

1

Place des réseaux



Place des réseaux

Le rendez-vous des petites entreprises qui travaillent en réseau.

Découvrez comment le travail peut servir votre développement

Parce que l'union fait la force, 1/3 des petites entreprises françaises travaillent déjà en réseau pour doper leur activité. Les autres, conscientes de l'intérêt des réseaux, ne savent pas toujours comment s'y prendre. Grâce à Place des réseaux, vous devenez un "réseuteur" accompli !

Sur Place des réseaux, vous trouvez :

- Des témoignages d'entrepreneurs, qui travaillent déjà en réseau, pour découvrir leurs bonnes pratiques ;
- Des dossiers pratiques pour savoir comment créer, animer, développer ou rejoindre un réseau, groupement d'entreprises ou d'indépendants ;
- Le premier **annuaire des réseaux** de petites entreprises ou d'indépendants pour identifier les réseaux qui vous intéressent.



GRATUIT ! Votre guide "10 conseils pour dynamiser votre réseau personnel".

Vous voulez recevoir des nouvelles du site Place des réseaux ? Lire les dernières interviews disponibles sur le site ? Connaître les nouveaux réseaux référencés dans l'annuaire ?

→ Abonnez-vous à la newsletter de Place des réseaux sur www.placedesreseaux.com et recevez en cadeau votre guide : 15 pages d'informations exclusives et de conseils pratiques pour dynamiser votre réseau personnel.

Place des réseaux est une initiative du Salon des micro-entreprises.

Retrouvez-nous sur notre stand L 8.

En partenariat avec :



Microsoft

VISA BUSINESS



2

Les Speed Business Meetings avec **NOKIA** Connecting People

Développez votre réseau en 30 minutes !



Modèle inédit de réunions conviviales, elles vous permettent de rencontrer de futurs clients et partenaires. Sur le principe du "speed dating", ces ateliers sont spécialement conçus pour développer son réseau professionnel.

L'an dernier, 1200 personnes ont participé à ces rencontres et ont permis de générer plus de 40 000 rencontres parmi leurs participants, désireux de constituer de nouveaux contacts, faire naître des réseaux et trouver des partenaires.

NOKIA PARTENAIRE DES SPEED BUSINESS MEETINGS. Connecting People

Nokia associe le meilleur des terminaux, de la connectivité mobile, de la sécurité et des technologies de l'information pour vous fournir des terminaux mobiles répondant à tous vos besoins de communication voix et data. Les terminaux N6822, N9300 et N9500 notamment vous offrent un accès facile à vos emails, la synchronisation des données (contacts et agenda) avec votre ordinateur et Internet.

**Pour connaître les horaires des
Speed Business Meetings et les préparer : rendez-vous sur
www.salonmicroentreprises.com/speed-business-meetings.htm**

3 [**Nouveau**] Le 1^{er} Congrès des réseaux

Une journée entièrement dédiée au travail en réseau. **Prospection commerciale, synergies de collaborations, développement de réseaux relationnels...** Des thèmes passionnants éclairés par les **témoignages de fondateurs de réseaux professionnels et d'experts.**

Judi 29 septembre - De 9h00 à 18h00 - Salle 252 B.

4

Les Grands Prix Viking Direct et Médicis des micro-entreprises Deux prix de 7 500 euros chacun !



Les Grands Prix Viking Direct et Médicis des micro-entreprises récompensent les meilleures idées de développement.

Venez assister à la remise des Grands Prix lors de la cérémonie inaugurale le 27 septembre 2005 de 15h00 à 17h00.

A propos des Grands Prix

La sélection des candidats est effectuée en partenariat avec l'EDC, École des Dirigeants et Créateurs d'entreprise. Les étudiants de la spécialisation Entrepreneur examinent individuellement plusieurs centaines de dossiers reçus selon une grille de critères préétablie et font une première sélection de 20 dossiers.

Le jury se réunit ensuite pour choisir les deux lauréats. Jury composé cette année de Geneviève Lethu, marraine des Grands Prix et de représentants des directions de l'EDC, de Médicis, du Salon des micro-entreprises et de Viking Direct.

Les parrains des Grands Prix

- **Viking Direct**



Leader de la vente par correspondance de fournitures de bureau. Viking Direct est spécialiste des solutions aux entreprises, professions libérales, artisans, commerçants, associations et collectivités.

- **Médicis**



Médicis est la première mutuelle spécialisée dans la retraite complémentaire des indépendants. Avec 25 ans d'expérience dans la retraite et un Conseil d'administration exclusivement composé d'indépendants, Médicis offre les solutions les plus performantes du marché de l'épargne retraite.

5

[Nouveau] Une journée pour célébrer les entreprises de plus de 5 ans.



Les premières années d'une entreprise ressemblent souvent à un chemin parsemé d'embûches. Passer le cap des 5 ans est donc une étape très importante, et les entreprises l'ayant franchie avec succès sont de bons conseils ! C'est pourquoi le salon a décidé de leur consacrer une journée, le **28 septembre**, à travers deux conférences exceptionnelles :

- **Comment franchir le cap des 5 ans ? (12h-13h30) :**
Des dirigeants d'entreprises récentes venant de passer le cap des 5 ans nous racontent leurs premières années. Des victoires aux obstacles surmontés, ils nous dévoilent tous leurs secrets.
- **Entreprises construites pour durer : "les secrets de la longévité" (15h-16h30) :**
Vous venez de créer une entreprise et vous vous demandez comment faire pour durer ? Des intervenants tâcheront d'en apporter la réponse en partageant leurs expériences.

6

Les Bonnes Affaires : des promotions exceptionnelles pendant 3 jours, exclusivement sur le salon !

Les exposants ont conçu spécialement pour vous des offres promotionnelles exclusives. Prix réduits, essais gratuits, sur des dizaines de produits et de services indispensables à la création et au développement de votre entreprise : informatique, communication, téléphonie, internet, fournitures...

7

[Nouveau] L'Espace Mobilité animé par



Faites plus de business, soyez mobile !

Ce qui fait la force d'une petite entreprise, c'est sa réactivité, sa productivité, son efficacité. Courir partout, sans arrêt, en demeurant opérationnel ! Accéder à ses dossiers, à sa messagerie électronique en toute sécurité, rester en contact avec ses clients, ses partenaires à tout moment, n'importe où... Cette force, un ordinateur mobile, léger, compact, autonome et WIFI vous l'offre !

Venez découvrir et prendre en main de nombreuses solutions nomades sans fil adaptées aux besoins des petites entreprises sur l'Espace Mobilité animé par Intel et Sony (ordinateurs portables Vaio).

8 Les Universités de l'entrepreneuriat



Une initiative unique

19 conférences animées par les auteurs des Editions Dunod.

Cette année encore le Salon des micro-entreprises et les Editions Dunod s'associent pour vous proposer un cycle unique de conférences. Les Universités de l'Entrepreneuriat : des concentrés de formation, gratuits, pratiques et professionnels, animés par les auteurs-experts des Editions Dunod.

Retrouvez chaque jour les auteurs des Editions Dunod.

Mardi 27 septembre 2005

Matin



THIERRY DESTREZ,
9h30-11h00
voir p. 25



NICOLAS CARON,
9h30-11h00
voir p. 22



NADINE FLEISZMAN,
12h00-13h30
voir p. 27



FREDERIC LE BIHAN,
12h00-13h30
voir p. 27

Après-Midi



MICHAEL AGUILAR,
15h00-16h30
voir p. 22



FRANCOIS-XAVIER SIMON
ET EDOUARD TRAN SON TAY,
15h00-16h30
voir p. 33

Mercredi 28 septembre 2005

Matin



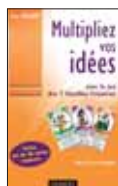
ALAIN JUVENON,
9h30-11h00
voir p. 38



CATHERINE LEGER-
JARNIOU,
9h30-11h00
voir p. 38



VERONIQUE CHAMBAUD,
12h00-13h30
voir p. 40

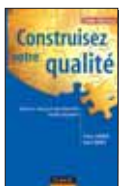


BRICE CHALLAMEL,
12h00-13h30
voir p. 40

Après-Midi



CATHERINE POMPEI,
15h00-16h30
voir p. 34



HENRI DENET
ET PIERRE LONGIN,
15h00-16h30
voir p. 43



AURELIEN COLSON,
15h00-16h30
voir p. 43

Jeudi 29 septembre 2005

Matin



PASCAL CHAUVIN,
9h30-11h00
voir p. 48



FREDERIC VENDEUVRE,
9h30-11h00
voir p. 50



YAN CLAEYSSEN,
12h00-13h30
voir p. 48



CAROLE LOGIEZ
ET ELISABETH VINAY,
12h00-13h30
voir p. 52

Après-Midi



MICHELLE FAYET,
14h30-16h00
voir p. 48



PHILIPPE KORDA,
14h30-16h00
voir p. 53

6 - Comment doper votre réseau professionnel grâce au salon ?

Aujourd'hui, tout le monde en convient : un réseau solide est un indispensable facteur de succès professionnel.

Mais un « bon » réseau, c'est comme un « beau » jardin. Il faut l'entretenir et l'améliorer en permanence.

Permettez-nous donc de partager avec vous notre « philosophie » sur les réseaux et notre expérience acquise avec la création en 2003 des Speed Business Meetings et de notre site : www.placedesreseaux.com

Notre « philosophie » des réseaux professionnels repose sur 2 règles d'or simplissimes, mais loin d'être appliquées :

- donner avant de chercher à recevoir,
- être moteur pour initier, ré-initier, développer ses contacts.

Comment concrètement, utiliser le Salon des micro-entreprises et ses événements pour appliquer ces règles d'or et développer votre réseau ?



- 1- **Abonnez-vous** gratuitement à la newsletter de Place des réseaux.
- 2- **Découvrez** dans ce guide visiteur, les conférences, événements et exposants du SME.
- 3- **Demandez-vous** quelles personnes de votre entourage (famille, amis, voisins, anciens collègues, patrons, clients, prospects...) peuvent être intéressées par le salon.
- 4- **Adressez** leur un e-mail personnalisé, en faisant correspondre ce que vous savez de leurs centres d'intérêt avec les composantes du salon.

Voir les 3 exemples ci-dessous :

- **A votre cousin qui dirige une petite entreprise industrielle avec 9 salariés.**

« Tu m'avais dit que tu éprouvais des difficultés à protéger tes marges face à la pression de tes clients ? Pour ton information, au prochain Salon des micro-entreprises, il y a une conférence le jeudi 29/09 à 14H30 sur le thème « vendre et défendre ses marges », animée par Philippe Korda qui a écrit un bouquin chez Dunod sur ce thème. C'est gratuit. J'ai pensé que cela pourrait t'intéresser. Nous pourrions même y aller ensemble.

Voici leur site : www.salonmicroentreprises.com »

- A votre copain qui souhaite créer son entreprise.

« Coucou ! Où en est ton projet de création de restaurant ? Tu te posais beaucoup de questions sur le statut juridique et ta protection sociale. Le prochain Salon des micro-entreprises comporte un espace protection sociale avec tous les organismes sociaux et plusieurs conférences sur le statut juridique. J'ai pensé que cela pouvait t'intéresser... ».

- A votre client (ou prospect), qui emploie déjà une vingtaine de salariés et qui ambitionne un développement très rapide.

« J'ai repéré une conférence qui devrait vous intéresser. Le 27 septembre à 12h, une conférence est organisée sur le thème « Les petites entreprises qui sont devenues grandes et célèbres » avec les dirigeants d'Academia, Monceau Fleurs, Poweo. Pourquoi ne pas y aller ensemble ? »

Avec ce guide visiteurs, vous pouvez reproduire ce type d'exemples autant de fois que vous le souhaitez. Commencez par consacrer 2 heures à cet « exercice ». Vous serez très agréablement surpris des résultats.

5- Profitez au maximum des ressources du salon :

- Assistez au 1^{er} Congrès des réseaux (Jeudi 29 septembre),
- Participez à l'un des Speed Business Meetings (descriptif page 57),
- Rendez-vous à la conférence inaugurale ou à celle de clôture. Vous en ressortirez « énergisé » et avec de nombreuses pistes d'actions.

6- Envoyez après le salon, un e-mail aux contacts rencontrés.

Maintenant, à vous de jouer.

PS : Connaissez-vous la différence entre les professionnels dotés d'un solide réseau et les autres ? Tous savent ce qu'il faut faire pour développer et entretenir leur réseau. Mais seuls les premiers le mettent en pratique.



Serge Eberhardt
Directeur Général

Marie-Pierre Doré
Directrice Associée

Alain Bosetti
Président

7 - Retrouvez-les au salon



C. Beigbeder



M. Béjot



P. Bloch



G. Caron



D. Chalvin



C. Dominguez



R. Dutreil



T. Fabius



E. Grospiron



F. Hurel



P. Kosciusko
Morizet



C. Lanzmann



L. de Lattre



G. Lethu



H. de Maublanc



M. Nowak



L. Parisot



D. Rapoport



P. Rey



J. de Rosnay



B. Rousset



G. Sarkozy



P. Simon



P. Starck



C. Vautrin

.../Soho Agency : 01.47.61.49.00.



Envolez-vous !

www.airfrance.fr

*voyageur*REWARDS

Quand l'un des collaborateurs voyage,
c'est toute l'entreprise qui gagne des points.

