



DOSSIER DE PRESSE

Neuvième édition du Salon des micro-entreprises

9-10-11 octobre 2007
Palais des Congrès - Paris



Sidonie Dumoulin
Tél. : 06 64 00 49 59
sdumoulin@le-public-systeme.fr

Candice Edery
Tél. : 01 41 34 22 94
cedery@le-public-systeme.fr

Sommaire

Edito	Page 3
I. La 9^{ème} édition du Salon des micro-entreprises	Page 4
Le Rendez-vous des TPE devenu incontournable au fil des ans	Page 4
Une Belle Promesse: « Enchantez votre entreprise ! »	Page 4
Les Visiteurs du Salon - <i>Portrait</i>	Page 5
II. Le salon en pratique	Page 7
Les Espaces du Salon	Page 7
Les Nouveautés du Salon des micro-entreprises	Page 9
Les autres Temps Forts du Salon	Page 13
La Nouvelle Identité Visuelle	Page 16
III. Les TPE au cœur du système économique français	Page 17
IV. Focus sur Planète micro-entreprises et ses dirigeants	Page 19
Annexe	Page 20

Edito

Un créateur ou dirigeant de petite entreprise vit intensément toute l'année avec son « bébé entrepreneurial ». Il vit au rythme de ses clients, des nouveaux contrats, des déceptions commerciales, des recrutements et des démissions, des relations avec les banques et les administrations. Véritable homme orchestre, ce créateur ou dirigeant de TPE travaille souvent le nez dans le guidon sans compter ses heures. Il assume, parfois en faisant la grimace, les risques qu'il prend pour créer son emploi et ceux de ces collaborateurs. Maintenir son projet ou son entreprise sur le bon cap n'est alors pas mission aisée.

Le thème de cette édition 2007 « Enchantez votre entreprise ! »

Nous avons voulu faire de cette nouvelle édition du Salon des micro-entreprises une respiration dans le quotidien de l'entrepreneur. Un temps pour lever le nez du guidon, découvrir des solutions technologiques ou financières susceptibles d'améliorer l'efficacité de son entreprise. Un temps pour rencontrer ses futurs partenaires, prestataires et clients, un temps pour l'entrepreneur lui-même, pour grandir, se former, élargir son horizon. ..

A très bientôt...

Alain Bosetti
Président du Salon des micro-entreprises



I. La neuvième édition du Salon des micro-entreprises

■ ■ ■ Le rendez-vous des TPE devenu incontournable au fil des ans

Devenu au fil des ans un rendez-vous incontournable pour les petites entreprises, le Salon des micro-entreprises propose sur 3 jours un **concentré de toutes les solutions pour créer, gérer et développer une entreprise**.

Le salon déploie cette année encore un dispositif complet visant à **maximiser les rencontres, les opportunités et les conseils** pour permettre aux créateurs et dirigeants de faire le plein de solutions pratiques et adaptées à leurs entreprises. Il offre à ses visiteurs l'opportunité de gagner du temps dans leurs décisions d'achat, une véritable plate-forme de formation avec ses 170 conférences et l'opportunité de développer leur réseau relationnel avec ses Speed Business Meetings.

A qui s'adresse le salon ?

- . Créateurs et porteurs de projet
- . Dirigeants de petites entreprises
- . Travailleurs indépendants
- . Professions libérales
- . Artisans
- . Commerçants
- . Nouveaux entrepreneurs
- . Repreneurs / Cédants
- . Réseaux d'accompagnement

■ ■ ■ Une Belle Promesse: « Enchantez votre entreprise ! »

En 2007, le salon adopte un thème fédérateur : **Enchantez votre entreprise !**



Avec ce thème, le Salon des micro-entreprises propose à ses visiteurs une pause dans leur marathon quotidien. Un temps pour se ressourcer, découvrir des nouveautés et rencontrer leurs futurs partenaires. **Le Salon des micro-entreprises veut cette année offrir à ses visiteurs trois jours qui enchanteront les 362 autres de l'année !**

9-10-11 octobre 2007

Pour cette nouvelle édition, le salon accueille **550 exposants et experts** mobilisés qui proposent **des solutions, des produits et des services adaptés aux besoins spécifiques des créateurs et dirigeants de petites entreprises.**

170 conférences-formations et micro-conférences sont également dispensées par **300 intervenants** de renom. Chaque jour, les meilleurs experts, les auteurs d'ouvrages de référence et des chefs d'entreprise viennent partager leurs bonnes pratiques, leurs conseils et leurs méthodes.

« Pendant 3 jours, les visiteurs peuvent découvrir de nouveaux produits et services, bénéficier d'offres uniques, se former, rencontrer des partenaires et des clients potentiels, et s'enrichir des expériences de leurs pairs. » souligne Alain Bosetti, Président du Salon des micro-entreprises.

Les chiffres qui marquent l'édition 2007

- . 550 exposants et experts
- . 170 conférences-formations et micro-conférences
- . 300 intervenants
- . 6 Rendez-vous Métiers
- . 8 Forums
- . 9 Speed Business Meetings

■ ■ ■ Les Visiteurs du Salon - Portrait

55% des visiteurs sont des dirigeants de TPE (entreprises de moins de 20 salariés) **et des indépendants. 45% sont des créateurs d'entreprise.**

Les créateurs d'entreprise visitant le salon concrétisent leur projet (étude réalisée en février 2007) :

- **30% des visiteurs** en phase de création lancent leur activité dans les 4 mois qui suivent leur venue au salon.
- **Ces créations sont pérennes : 54% des visiteurs-créateurs** choisissent un statut de société pour leur activité (SA, SARL, EURL...) versus le statut d'entreprise individuelle. Or les sociétés enregistrent en moyenne une plus grande longévité car elles sont mieux capitalisées.
- **Les activités créées se concentrent dans des secteurs à forte valeur ajoutée : 41% des créations dans le secteur du conseil et des services aux entreprises** (+ 16 points par rapport à la moyenne nationale en 2006).

Les dirigeants de petites entreprises et les indépendants :

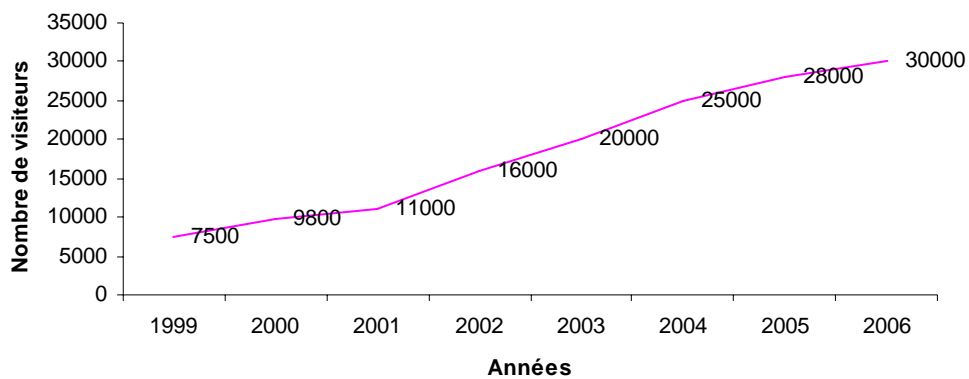
- **54%** d'entre eux dirigent des entreprises qui ont plus de deux ans d'ancienneté.
- **62%** sont organisés en société.
- **65%** opèrent dans les domaines à forte valeur ajoutée du conseil et des services aux entreprises.
- **87%** des visiteurs emploient au moins 1 salarié et 46% plus de 3 salariés.

L'édition 2006 en quelques points clés :

- Plus de **30 000 visiteurs.**
- **308 exposants dont 140 exposants** au sein du nouvel espace **La Ruche.**
- **12 000** participants aux 120 conférences.
- **88% de taux de satisfaction** parmi les visiteurs du salon.
- Les 10 séances de Speed Business Meetings® et les Rendez-vous Métiers ont vu la participation de **1 200** visiteurs et ont permis plus de **36 000 mises en relation** de créateurs et de dirigeants d'entreprises.

Suite à l'étude de satisfaction menée après le salon :

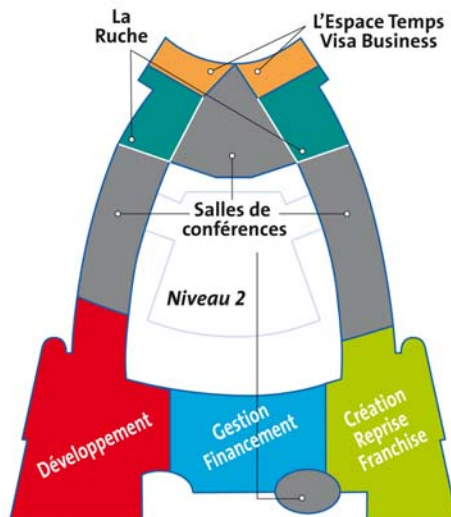
- **88%** des visiteurs se sont déclarés satisfaits ou très satisfaits de leur visite du salon.
- **79%** des visiteurs ont été satisfaits de la variété des exposants.
- **90%** des participants aux conférences ont déclaré que les conférences étaient très intéressantes ou assez intéressantes.
- **50%** des visiteurs ont passé au moins une journée sur le salon.



II. Le salon en pratique

■ ■ ■ Les Espaces du Salon

Le Salon des micro-entreprises comprend **quatre espaces principaux** regroupant l'ensemble des exposants selon des thématiques dédiées.



Cette année, le salon accueille parmi ses nouveaux exposants :

- . Blackberry – R.I.M.
- . Chronopost International
- . Infogreffe
- . Le Passeport pour l'Economie Numérique
- . Webex

■ La Ruche et ses Stands Alvéoles

La Ruche accueille pour la deuxième année consécutive 132 exposants-petites entreprises. Cet espace, exclusivement réservé à des exposants dirigeant de petites entreprises, leur offre l'opportunité de rencontrer des centaines de prospects. Il permet parallèlement aux visiteurs de trouver dans des métiers très spécifiques des fournisseurs à leur échelle.

Cet espace, bourdonnant d'énergie et de bons plans, propose des solutions pour **créer** son entreprise (Conseils juridiques - Avocats - Conseils à la création d'entreprise - Conseils à la constitution de business plan), pour mieux la **gérer** (Conseillers en gestion de patrimoine – Courtiers en assurance - Sociétés de domiciliation - Prestataires de services informatique - Fournisseurs de produits informatiques et de consommables - Experts-comptables), et pour la **développer** (Développeurs de sites Internet et webdesigners - Conseils en développement commercial et marketing - Conseils en développement personnel du chef d'entreprise – Formateurs - Coachs)

■ L'Espace Développement

Dans ce pôle, les visiteurs trouvent tous les conseils, services et produits pour :

Gagner en productivité :

- Téléphonie : fixes et mobiles, téléphonie sur Internet
- Informatique : matériels et logiciels bureautiques et métiers ; sécurité ; réseaux d'entreprises ; mobilité ; web conférences ; travail collaboratif

9-10-11 octobre 2007

Trouver de nouveaux clients :

- Internet : registrars, hébergeurs, développeurs de sites, webdesigners, solutions de e-commerce, sécurisation des achats en ligne, conseils en référencement de site, conseil en marketing en ligne, liens sponsorisés, solutions de génération de trafic
- Conseils en marketing
- Développement commercial en France

Innover :

- Protection des idées, dépôt de brevets, conseils en innovation

Se former et former les collaborateurs :

- Editeurs d'ouvrages professionnels, presse et média
- Organismes de formation, e-learning

Se développer personnellement :

- Coachs

■ L'Espace Gestion et Financement

Dans cet espace, chacun aura accès à une panoplie de solutions pour mieux gérer les ressources et l'activité de l'entreprise :

Gérer son entreprise :

- Banques, assurances
- Protection sociale du dirigeant et des salariés
- Prévoyance retraite et santé
- Logiciels de gestion commerciale, comptabilité, paie, stocks
- Renseignement commercial
- Affacturage
- Gestion de patrimoine
- Services en mode ASP
- Télésecrétariat
- Déplacements professionnels

Recruter et motiver ses collaborateurs :

- Epargne salariale, épargne retraite
- Recrutement, fidélisation des collaborateurs
- Conseil en gestion des ressources humaines

Gérer ses relations avec l'administration :

- Télé-déclarations fiscales et sociales

Gérer ses locaux :

- Equipements et fournitures de bureau
- Sociétés de domiciliation, centres d'affaires
- Solution d'archivage (physique et électronique), sauvegarde des données

■ L'Espace Création - Reprise - Franchise

Tous les acteurs publics et privés répondent aux questions des créateurs et des porteurs de projet. *Créer ou reprendre ? Comment bien préparer son projet ? Quel statut choisir ? Comment trouver des financements ?*

9-10-11 octobre 2007

Les exposants de cet espace se proposent de :

Accompagner les créateurs, les repreneurs et les cédants :

- Organismes publics et parapublics
- Chambres de Commerce
- Chambres de Métiers et de l'Artisanat
- Agences de développement économique
- Collectivités locales et territoriales
- Conseils généraux, conseils régionaux
- Réseaux d'accompagnement, clubs de créateurs

Proposer des modes de créations :

- Franchiseurs
- Sociétés de portage salarial

Offrir des solutions et conseils au démarrage ou lors de la reprise :

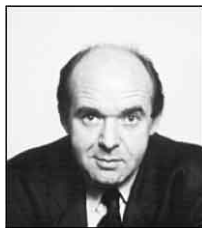
- Solutions de financement des entreprises naissantes, business angels
- Conseils en transmission, reprise
- Conseils à la création d'entreprise, à la constitution de business plan
- Conseils juridiques, notaires, avocats

■ ■ ■ **Les Nouveautés du Salon des micro-entreprises**

■ **La Conférence Inaugurale : « Entreprendre après un accident de la vie »**
Mardi 9 octobre 2007 (15h30) – Salle Maillot

Ils ont fait d'une épreuve un nouveau départ ! Grâce à leur courage, leur créativité et leur ténacité, ils sont devenus entrepreneurs. Un grand moment d'énergie et d'optimisme à partager!

Cette conférence sera animée par :



Olivier de Rincquesen
Journaliste

Participeront à la conférence :



Jérôme Adam

Dirigeant fondateur de Easylife conseil et Auteur de
« Entreprendre avec sa différence »



Jean-Pierre Boudier

Fondateur de Troc de l'Ile

9-10-11 octobre 2007



Dominique Glocheux
Editeur



Dominique Loiseau
Présidente de Bernard Loiseau SA

■ « **Récital pour petite entreprise** » **Mercredi 10 octobre 2007 (12h) – Salle Bleue**

Une conférence d'un nouveau genre, alliance de la virtuosité du musicien et de l'expertise du coach. Au cours de cette conférence, David Saliamonas, pianiste de renommée internationale, et Antoine Bèbe, coach de dirigeants, décoderont en musique ce qui fait la créativité et la virtuosité relationnelle d'un chef d'entreprise. Musique Maestro !

■ **Le Débat du Mercredi : « Les souris d'aujourd'hui seront-elles les gazelles de demain? » - Mercredi 10 octobre 2007 (16h) – Salle Maillot**

Darwin n'avait pas prévu cette évolution : celle des petites entreprises (les souris) en PME à forte croissance (les Gazelles).

Pourquoi certaines souris préfèrent-elles rester des souris, comment les aider à rester prospères, et comment booster celles qui veulent se transformer en gazelles ?

Les intervenants de cette conférence, qui ont le pouvoir d'exaucer certains vœux des souris et des gazelles, feront part de leurs solutions et mesures concrètes.

Le débat sera animé par :



Philippe Flamand
Rédacteur en Chef de L'Entreprise

Participeront à ce grand débat :



Bernard Brunhes
Président de France Initiative



Pierre Martin
Président de l'UPA



Jean-François Roubaud
Président de la CGPME

9-10-11 octobre 2007



Geoffroy Roux de Bézieux
Président de CroissancePlus



Pierre Simon
Président de la CCIP

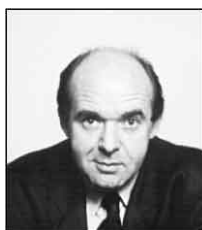


Jean-Claude Volot
Président de l'APCE

■ **La Conférence de Clôture « Enchantez votre année 2008 ! » - Jeudi 11 octobre 2007 (16h) – Salle Maillot**

Innovier tout en restant pragmatique... C'est la conduite que ces intervenants, à la fois prospectivistes et hommes d'affaires, ont adopté pour atteindre le succès. Culte des idées neuves, efficacité et rentabilité à moyen terme : ils vous dévoilent les formules pour enchanter votre entreprise...

Cette conférence sera animée par :



Olivier de Rincquesen
Journaliste

Participeront à la conférence :



Jacques Attali
Ecrivain et Président de PlaNet Finance



Luc de Brabandere
Vice-président du Boston Consulting Group



Antoine Coubray
Directeur Général des éditions Atlas



Joël de Rosnay
Président exécutif de Biotics International et auteur de « Scénarios du Futur : Comprendre le monde qui vient ».



Nicolas de Tavernost
Président de M6

Cette conférence sera retransmise en direct sur le site de Caisse d'Epargne dans Second Life.

9-10-11 octobre 2007

■ Le Forum E-commerce – Mardi 9 octobre

Avec l'évolution du e-commerce et son utilisation de plus en plus fréquente comme canal de diffusion alternatif ou additionnel, les entrepreneurs sont aujourd'hui nombreux à envisager son utilisation pour développer leurs chiffres d'affaires. En parfaite cohérence avec leurs aspirations, le Forum e-commerce proposera 3 angles pour appréhender au mieux les règles en la matière et réussir.

Les conférences du forum :

- « E-marchands, ne vous mettez pas hors la loi ! »
- « Le e-business : un turbo pour vos ventes ! »
- « Développez vos ventes et recrutez de nouveaux clients. »

Le Forum E-commerce est parrainé par Chronopost International.

■ Les Micro-Conférences Développement

Des conférences de vingt minutes très pragmatiques en plein cœur de l'espace du salon consacré au développement de la petite entreprise et de son dirigeant.

Dix conférences seront dispensées quotidiennement sur des thèmes tels que :

- 5 astuces pour réussir son argumentaire de vente
- 5 règles d'or pour devenir un as de la négociation
- Savoir se présenter et présenter son activité en 1 minute
- Comment développer son activité grâce à son réseau ?
- 5 trucs et astuces pour se faire connaître des médias
- Comment créer du trafic sur votre site Internet ?

Ces micro-conférences sont organisées par Advancia, une école de la CCIP et parrainées par Yahoo !

■ Espace Temps Visa Business – Les 9, 10 et 11 octobre à partir de 8h30

Chaque matin, les lève-tôt pourront bénéficier de micro-conférences en exclusivité et découvrir des techniques faciles à mettre en œuvre pour gagner du temps dans des situations précises, tous les matins dès 8h30 dans « l'Espace Temps Visa Business ».

Parmi les thèmes abordés :

- Comment se concentrer sur ses priorités ?
- Comment gérer efficacement ses emails ?
- Comment chercher plus rapidement de l'information sur Internet ?
- Comment prendre des décisions efficaces rapidement ?
- Comment organiser sa gestion au quotidien quand on est seul ?

Ces conseils pratiques, trucs et astuces seront délivrés dans une ambiance conviviale, autour d'un petit-déjeuner offert par la marque.

Pendant le reste de la journée, « l'Espace Temps Visa Business » deviendra un espace de convivialité, de détente et d'informations dans lequel seront mis à disposition des visiteurs des journaux et des magazines.

Ce nouvel espace du salon est parrainé par Visa Business, la carte bancaire de Carte Bleue Visa dédiée aux très petites entreprises et aux indépendants. Le bénéfice central de la carte Visa Business étant le gain de temps il était logique qu'elle parraine cet espace.

■ Mesurer ses prédispositions entrepreneuriales

Pendant les 3 jours du salon, la société AMV/QPM propose gracieusement à 1 000 visiteurs de mesurer leur prédisposition entrepreneuriale. Cette application a été développée spécialement pour le Salon des micro-entreprises. Réalisée en 40 secondes, la mesure brute sera commentée par les consultants faisant partie du réseau QPM.

La société AMV/QPM est spécialisée dans la conception et la fabrication de systèmes de mesures psychologiques.

■ ■ ■ Les autres Temps Forts du Salon

■ Huit Forums sur des thèmes stratégiques

Chaque forum traite un thème en profondeur à travers deux à quatre conférences pratiques. A l'issue de chaque forum, un Speed Business Meeting® permet aux participants de se rencontrer et de développer leur réseau relationnel.

- **Forum Consultants - 09, 10 et 11 octobre 2007** - *parrainé par JAM Portage Salarial*
Comment développer votre cabinet de consultant avec succès ?
Consultants, comment vendre et défendre vos marges ?
Consultants : votre marque, c'est vous !
Etes-vous prêt pour être consultant ?
- **Forum E-commerce – 09 octobre 2007** - *parrainé par Chronopost International*
E-marchands, ne vous mettez pas hors la loi !
Le e-business : un turbo pour vos ventes !
Développez vos ventes et recrutez de nouveaux clients
- **Forum Export – 09 octobre 2007** - *parrainé par Air France*
En partenariat avec Le MOCI
Se développer à l'export ? C'est possible !
Rendez-vous Métiers spécial export
Entreprendre en Chine, en Corée et au Japon
- **Forum Financer son projet de création ou de développement – 10 octobre 2007** -
parrainé par Caisse d'Epargne
Entreprendre au féminin : partenaires et outils pour votre réussite
Les atouts pour convaincre votre banquier
Optimiser son financement grâce aux aides et subventions
- **Forum Communication – 10 octobre 2007** – *parrainé par Pages Jaunes*
En partenariat avec Chef d'entreprise magazine
Les trucs et astuces pour communiquer avec un petit budget
Ces petites entreprises qui font grand bruit !
Soyez remarquable grâce à votre logo
- **Forum Innovation – 10 octobre 2007** - *parrainé par Apple*
Quelles aides pour les entreprises innovantes ?
Comment faire reconnaître une innovation par les grands quand on est petit ?
Marques, modèles, brevets : des atouts compétitifs pour les petites entreprises

9-10-11 octobre 2007

- **Forum Enchantement – 11 octobre 2007 - parrainé par Infogreffe**
Petites expériences pour enchanter vos collaborateurs
Idées magiques pour enchanter vos clients
Enchantez votre année 2008 !
- **Forum Reprise et cession – 11 octobre 2007 – parrainé par la Région Ile de France**
En partenariat avec Repreneur
500 000 entreprises à reprendre : mode d'emploi.
Rendez-vous Métiers spécial reprise et cession d'entreprise
Comment réussir sa reprise d'entreprise ?

■ Les Universités de l'Entrepreneuriat avec les Editions Dunod

*Quel entrepreneur ne rêve pas de faire progresser ses connaissances, son savoir-faire, sa productivité ? C'est pourquoi le Salon des micro-entreprises et les Editions Dunod s'associent depuis 5 ans pour proposer gratuitement aux visiteurs du salon un cycle de conférences : **les Universités de l'Entrepreneuriat**, un concentré de formations gratuites, pratiques et professionnelles.*

En exclusivité sur le Salon des micro-entreprises, **dix-huit conférences** seront animées par des auteurs experts des **éditions Dunod**. De nombreux thèmes seront abordés, parmi lesquels :

- La création d'entreprise de A à Z
- Coaching : un booster pour la micro-entreprise
- Comment vendre et défendre vos marges ?
- 5 points clés pour vous mener au succès
- Comment gagner de nouveaux clients ?
- L'étude de marché : une étape essentielle
- Entreprendre dans les services : mode d'emploi
- Le management à l'école du rugby

■ Trois événements pour développer son réseau sur le salon

- **Troisième Congrès des réseaux - Jeudi 11 octobre**

Trois conférences permettront de mieux comprendre les avantages des réseaux professionnels et apprendre à réseauter efficacement :

- ➔ Comment réussir sa création ou transmission d'entreprise grâce à un Club de créateurs ou de repreneurs ?
- ➔ Booster son chiffre d'affaires grâce à son réseau
- ➔ Ils ont fait de leur réseau une clé du succès

Ce Congrès est une initiative de Place des réseaux, le portail des entrepreneurs en réseau.



- **Les Speed Business Meetings® pour développer son réseau en 30 minutes**

Ces ateliers conviviaux ont été spécialement conçus pour permettre de développer son réseau en un temps record. Ils offriront aux participants l'opportunité de rencontrer de futurs clients et partenaires. Un Speed Business Meeting succèdera à chaque Forum.

Cette année encore, ces ateliers sont parrainés par Nokia.

® Speed Business Meetings est une marque déposée par Planète micro-entreprises.

- **Les Rendez-vous Métiers**

Chacun des 6 Rendez-vous Métier s'organise sous la forme d'une conférence, suivie d'un Speed Business Meeting® entre les participants. Initiés en 2006, les Rendez-Vous Métiers permettent aux visiteurs d'un même métier ou partageant des caractéristiques communes fortes (ex : les entrepreneurs anglo-saxons) de débattre, dialoguer et réseauter entre eux.

Cette année, ces rencontres donnent rendez-vous :

- ➔ Aux métiers de la communication (agences de communication, web, design, RP, études...).
- ➔ Aux métiers de l'informatique (SSII, revendeurs, sociétés de maintenance, assistance...).
- ➔ Aux métiers du conseil patrimonial (agents immobiliers, gestionnaires de patrimoines, avocats, notaires, conseils en crédits et financements, assureurs...).
- ➔ Aux dirigeants d'entreprises exportatrices et professionnels de l'export (entreprises en phase d'exportation ou ayant déjà exporté, accompagnants et consultants spécialistes de l'export).
- ➔ Aux entrepreneurs anglo-saxons (entrepreneurs établis en France, tous secteurs d'activité confondus, d'origine anglo-saxonne).
- ➔ Aux repreneurs et cédants (rencontre entre repreneurs, cédants et accompagnants à la reprise/cession d'entreprise).

■ Un programme complet de micro-conférences

Chaque jour, une trentaine de micro-conférences pour acquérir des connaissances rapidement sur des sujets pointus dans les domaines suivants :

- **La création d'entreprise - stand M20**
Exemples de thèmes :
 - ➔ La protection sociale du créateur d'entreprise
 - ➔ Je crée mon entreprise en poursuivant mon activité salariée
 - ➔ Quelles aides ou exonérations de cotisations pour mieux démarrer.Organisé par Agirc-Arrco, Assédic, Ccrvp-Omnirep, RSI, Urssaf
- **Le développement de son entreprise et du dirigeant - stand A11**
Exemples de thèmes :
 - ➔ 5 astuces pour réussir son argumentaire de vente
 - ➔ Comment créer du trafic sur votre site Internet ?
 - ➔ Savoir se présenter et présenter son activité en 1 minuteOrganisé par Advancia et parrainé par Yahoo !
- **Les aspects juridiques de la création, gestion et développement de l'entreprise - stand G10**
Exemples de thèmes :
 - ➔ Installer son entreprise chez soi
 - ➔ Nouvelles technologies dans l'entreprise. Quelles responsabilités ? Quels risques ?
 - ➔ Garantir et recouvrer ses créancesOrganisé par l'Ordre des Avocats de Paris
- **La gestion du temps - Espace Temps Visa Business de 8h30 à 9h15**
Chaque matin, 4 micro-conférences pour faire le plein de conseils pratiques pour mieux gérer son temps.
Parrainé par Visa Business

9-10-11 octobre 2007

■ Le Grand Prix Médicis – Mercredi 10 octobre

Le Grand Prix Médicis des micro-entreprises récompense **la meilleure idée de développement** et offre au lauréat une dotation de 7 500 €. **Le Grand Prix est remis mercredi 10 octobre à 17h30 en présence d'Hervé Novelli, secrétaire d'Etat chargé des entreprises et du commerce extérieur.**

A l'issue de la remise du Grand Prix, Philippe Hayat, serial entrepreneur et parrain du Grand Prix des micro-entreprises 2007, fait le bilan de la première année de l'Association 100 000 entrepreneurs, dont l'objet est de promouvoir l'entrepreneuriat dans les établissements scolaires en France.

La sélection des candidats du Grand Prix est effectuée en partenariat avec l'EDC, Ecole des Dirigeants et Créateurs d'entreprise.

Médicis parraine le Grand Prix depuis 2004. Première mutuelle spécialisée dans la retraite complémentaire des indépendants, Médicis propose les solutions les plus performantes du marché de l'épargne retraite. Consciente de l'importance des petites entreprises, Médicis a souhaité s'associer au Grand Prix pour accompagner et soutenir des projets audacieux et courageux.

■ ■ ■ La Nouvelle Identité Visuelle

Cette neuvième édition est celle du renouveau graphique !

Le salon a souhaité faire évoluer son identité visuelle afin qu'elle transmette parfaitement ce que l'événement est devenu au fil des ans : **un grand rassemblement national exclusivement consacré aux petites entreprises.**



Par sa couleur solaire et son symbole qui « couronne » la petite entreprise, ce nouveau logo est accueillant, convivial et énergisant. Il traduit également un enthousiasme et un professionnalisme à l'image de l'événement dont les organisateurs ont l'ambition.

Le site Internet du salon a également été revisité afin de rendre la navigation encore plus ergonomique. www.salonmicroentreprises.com

III. Les TPE au cœur du système économique français

En France, les entreprises de moins de 20 salariés représentent 96% des **2,6 millions d'entreprises françaises** :

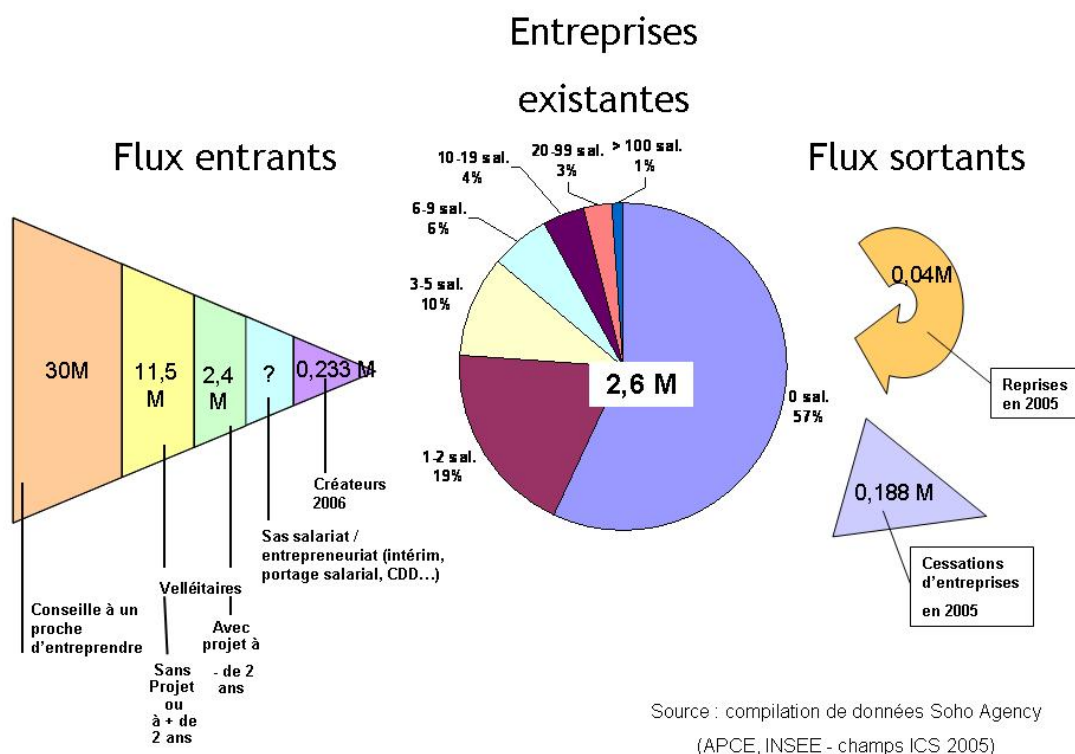
- **57 % de ces entreprises n'emploient aucun salarié.** Ce chiffre seul illustre la réalité du dirigeant de TPE, seul face à ses décisions, véritable « Homme Orchestre » portant en permanence plusieurs « casquettes »... de la comptabilité à la logistique en passant par le commercial.
- **39% des entreprises emploient de 1 à 19 salariés.**
- **Seules 4% des entreprises dépassent les 20 salariés.**

Pour rappel, en France seulement 1000 entreprises emploient plus de 1000 salariés.

(Source : INSEE 2005 – champs ICS)

■ ■ ■ Un univers en croissance

Ce schéma représentant l'univers des entreprises en France montre l'importance des TPE existantes ainsi que les différents flux qui animent cet espace hétérogène et perpétuellement en mouvement.

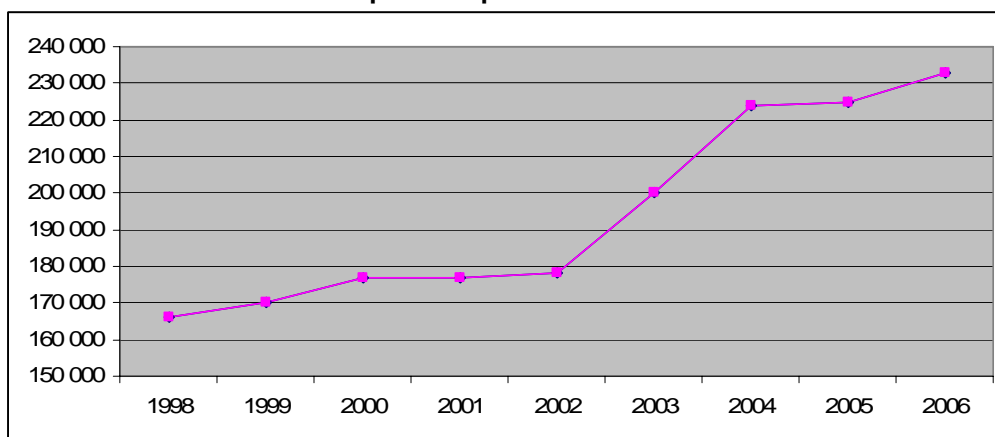


9-10-11 octobre 2007

Concernant l'univers des entreprises existantes : tout au long de l'année, des mouvements/flux vont venir le modifier :

- **Il augmente** par la création de nouvelles entreprises > **233 000 créations en 2006.**
- **Il est maintenu** par la reprise d'entreprises existantes. Dans les 10 ans à venir, **près de 500 000 entreprises seront en quête de repreneurs.**
- **Il est diminué** par les cessations d'entreprises (flux sortants) > **174 000 cessations estimées en 2006** sur 2,6 millions (6,7 %). Pour rappel, les cessations d'entreprises incluent les liquidations définitives d'entreprises et les cessations suite à une décision du chef d'entreprise ou une évolution personnelle (exemple : retraite ou décès du dirigeant). Les cessations faisant suite à une liquidation définitive de l'entreprise ne représentent que 20% des cessations.

Evolution de la création d'entreprises depuis 1998 :



■ ■ ■ Les TPE : un enjeu clé dans le dispositif de lutte contre le chômage

Les TPE concentrent également **1/3 des emplois en France**. Elles ont été en 2005 au cœur des mesures en faveur de l'emploi avec le Contrat Nouvel Embauche. **En mars 2006, les TPE envisageaient de créer environ 432 000 emplois** (hors emploi saisonnier) sur une période de 6 mois. Une majorité de ces emplois correspondaient à des postes immédiatement disponibles mais actuellement non pourvus (386 000 emplois). Ce seul chiffre démontre les **difficultés que rencontrent les TPE à recruter**.
(Source : Réseau « Tous pour l'emploi »)

Autre fait intéressant, **elles emploient les salariés qui ont quitté les grandes entreprises**. Entre 1976 et 2005, le nombre de salariés employés par les entreprises de moins de 10 salariés a augmenté de 60%. Dans le même temps, le nombre de salariés des entreprises de plus de 500 salariés a diminué de 37%.
(Source : Assedic)

Enfin, la création d'entreprise tient un rôle important dans la création d'emplois. L'APCE¹ estime qu'elle concernait 629 500 emplois en 2006 (les créations ex-nihilo de 2006 occupent à elles seules 419 500 personnes). La création d'entreprise représente également bien souvent un moyen de s'auto employer : 82% des entreprises nouvellement créées n'emploient aucun salarié. **36% des créateurs étaient au chômage ou sans activité²** avant leur création.

¹ Agence pour la création d'entreprises

² Source : APCE IFOP 2006

IV. Focus sur Planète micro-entreprises et ses dirigeants

Le Salon des micro-entreprises est un événement organisé par **Planète micro-entreprises**. L'entreprise, créée en 1999 par quatre associés (**Alain Bosetti**, Président - **Serge Eberhardt**, Directeur Général - **Marie-Pierre Doré et Mark Lahore**, Directeurs Associés) a multiplié les initiatives autour du Salon des micro-entreprises et ce, dans le but de répondre au mieux aux besoins des petites entreprises :

- Les Grands Prix des micro-entreprises (depuis 2000)
- Les Speed Business Meetings® (depuis 2003)
- Les Universités de l'Entrepreneuriat, en partenariat avec les Editions Dunod (depuis 2003)
- Les Bonnes Affaires du Salon des micro-entreprises (depuis 2004)
- Le Congrès des réseaux, en partenariat avec Place des réseaux (depuis 2005)
- Les Stands Alvéoles (2006)
- Les Rendez-Vous Métiers (2006)
- Les micro-conférences développement (2007)
- L'Espace Temps Visa Business (2007)

Planète micro-entreprises édite également **le portail des entrepreneurs en réseau : Place des réseaux**.

Plus de 100 000 entrepreneurs sont aujourd'hui abonnés à la newsletter. Le site référence plus **de 700 réseaux** de petites entreprises et d'indépendants dans son annuaire.

www.placedesreseaux.com



**salon
des services
à la personne**

Pour la première fois cette année, Planète micro-entreprises organise du 29 novembre au 1^{er} décembre 2007 le **Salon des services à la personne** au CNIT à la Défense. Les organisateurs ont pour ambition de créer avec ce salon l'événement national des services à la personne afin de contribuer à dynamiser et valoriser

ce secteur. Le salon va en effet permettre de réunir en un seul lieu tous les acteurs de ce secteur et de présenter clairement l'offre aux 20 000 visiteurs attendus.

www.salon-services-personne.com

Alain Bosetti et Mark Lahore ont en outre fondé en 1996 Soho Agency, la première agence française de marketing et communication spécialiste du marché des petites entreprises. www.sohoagency.com

Annexe**■ ■ ■ Alain Bosetti, Président et fondateur du Salon des micro-entreprises**

Alain Bosetti possède 20 ans d'expérience en Marketing et Communication, acquises chez 3M, Compaq et Toshiba comme Directeur Marketing, puis chez MGTB-Ayer et Euro RSC&G en tant que Directeur Général de filiale. En 1996, il crée avec Mark Lahore, Soho Agency, la première agence française de marketing et communication spécialiste du marché des petites entreprises. Alain Bosetti a également fondé en 2005 le portail Internet Place des réseaux. Depuis 2006, il anime des conférences- formations sur le développement du réseau relationnel. Alain est un expert du marché des petites entreprises et des réseaux. Il est diplômé de l'ESC Rouen.

**■ ■ ■ Mark Lahore, Administrateur et fondateur associé du Salon des micro-entreprises**

Mark Lahore fut Chef de Publicité au sein du Groupe BDDP, chez Saatchi & Saatchi et Euro RSCG puis Directeur Associé de MGTB Ayer. En 1996, il crée avec Alain Bosetti Soho Agency dont il est le Directeur de la Création. Mark Lahore est diplômé du CELSA et titulaire d'un DEA en Lettres Modernes.

**■ ■ ■ Serge Eberhardt, Directeur Général et fondateur associé du Salon des micro-entreprises**

Serge Eberhardt débute sa carrière en 1983 comme Chef de Produit, qu'il poursuit de 1988 à 1991 comme Chef de Groupe de Reckitt & Colman (produits d'entretien et cosmétiques), puis en tant que Marketing Manager d'Eminence (1992) avant d'être nommé Directeur Marketing de S.T Dupont. En 1996, il crée SED, son entreprise de conseil en stratégie marketing. Serge Eberhardt est Diplômé de l'EAP (Ecole des Affaires de Paris) et titulaire d'une Licence de lettres.

**■ ■ ■ Marie-Pierre Doré, fondatrice associée du Salon des micro-entreprises**

Marie-Pierre Doré est Diplômée en Droit et de l'Ecole Supérieure de Publicité. C'est au cours de ses dix années passées à l'Événement du Jeudi comme Chef de Publicité puis Directrice de Clientèle, qu'elle découvre auprès de Jean-François Kahn la passion d'entreprendre et l'esprit d'indépendance de cet homme de presse « pas comme les autres ». L'idée de prendre part à une création d'entreprise germe alors, et elle rejoint Alain Bosetti dès la création du Salon des micro-entreprises.

