionales.

CHOISIR SON STATUT / FORME JURIDIQUE

- Entreprise Individuelle ou société ? Gérant majoritaire ou minoritaire ? Quel statut choisir ?
- Bien choisir son statut pour optimiser sa situation fiscale et sociale.
- Quel statut pour le conjoint du chef d'entreprise ?

ACCOMPLIR LES FORMALITES ET OBLIGATIONS REGLEMENTAIRES

- Bien comprendre et simplifier vos formalités de création d'entreprise.
- Choisissez les assurances les mieux adaptées à votre projet !
- Entrepreneur : quelle protection sociale en cas de cessation d'activité ?

S'INSTALLER ET DEMARRER SON ACTIVITE

- Bien choisir son implantation : les avantages des zones franches urbaines.
- Domiciliation d'entreprise : mode d'emploi.
- Tout savoir sur les pépinières, technopoles, incubateurs, CEEI !
- Les fondamentaux pour bien démarrer son activité.

REPRENDRE UNE ENTREPRISE

- Toutes les clés pour préparer son projet de reprise
- Comment choisir l'entreprise cible ?
- Elaborer son plan de reprise : mode d'emploi.
- Comment financer son acquisition ?
- Bien évaluer et négocier le prix d'achat
- Gérer sa relation avec le cédant : les points clés

DEVENIR AUTO-ENTREPRENEUR

- Comprendre le régime.
- Comment s'enregistrer ?
- Choisir sa couverture sociale et son assurance.
- Comment déclarer et payer ses cotisations ?
- Comment trouver vos premiers clients ? ✨
- Comment cesser son activité ?

Profil Chef d'entreprise

Jeune entreprise, PE/TPE, entreprise innovante, entreprise de 20 à 100 salariés ...

PROSPECTER ET FIDELISER SES CLIENTS

- Savoir prospecter et fidéliser ses clients. ☆
- Comment développer vos ventes grâce au marketing direct ? ☆
- Télémarketing / téléprospection : à quel rendement faut-il s'attendre ? ☆
- Vente en ligne : identifiez les étapes clés à mettre en place. ☆
- L'accès des PME aux marchés publics : mode d'emploi. ☆
- Croissance externe : une solution pour conquérir de nouvelles parts de marché. ☆
- E-réputation : Comment bien utiliser les outils internet (blogs, réseaux sociaux, communautés...) pour développer votre notoriété ? ☆
- Bien animer votre réseau de distribution pour améliorer vos ventes. ☆
- Toutes les clés d'une bonne relation clients. ☆
- Formation et motivation : les clés d'une force de vente efficace ! ☆

PILOTER SON ACTIVITE ET GERER SES INVESTISSEMENTS

- Dirigeant : comment optimiser la gestion de votre trésorerie ?
- Affacturage : externalisez la gestion du risque client !
- Prévention : surveiller les indicateurs de défaillance d'une entreprise.

RECRUTER ET MANAGER SES SALARIES

- Comment recruter son premier salarié ?
- Comment passer de 1 à 5 salariés : dimensions juridiques, fiscales, managériales...
- Les nouveaux modes de rémunération et d'intéressement : comment fidéliser ses collaborateurs ?

EXPORTER SES PRODUITS / SE DEVELOPPER A L'INTERNATIONAL

- Exporter sans risques : les pièges à éviter.
- Aides à l'export et outils pour développer de nouveaux marchés à l'international. ☆
- PME / PMI : comment se développer à l'international ? ☆

PROTEGER ET DEVELOPPER SES INNOVATIONS

- Brevets, marques, dessins, modèles : comment bien protéger et valoriser vos innovations ?
- Construire des équipes R&D : outils et retours d'expériences.
- Pourquoi entrer dans un pôle de compétitivité ?

FINANCER SA CROISSANCE, VALORISER ET OUVRIR SON CAPITAL

- Comment augmenter et valoriser le capital de votre entreprise ?
- Fonds d'investissement : ouvrir son capital et garder le contrôle.
- Les bonnes pratiques de cohabitation entre fondateur, business angel et capital-risqueur.

OPTIMISER SON PATRIMOINE ET SA REMUNERATION

- Stratégie de haut de bilan et rémunération du dirigeant.
- Dirigeant : bien préparer sa retraite dans le cadre de la cession de son entreprise.
- La protection du patrimoine du dirigeant : les solutions possibles.
- Entreprendre en famille : faire les bons choix patrimoniaux.

EVALUER, VENDRE ET/OU TRANSMETTRE SON ENTREPRISE

- Le prix des affaires vendues : de la théorie à la pratique.
- Les points clés pour bien préparer la transmission de son entreprise.
- Donation avant cession : une évidence à remettre en question.

Programmes dédiés

JEUNES... ET ENTREPRENEURS

- Etudiants : comment identifier les aides disponibles ?
- Quels sont les avantages d'un incubateur ?
- Les 5 étapes clés de la rédaction d'un business plan. ★
- Comment concilier études et création d'entreprise ?

- « J'ai réussi à lever des fonds avant mes 20 ans ! »
- « J'ai testé mon idée au sein d'une association »
- « Je me suis associé avec mon meilleur ami »

MY FRANCHISE ET COMMERCE ASSOCIE

- Bien identifier les avantages de la franchise pour mieux formaliser son projet.
- Comment bien choisir son enseigne ?
- Comment lire et comprendre un contrat de franchise ?
- Quel retour sur investissement attendre ?

- Créer une franchise dans l'immobilier, l'exemple d'une enseigne.
- Créer une franchise dans la restauration rapide, l'exemple d'une enseigne.
- Créer une franchise dans le service aux personnes, l'exemple d'une enseigne.

- « Comment j'ai négocié mon contrat avec un franchiseur »
- « Comment j'ai pris mon indépendance »
- « Comment j'ai racheté une implantation »

FORUM DIRIGEANTS TPE/PME

- Comment financer votre stratégie de développement à l'international ?
- Quel est l'impact de la crise sur la valorisation des PME ?
- Capital investissement : un outil adapté au développement de votre entreprise de croissance.
- La reprise d'entreprise en difficulté : une opportunité de croissance externe.
- Stratégie de haut de bilan et rémunération des dirigeants : quels enjeux ?
- Comment motiver et fidéliser ses salariés dans un contexte économique bouleversé ?
- Associations, réseaux, clusters... Pourquoi et comment mettre en place une stratégie collaborative pour développer votre entreprise ?
- Croissance externe ou comment acquérir de nouvelles parts de marché ? ★