

Préprogramme thématique

Avec plus de 100 conférences et ateliers sur 2 jours, le Salon des Entrepreneurs s'impose comme un lieu de formation, d'information et d'échanges, incontournable 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.

Cette 9^{ème} édition mettra à l'honneur le thème :

« Développement commercial et financement de la jeune 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.

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)

Contacts

Sophie CROS : 01.44.88.47.73 – scros@lesechos.fr

Nathalie CHAUVIN : 01.44.88.48.94 – nchauvin@lesechos.fr

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

CONFRONTER SON IDÉE / ETUDIER SON MARCHÉ

*Votre idée tient-elle la route ? Validez la faisabilité de votre projet.
Mener une étude de marché : les informations essentielles à obtenir.*

FORMER / SE FAIRE ACCOMPAGNER

*Bien se former pour réussir sa création d'entreprise.
Par qui et comment se faire accompagner ?*

Focus Financement

ELABORER SON BUSINESS PLAN / FINANCER SON PROJET

*Construire un business plan performant : les 10 points essentiels.
Les 10 règles d'or pour convaincre son banquier : les pièges à éviter.
Prêt bancaire, prêt d'honneur, capital-risque : comment financer votre projet ?
Comment séduire un investisseur en capital ?
Qui sont les business angels et comment les convaincre ?*

OBTENIR DES AIDES ET SUBVENTIONS

*Comment entreprendre grâce au micro crédit ?
Comment bénéficier de toutes les aides au démarrage de votre entreprise ?
Créer son entreprise tout en conservant ses avantages sociaux.*

CHOISIR SON STATUT / FORME JURIDIQUE

*Entreprise Individuelle ou société ? Quel statut choisir ?
Bien choisir son statut pour optimiser sa situation fiscale et sociale.*

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.
Les fondamentaux pour bien démarrer son activité.*

Focus Développement commercial

*Comment trouver vos premiers clients ?
Quels sont les outils indispensables pour une gestion commerciale efficace ?
Les règles d'or de la constitution d'une équipe commerciale.
Comment bien utiliser les outils numériques et les réseaux sociaux pour faire connaître votre entreprise ?
Comment déterminer le prix de vente d'un produit / service ?
Attirer gratuitement les internautes sur votre site : les bienfaits d'un blog.
Achat de mots-clés sur Internet : comment ça fonctionne ?*

Contacts

Sophie CROS : 01.44.88.47.73 – scros@lesechos.fr

Nathalie CHAUVIN : 01.44.88.48.94 – nchauvin@lesechos.fr

Franchise et Commerce associé

Un cycle dédié aux futurs franchisés et franchiseurs comprenant une **conférence plénière**, des **conférences techniques** et des **ateliers méthodologiques, sectoriels et témoignages**.

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.

« Comment j'ai négocié mon contrat avec un franchiseur ? »...

Reprise / Transmission

Un cycle dédié aux repreneurs et cédants d'entreprise comprenant une **conférence plénière**, des **conférences techniques** et des **ateliers méthodologiques et témoignages**.

Comment choisir l'entreprise cible ?

Elaborer son plan de reprise : mode d'emploi.

Bien évaluer et négocier le prix d'achat

Gérer sa relation avec le cédant : les points clés

« Comment j'ai géré la transition avec le cédant ? »...

Jeunes

Un cycle dédié aux étudiants et entrepreneurs de 18 à 30 ans comprenant des **ateliers méthodologiques, participatifs et témoignages**.

Aides et avantages réservés aux étudiants entrepreneurs ?

Comment valider son idée et formaliser son projet de création ?

« Tout juste diplômé, j'ai réussi à convaincre mon banquier ! »

« Créer avec ses amis, les pièges à éviter »

Développez votre créativité avec le « mind-mapping » !

Innovation

Un cycle dédié aux créateurs et dirigeants d'entreprises technologiquement innovantes comprenant des **conférences techniques** et des **ateliers méthodologiques**.

Comment séduire un investisseur en capital ?

Brevets, marques, dessins et modèles : comment bien protéger et valoriser vos innovations ?

Construire son équipe R&D : les étapes clés.

Comment bénéficier des aides en faveur de l'innovation ?

Comment se présenter en 5 minutes ?

Contacts

Sophie CROS : 01.44.88.47.73 – scros@lesechos.fr

Nathalie CHAUVIN : 01.44.88.48.94 – nchauvin@lesechos.fr

Jeune entreprise, PE / TPE, entreprise innovante, artisans, commerçants indépendants, franchisés...

Focus Développement commercial

PROSPECTER ET FIDELISER SES CLIENTS

*Mieux cerner les attentes de vos prospects pour bien argumenter.
Qualité de service : comment dépasser les attentes de vos clients ?
Comment mettre en place une prospection efficace ?
Les règles d'or de la fidélisation d'un client.
Comment suivre et améliorer les performances commerciales de vos équipes ?
Le marketing à la performance sur Internet : comment utiliser l'affiliation ?
Bien tracker vos campagnes on-line et optimiser votre plan média.
Comment monétiser l'audience de votre site Internet ?*

GERER SA TRESORERIE / PILOTER SON ACTIVITE

*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 renforcer le rôle et l'efficacité de vos forces de vente ?
Rémunération et intéressement : comment fidéliser ses collaborateurs ?*

SE DEVELOPPER A L'INTERNATIONAL

*Exporter sans risques : les pièges à éviter.
Acteurs, procédure, coût : les règles d'or d'une importation réussie.
International : pourquoi entrer dans un pôle de compétitivité ?*

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.*

Focus Financement

FINANCER SES INVESTISSEMENTS / OUVRIR SON CAPITAL

*Comment financer son investissement immobilier ?
Comment augmenter et valoriser le capital de votre entreprise ?
Fonds d'investissement : ouvrir son capital et garder le contrôle.
Financement « mezzanine » : une solution entre la dette et les fonds propres.
Capital-investissement, un outil adapté au développement de votre entreprise.*

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.*

EVALUER ET/OU VENDRE 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.*

Liste non exhaustive – dernière mise à jour le 13 novembre 2011

Contacts

Sophie CROS : 01.44.88.47.73 – scros@lesechos.fr

Nathalie CHAUVIN : 01.44.88.48.94 – nchauvin@lesechos.fr