

# Préprogramme 2010

Avec plus de 150 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 et le développement de la PME.

A cet effet, nous proposons cette année un programme dédié aux dirigeants de PME et développons les thématiques liées à l'innovation :

**NOUVEAU**

## **Forum Les Echos Dirigeants**

*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*

D'autre part, cette 17<sup>ème</sup> édition sera l'occasion de mettre en avant 4 grands focus thématiques :

- **L'entrepreneuriat social**, nouveau modèle pour entreprendre  
Invité d'honneur : Muhammad Yunus
- **Les jeunes** et la création d'entreprise
- **Green business** & éco-activités
- Créer son entreprise en **franchise**

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...

## PROFIL – COMPÉTENCES – FORMATION – ACCOMPAGNEMENT

- Aptitudes, compétences et expertises nécessaires au porteur de projet.
- Etes-vous fait pour être consultant ?
- Avez-vous le bon profil pour devenir franchisé ?
- Bien se former pour créer ou reprendre une entreprise.
- De l'idée aux actes : vous accompagner jusqu'à l'aboutissement de votre projet.
- Les 10 pièges à éviter pour réussir sa création d'entreprise.
- Créer une entreprise artisanale : mode d'emploi.
- Reprise d'une PME/PMI : les 10 étapes essentielles.

## ÉTUDE DE MARCHÉ – SECTEURS PORTEURS – IDÉES DE BUSINESS

- Votre idée tient-elle la route ? Validez la faisabilité de votre projet.
- Mener une étude de marché : les informations essentielles à obtenir.
- Quels sont les secteurs et réseaux qui recrutent des franchisés ?
- Services à la personne : dans quelles conditions exercer cette activité ?
- Comment identifier les bonnes opportunités de reprise ?
- Ils se sont lancés ! Témoignages et expériences de créateurs d'entreprises.

## BUSINESS PLAN – FINANCEMENT – AIDES – IMPLANTATION

- Construire un business plan performant : les 10 points essentiels.
- Les 10 règles d'or pour convaincre son banquier : les pièges à éviter.
- Panorama des sources de financement pour reprendre une entreprise.
- Comment bénéficier de toutes les aides au démarrage de votre entreprise ?
- Comment entreprendre grâce au micro crédit ?
- Etudiants Entrepreneurs : aides et avantages réservés aux jeunes créateurs d'entreprise.
- Créer son entreprise tout en conservant ses avantages sociaux : ASSEDIC, couverture sociale...
- Domiciliation d'entreprise : mode d'emploi.
- Bien choisir son implantation : les avantages des zones franches urbaines.
- Pôles de compétitivité : pourquoi, comment et quelles avantages ?

## STATUT – FORME JURIDIQUE – FORMALITÉS – OBLIGATIONS

- Choisir la structure juridique la mieux adaptée à votre projet.
- Le statut de l'entreprise libérale : du projet initial à sa création.
- SARL-Entreprise Individuelle : quelles différences ?
- Statut d'étudiant-entrepreneur : quelles spécificités ?
- Comment bénéficier du statut de jeune entreprise innovante ?
- Entreprise Individuelle ou société ? Gérant majoritaire ou minoritaire ? Quel statut choisir ?
- Quel statut pour le conjoint du chef d'entreprise ?
- Comment créer une activité annexe ou secondaire ?
- Bien comprendre et simplifier vos formalités de création d'entreprise.
- Savoir lire un contrat de franchise : quelles sont les marges de négociation ?
- Reprise d'entreprise : soyez vigilants avec les clauses de garantie !

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

*Le service Congrès & Evénements se tient à votre disposition pour vous accompagner dans la rédaction du titre de votre intervention.*

# Profil Chef d'entreprise

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

## GESTION – TRÉSORERIE – OPTIMISATIONS – RH

- Dirigeant : quelles assurances pour votre entreprise ?
- Chef d'entreprise : comment gérer votre comptabilité ?
- Présentation des comptes d'une entreprise : exigences et obligations.
- Prévention : surveiller les indicateurs de défaillance d'une entreprise.
- Dirigeant : comment optimiser la gestion de votre trésorerie ?
- Affacturage : externaliser la gestion du risque client et optimiser votre trésorerie.
- Les 10 principes de management pour diriger une entreprise de moins de 20 salariés.
- 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 ?

## DEVELOPPEMENT – EXPORT – INNOVATION – INVESTISSEMENTS

- Développer mon entreprise : les bons réflexes à adopter.
- 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 ?
- Comment utiliser les statistiques publiques pour développer les marchés de votre entreprise ?
- L'accès des PME aux marchés publics : mode d'emploi.
- Comment développer vos ventes grâce au marketing direct ?
- Vente en ligne : identifiez les étapes clés à mettre en place.
- Construire des équipes R&D : outils et retours d'expériences.
- Comment financer son investissement immobilier ?

## OUVERTURE DU CAPITAL – CROISSANCE EXTERNE – STRATEGIE

- Comment augmenter et valoriser le capital de votre entreprise ?
- Croissance et développement : quelle stratégie privilégier ?
- Fonds d'investissement : ouvrir son capital et garder le contrôle.
- Les bonnes pratiques de cohabitation entre fondateur, business angel et capital-risqueur.
- Le capital développement : accélérer sa croissance et préparer son introduction en Bourse.
- Capital investissement : un outil adapté au développement de votre entreprise de croissance.
- Pourquoi introduire votre société en Bourse ? Précautions à prendre sur le plan juridique et fiscal.
- Relation Actionnaires-Dirigeant : mode d'emploi.

## EVALUATION – TRANSMISSION – GESTION DE PATRIMOINE

- Apprécier la valeur de marché d'une PME : panorama, usages et témoignages.
- Le prix des affaires vendues : de la théorie à la pratique.
- Comment arrêter son activité sans céder ?
- Dirigeant : bien préparer sa retraite dans le cadre de la cession de son entreprise.
- La protection du patrimoine du dirigeant : les solutions possibles.
- L'art et la manière de passer d'un patrimoine professionnel à un patrimoine personnel.
- Le bilan patrimonial : premier acte vers la cession d'entreprise.
- Entreprendre en famille : faire les bons choix patrimoniaux.
- 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