

## Préprogramme 2011

Avec plus de 200 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.

Reconnu comme le 1<sup>er</sup> événement en France sur les thèmes de la création d'entreprise et de l'amorçage de projet, le Salon des Entrepreneurs renforce son positionnement sur **l'accompagnement de la jeune entreprise**.

Dans un contexte économique encore bouleversé, cette 18<sup>ème</sup> édition mettra à l'honneur le thème :

### « Créativité & Innovation »

De plus, afin de répondre le plus précisément possible aux attentes de nos visiteurs, nous vous proposons 4 programmes dédiés :

**NOUVEAU**

#### **Franchise et commerce associé**

*Ce programme permet d'approfondir sa démarche et concrétiser son projet avec les conseils d'experts avisés et le témoignage de franchisés confirmés.*

#### **Forum Entrepreneurs PME**

*Les meilleures stratégies d'entreprises présentées par leurs dirigeants entourés d'experts de haut niveau.*

#### **Les Rencontres de l'Innovation et des Entreprises de Croissance**

*Toutes les aides et dispositifs pour assurer l'amorçage et le développement de votre projet innovant.*

#### **Jeunes... Et entrepreneurs**

*Un espace dédié à l'entrepreneuriat des 18 – 30 ans organisé autour d'espaces de rencontres (crash test, coaching box, stands partenaires...), d'un programme d'ateliers et d'une plénière.*

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.
- **Atelier pratique** : l'atelier pratique permet une présentation synthétique et méthodologique d'un dispositif, d'une solution ou d'un service.

# Profil Porteur de projet

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

Suggestions thématiques  
(Liste non exhaustive)

## 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.
- Les 10 règles d'or pour convaincre son banquier : les pièges à éviter.
- Comment entreprendre grâce au micro crédit ?
- 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

## SE LANCER EN FRANCHISE

- Comprendre la franchise et le commerce associé
- Construire son projet : les étapes incontournables.
- Comment choisir une enseigne ?
- Financer son dossier : les règles d'or.
- Signer un contrat en franchise.
- Créer et développer un réseau : mode d'emploi

## DEVENIR AUTO-ENTREPRENEUR

- Comprendre le régime.
- Comment s'enregistrer ?
- Choisir sa couverture sociale et son assurance.
- Comment déclarer et payer ses cotisations ?
- Toutes les clés pour 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

- Comment développer vos ventes grâce au marketing direct ?
- Vente en ligne : identifiez les étapes clés à mettre en place.
- Savoir prospecter et fidéliser ses clients.
- L'accès des PME aux marchés publics : mode d'emploi.

Suggestions thématiques  
(Liste non exhaustive)

## 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 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 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.
- 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 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.

Pour toute information complémentaire  
Contactez votre interlocuteur habituel ou le service Congrès & Evénements  
Sophie CROS – Tél. 01 44 88 47 73 – Mail. scros@lesechos.fr  
Claire DOLLEZ – Tél. 01 44 88 48 94 – Mail. cdollez@lesechos.fr

# Plénières & Evénements

---

## Plénière d'Ouverture

Accompagnement de la jeune entreprise

Suggestions thématiques  
(Liste non exhaustive)

## Grand Débat

Créativité & Innovation

Success stories d'entrepreneurs

## Plénière de Clôture

Stratégie de développement des PME

## Rencontres de l'Innovation et des Entreprises de croissance

Financement de la croissance : quelles relations patron / investisseurs ?

## Jeunes... et entrepreneurs

Créer avant 30 ans, c'est possible !

## Franchise et Commerce associé

Les idées qui ont fait le tour du monde...

## Entrepreneuriat social

Créer une entreprise en adéquation avec ses convictions.

## Economie numérique

Quels business numériques dans les années à venir ?

## Loi de Finances

Toute l'actualité fiscale de l'année 2011

Pour toute information complémentaire  
Contactez votre interlocuteur habituel ou le service Congrès & Evénements

**Sophie CROS** – Tél. 01 44 88 47 73 – Mail. scros@lesechos.fr

**Claire DOLLEZ** – Tél. 01 44 88 48 94 – Mail. cdollez@lesechos.fr