



DOSSIER DE PRESSE

Le Salon des micro-entreprises

8^e édition

10 - 11 - 12 octobre 2006
Palais des Congrès, Paris



Contacts presse :

Le Public Système

Sidonie Dumoulin – 01 41 34 23 02 – 06 64 00 49 59

sdumoulin@le-public-systeme.fr

Nadège Poutrel – 01 41 34 22 34 – 06 15 30 30 41

npoutrel@le-public-systeme.fr

Sommaire

Edito	Page 3
1 - La 8e édition du Salon des micro-entreprises	Page 4
▪ Le rendez-vous incontournable des TPE	Page 4
▪ Une promesse forte : « Venez rencontrer ceux qui vous font réussir ! »	Page 4
▪ Les visiteurs du Salon - Portrait	Page 5
2 - Le salon 2006 en pratique	Page 6
▪ Les quatre espaces du salon	Page 6
▪ Les Temps Forts du Salon des micro-entreprises	Page 8
▪ Les nouveautés 2006	Page 16
3 – Les TPE au cœur du système économique français	Page 17
4 - Focus sur Planète micro-entreprises et ses dirigeants	Page 19
Annexe	Page 20

Edito

Les dirigeants de TPE sont souvent désignés par l'expression « Petits Patrons », par opposition aux « Grands Patrons », les dirigeants du CAC 40. Cette catégorie de « Grands Patrons » est aujourd'hui incarnée en France par Carlos Ghosn, que le monde entier nous envie et Louis Gallois, qui a récemment quitté la Présidence de la SNCF sous les applaudissements de ses anciens collaborateurs. « Petit patron » ! Que cela signifie-t-il lorsque nous savons qu'ils emploient 34% des salariés du privé en France et représentent 97% des entreprises françaises !

Loin d'être sous les feux de la rampe en effet, ces patrons dans l'anonymat le plus total s'évertuent à progresser et à développer leur entreprise. Tour à tour, comptable, commercial, technicien... Ils aiment tellement les 35h qu'il leur arrive de les faire 2 fois dans la même semaine !

Totalement dédié à ces « petites » problématiques, le Salon des micro-entreprises représente depuis 1999 LE rendez-vous annuel incontournable des dirigeants de TPE.

Chaque année, nous nous évertuons à aller au devant de leurs attentes et à proposer une offre toujours plus complète et des innovations permanentes.

D'ores et déjà, le Salon s'annonce plus que jamais sous de très bons auspices. Le Salon accueille cette année plus de 250 exposants, un chiffre record ! Les nouveautés 2006, la Ruche et ses Stands Alvéoles (des stands à « petit » prix réservés aux petites entreprises) et les Rendez-vous Métiers génèrent déjà un fort intérêt de la part des visiteurs pré-enregistrés.

Pour cette 8^e édition, nous attendons plus de 30 000 dirigeants et créateurs de Très Petites Entreprises, tous animés par la volonté de progresser et de réussir. Ils représentent ces nouveaux petits patrons qui donnent à notre pays énergie et impulsion.

A très bientôt...

Alain Bosetti
Président du Salon des micro-entreprises

1 - La 8e édition du Salon des micro-entreprises

Le rendez-vous incontournable des TPE

Comment trouver de nouveaux clients ? Choisir les technologies qui renforcent leurs performances ? Se former ? S'équiper dans les meilleures conditions ? Fidéliser ses collaborateurs ? Telles sont les questions auxquelles le Salon des micro-entreprises se propose de répondre, s'efforçant année après année d'être au plus proche des problématiques des Très Petites Entreprises (TPE).

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 offre à ses visiteurs l'opportunité de gagner du temps dans leurs décisions d'achat, une véritable plate-forme de formation avec ses 120 conférences et des opportunités de développer leur réseau relationnel avec ses Speed Business Meetings.

Gratuit pour tous, le Salon des micro-entreprises s'adresse :

- aux dirigeants de petites entreprises,
- aux travailleurs indépendants,
- aux professions libérales,
- aux artisans,
- aux commerçants,
- aux jeunes entrepreneurs,
- aux repreneurs,
- aux créateurs,
- aux réseaux d'accompagnement.

96 % des entreprises françaises sont des TPE, elles concentrent **1/3** des effectifs salariés.

Une promesse forte : « Venez rencontrer ceux qui vous font réussir ! »

En 2006, le salon adopte un thème fort et fédérateur : **la réussite**.

Le Salon des micro-entreprises met cette année en place un dispositif complet visant à **maximiser les rencontres, les opportunités et les conseils**.

550 exposants et experts sont mobilisés et proposent **des solutions, des produits et des services adaptés aux besoins spécifiques des petites entreprises**.

120 conférences-formation sont également dispensées par **300 intervenants** de renom.

Chaque jour, les meilleurs experts, les auteurs d'ouvrages de référence et des entrepreneurs prennent la parole afin de partager leurs connaissances et leurs expériences.

Les chiffres qui marqueront l'édition 2006

- . 250 exposants
- . 120 conférences
- . 300 conférenciers
- . 6 Rendez-vous Métiers
- . 8 Forums
- . 10 Speed Business Meetings

« 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 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.

D'après une étude réalisée en janvier 2006, il apparaît que :

Les créateurs d'entreprise visitant le salon concrétisent leur projet :

- **30% des visiteurs** en phase de création lancent leur activité dans les 3 mois qui suivent leur venue au salon.
- **Ces créations sont pérennes : 51% 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 : 42% des créations dans le secteur des services aux entreprises** (+ 17 points par rapport à la moyenne nationale).

Les dirigeants de petites entreprises et les indépendants :

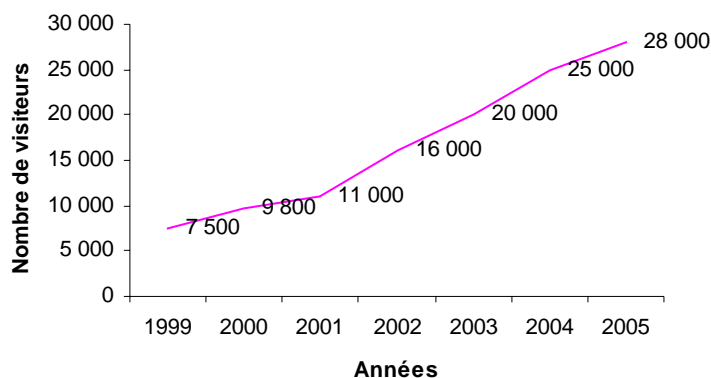
- **54% d'entre eux dirigent des entreprises qui ont plus de deux ans d'ancienneté.**
- **62% sont organisés en société.**
- **65% opèrent dans le domaine du conseil et des services aux entreprises.**
- **30% sont des «Soho Leaders».** Ils travaillent en réseau avec d'autres indépendants ou petites entreprises.
- **87% des visiteurs emploient au moins 1 salarié et 46% plus de 3 salariés.**

L'édition 2005 en quelques points clés

- 28 000 visiteurs
- 12 000 participants aux 132 conférences
- 88% de taux de satisfaction
- Les 10 séances de Speed Business Meetings® ont vu la participation de 1 200 visiteurs et ont permis plus de 36 000 mises en relation.

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.
- 82% des visiteurs ont été satisfaits de la variété des exposants.
- 93% des participants aux conférences ont déclaré que les conférences étaient très intéressantes ou assez intéressantes.
- 52% des visiteurs ont passé au moins une journée sur le salon.



2 - Le salon 2006 en pratique

Les quatre espaces du salon

Le Salon des micro-entreprises comprend **quatre espaces principaux** regroupant l'ensemble des exposants selon des thématiques dédiées. **Cette année et pour la première fois, le nombre d'exposants dépasse les 250 et ce, grâce à la Ruche, nouveauté 2006, regroupant à elle seule 144 acteurs.**

■ ■ ■ La Ruche et ses Stands Alvéoles

Cet espace exclusivement réservé à des exposants **TPE** permet pour la première fois cette année à plus de 140 petites entreprises et indépendants de rencontrer des milliers de visiteurs professionnels à la recherche de solutions concrètes.

Ce nouvel 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** (Télésecrétariat - Conseillers en gestion de patrimoine - 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 innovation et en protection de la propriété intellectuelle - Conseils en développement commercial et marketing - Conseils en développement personnel du chef d'entreprise - Coaches).

■ ■ ■ Un 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

Trouver de nouveaux clients :

- Internet : fournisseurs d'accès 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 et à l'export, forces de vente supplétives
- Export : assistance et conseil export, services de traduction

Innover :

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

Se former et former les collaborateurs :

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

Se développer personnellement :

- Coaches
- Relookers



■ ■ ■ Un 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 :

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

■ ■ ■ Un 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 ?* 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
- Pépinières d'entreprises
- Conseils en transmission, reprise
- Conseils à la création d'entreprise, à la constitution de business plan
- Conseils juridiques, notaires, avocats

Les Temps Forts du Salon des micro-entreprises

■ ■ ■ La Conférence Inaugurale Mardi 10 octobre 2006 (16h/17h30) - Salle Maillot



Pour sa 8e édition, le Salon des micro-entreprises donne le ton avec sa Conférence Inaugurale « **Patron est-il devenu un gros mot en France ?** La France peut-elle créer des emplois sans créer d'employeurs ? Quelles solutions pour favoriser l'esprit d'entreprise et réconcilier la France avec ses patrons sans renoncer au progrès social ? »

Le débat sera animé par **Arnaud LE GAL**, Rédacteur en chef du magazine L'Entreprise.



Avec la participation de **Monsieur Renaud Dutreil, Ministre des PME, du Commerce, de l'Artisanat et des Professions Libérales.**

Interviendront à la conférence :



André DAGUIN
Président de l'UMIH (Union des Métiers et des Industries de l'Hôtellerie)



Jean-François ROUBAUD
Président de la CGPME (Confédération Générale des Petites et Moyennes Entreprises)



Alain GRISET
Président de l'APCM (Assemblée Permanente des Chambres de Métiers)



Pierre SIMON
Président de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris



Aziz SENNI
Gérant de ATA Ile-de-France (Alliance Transport et Accompagnement), auteur de « L'ascenseur social est en panne, j'ai pris l'escalier. »

■ ■ ■ La Conférence de Clôture Jeudi 12 octobre 2006 (12h - 13h30) - Salle Maillot



Pour permettre à ses visiteurs de faire le plein d'énergie et d'idées, le salon conclura par une conférence au thème prometteur « **Faites pétiller votre année 2007 !** ».

Cette Conférence de Clôture, d'un genre nouveau, invite les participants et les intervenants à brainstormer pendant 1 heure et demie autour de deux questions :

- Quelles actions concrètes entreprendre pour faire de nos petites entreprises, des entreprises dans lesquelles il fait bon vivre et travailler ?
- Comment faire plaisir à nos clients pour les fidéliser ?



La conférence sera animée par **Jean-Baptiste GIRAUD**, Fondateur et Directeur de la publication de Economie Matin.

Participeront à la conférence :



Oriane GARCIA
Fondatrice de Lokace, Caramail et de
lentilles-moins-cheres.com



Brice AUCKENTHALER
Fondateur d'Expertsconsulting, Auteur
de « L'innovation Collective » et « Les
idées reçues en Marketing »



Dominique GLOCHEUX
Auteur et Conférencier, Expert en
optimisme, bonheur, efficacité en groupe
et harmonisation des relations humaines



Laurent EDEL
Fondateur de Good Futur, Auteur du livre
"Gagner sa vie en se faisant plaisir"



Pierre KOSCIUSKO-MORIZET
PDG de Priceminister



Geoffroy ROUX DE BEZIEUX
Président/Fondateur de The Phone
House, Président de Virgin Mobile,
Président de CroissancePlus



Dan SERFATY
DG de Viaduc

■ ■ ■ Huit Forums sur des thèmes clés pour réussir

Chaque forum traite un thème en profondeur à travers **deux à quatre conférences pratiques**. Il se clôture par un Speed Business Meeting® permettant aux participants de se rencontrer.

Les forums aborderont cette année les thèmes suivants :

- **Réussir**

Ils ont créé ou rebondi avec succès. Comment et avec quelles armes ? Vendre et défendre ses marges : comment résister à la pression des acheteurs ? Comment développer sa créativité ?



- **Technologies numériques**

Comment passer du site vitrine au site marchand et réussir sa boutique en ligne ? Blog et e-mailing : trucs et astuces pour communiquer plus vite et moins cher. Comment allier mobilité, collaboration et communications performantes, assurer sa sécurité informatique, sauvegarder ses données ?



- **Communication**

Oser l'écrit efficace ! Comment communiquer avec un budget limité, être remarquable grâce à son logo ?



- **Réussir dans sa profession de consultant**

Comment devenir un consultant unique ? 10 pratiques pour dynamiser son activité de consultant. Conseil, consultant et formateur : comment vivre de sa compétence. 10 clés pour développer son cabinet de consultants. Construire son marketing en 7 étapes.



- **Ressources humaines**

Comment recruter, intégrer et fidéliser les meilleurs collaborateurs ? 10 conseils pour réussir à recruter et fidéliser un jeune.

- **Reprise**

Panorama du financement de la reprise d'entreprise. Réussir sa reprise d'entreprise : manager et fédérer ses nouveaux collaborateurs. Reprise : de la rencontre aux cent premiers jours.



- **Innovation**

L'innovation : clé de la réussite de sa petite entreprise. Quelle stratégie pour construire une entreprise innovante. Comment réussir le démarrage de son entreprise à l'aide des outils de propriété industrielle : brevets, marques, modèles ?



- **Export**

L'export, accélérateur de business pour les petites entreprises. Carnet de route export : les 8 étapes essentielles. Les conseils de la douane pour faciliter vos opérations à l'international.



■ ■ ■ Les Speed Business Meetings® pour développer son réseau

Les Speed Business Meetings®, modèle inédit et gratuit de réunions conviviales, permettent aux visiteurs du salon de rencontrer de futurs clients et partenaires. Ces ateliers sont intégrés à chacun des Forums, au Congrès des réseaux et aux Rendez-vous Métiers. Ils sont spécialement conçus pour permettre le **développement des réseaux professionnels**.

Innovation du Salon des micro-entreprises 2003, les Speed Business Meetings® rencontrent tous les ans un **grand succès**. Depuis leur création, ils ont permis près de 80 000 rencontres parmi leurs participants.

Cette année encore, ces ateliers seront parrainés par



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

« Les Speed Business Meetings®, je suis fan ! En 4 séances, j'ai rencontré une foule de gens, de prospects bien sûr. C'était l'idée de départ ! Mais aussi de partenaires potentiels, de fournisseurs... Une minute, ça paraît court, mais on s'y fait vite ! Et concentrer son discours le rend bien plus percutant. Le plus sympa, ce sont les mains qui se tendent pour prendre votre carte ou votre plaquette à la fin ! J'ai vite pris l'habitude de les avoir en main dès le début, bien visibles : on vous les demande plus facilement. Dans un Speed Business Meeting®, on récolte plusieurs dizaines de cartes. Un conseil : dès la fin de la séance, annotez-les sans attendre. Pour reprendre contact, c'est quand même plus efficace de se rappeler qui fait quoi ! » souligne Anne de Rozières, Conceptrice-Rédactrice free-lance, Carrières sur Seine (78).

■ ■ ■ Le 2ème Congrès des réseaux

Chaque jour, une ou deux conférences sont dédiées au travail en réseau, aux astuces pour rentrer en contact avec des clients potentiels ou des partenaires, pour échanger des informations, ou pour connaître le fonctionnement d'un réseau en particulier. Ces conférences offrent une compréhension essentielle à ceux qui souhaitent utiliser les réseaux pour développer leur activité.



Place des réseaux
Le portail des entrepreneurs en réseau

« Les petites entreprises qui réussissent durablement sont souvent celles qui ont compris tous les bénéfices qu'elles peuvent tirer du travail en réseau et qui appliquent quelques pratiques simples mais ô combien sources de progrès, » souligne Alain Bosetti, Président du Salon des micro-entreprises

■ Comment progresser et faire progresser son entreprise en adhérant à un réseau de dirigeants ?

Mardi 10 octobre - 09h30 - 11h00

>>> Cette conférence permet de découvrir comment les clubs de dirigeants peuvent aider le chef d'entreprise à rompre son isolement, facilitent le partage d'expérience entre dirigeants, jouent un rôle dans leur formation et les aident à développer leur business. Lors de cette conférence, les intervenants donneront également des conseils pratiques pour choisir un club.

Animé par **Frédéric Benzimera**, Soho Agency.

avec **Natalie de Chalus**, Président de l'APM - **Thomas Chaudron**, Président du CJD – **Jean-Marie Epailard**, Président National de la Fédération Nationale des DCF.

▪ **Comment utiliser efficacement un réseau social virtuel ?**

Mercredi 11 octobre - 09h30 - 11h00

>>> Que peuvent apporter les réseaux sociaux virtuels ou plateformes de mises en relation ? A travers des exemples d'utilisation du réseau social virtuel Viaduc, les participants découvrent des techniques et astuces pour rentrer en contact avec des clients potentiels, des partenaires ou simplement échanger des informations.

Intervenants :

Valérie Abehsera, Directrice Générale Adjointe de Viaduc, **Dan Serfaty**, Directeur Général de Viaduc, **François Galinou**, Directeur associé de Pédagogic Agency.

Speed Business Meeting® « Réseaux » 11h00 - 11h30

▪ **Forces et spécificités des réseaux féminins de dirigeantes**

Jeudi 12 octobre - 09h30 - 11h00

>>> L'accès des femmes aux responsabilités entrepreneuriales est encore insuffisant : moins de 30% d'entre elles se lancent dans la création d'entreprise. Cette table ronde permet d'aborder le rôle et l'intérêt des réseaux féminins.

Animé par : **Renaud Redien-Collot**, Responsable du Programme Supérieur en Entrepreneuriat d'Advancia, établissement d'enseignement supérieur de la CCIP.

Avec **Brigitte Ferry**, Déléguée Générale des Boutiques de Gestion – **Josiane Gaude**, Présidente de Femmes 3 000 - **Béatrice Jauffriveau**, Présidente de Femmes Business Angels - **Cristina Lunghi**, Présidente d'Arborus - **Anne-Sylvie Raimbault**, Co-fondatrice du réseau Femme & société.

Speed Business Meeting® « Réseaux » 11h00 - 11h30

▪ **Comment rompre l'isolement du chef d'entreprise grâce aux réseaux ?**

Jeudi 12 octobre - 12h00 - 13h30

>>> A peine installé, il est nécessaire pour le jeune dirigeant de tisser sa toile relationnelle : partenaires, clients, fournisseurs...Comment créer ce réseau essentiel à son développement ? En intégrant un club ou un « réseau » déjà existant ? Mais comment s'y prendre ? Comment choisir le bon club, mettre en œuvre une démarche « réseau » efficace et utiliser les espaces d'échanges professionnels ?

Interventions et témoignages de 5 chefs d'entreprises adhérents du CCEN (Club des Créateurs et des Entreprises nouvelles de la CCIP).

Le Congrès des réseaux est parrainé par Place des réseaux :



Place des réseaux, portail Internet qui accompagne les entrepreneurs dans leur démarche réseau.

Le site Internet Place des réseaux s'est donné pour vocation d'aider les dirigeants de Très Petites Entreprises, les indépendants et les créateurs à rejoindre, créer ou développer des réseaux avec succès. Le site leur donne ainsi les clés pour être efficace et tirer le meilleur profit de leur démarche. Il permet ainsi aux TPE qui le souhaitent de faire des réseaux **un véritable outil de développement**.

La plate-forme d'informations, de partage d'expérience et de mise en relation dédiée aux TPE s'articule autour de 4 rubriques principales :

- Des conseils pratiques pour **développer son activité grâce à son réseau relationnel**
- des dossiers et conseils concrets pour **créer, animer, développer ou rejoindre un réseau,**
- **l'annuaire des réseaux**, groupements et associations d'entreprises et d'indépendants,
- L'**agenda des réseaux** : les événements organisés par les réseaux.

Place des réseaux vient de souffler sa première bougie. A l'occasion de cet anniversaire, l'enquête réalisée auprès de 377 dirigeants, abonnés à sa newsletter confirme l'importance du développement du réseau relationnel : 83% **des dirigeants qui cultivent activement leurs réseaux relationnels (notamment en mettant régulièrement en contact les membres)** estiment qu'ils les aident significativement à faire des affaires.

Place des réseaux est une initiative du Salon des micro-entreprises et a pour partenaires fondateurs Bouygues Telecom, Chronopost, Microsoft et Visa Business.

Depuis septembre 2006, Place des réseaux bénéficie également d'un partenariat exclusif avec le réseau social virtuel Viaduc.

■ ■ ■ 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 4 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, **19 conférences animées par les meilleurs auteurs-experts des Editions Dunod** traiteront de nombreux thèmes, parmi lesquels :

- **Réussir à vendre et défendre vos marges.**
- **Techniques et savoir-faire des meilleurs vendeurs.**
- **Réussir votre business plan.**
- **Techniques éprouvées pour réussir à développer sa créativité.**
- **Stratégie gagnante pour sa création d'entreprise.**

■ ■ ■ Autres conférences et interventions à noter

« **Entreprises du Patrimoine Vivant** », un label pour dynamiser votre entreprise et accroître sa notoriété.

Mardi 10 octobre 2006 (15h – 16h30) – Salle 253

Découvrez un label pour promouvoir le développement des entreprises détenant un patrimoine économique, composé en particulier d'un savoir-faire rare, renommé, ancestral reposant sur la maîtrise de techniques traditionnelles ou de haute technicité et circonscrit à un territoire. Paroles et témoignages de petites entreprises candidates au label.

La fortune à portée de souris : réussissez dans l'e-commerce grâce aux cybergaleries !

Mardi 10 octobre 2006 (12h – 13h30) – Salle 243

Lorsqu'une "plate-forme d'achat vente" donne l'impulsion aux créateurs d'entreprise...le succès est à portée de clic.

Découvrez comment e-commercer différemment, en partageant l'expérience et les bonnes pratiques de 3 entrepreneurs de ce nouveau business.

Entrepreneurs : faites le choix de l'économie numérique

Mardi 10 octobre 2006 (15h – 16h30) – Salle 252 B

En avant-première seront présentés les trois volets du programme gouvernemental destiné à développer les nouvelles technologies dans les petites entreprises : le Passeport pour l'Economie Numérique, le guide des solutions informatiques, télécoms et Internet et la campagne de communication.

Avec la participation du Ministère des PME, du commerce, de l'Artisanat et des Professions libérales.

Dans le cadre du forum Reprise, la conférence « Ils ont créé ou rebondi avec succès, découvrez comment et avec quelles armes. »

Mercredi 11 octobre 2006 (9h - 11h) – Salle 242AB

Anciens cadres en entreprise, ex chômeurs, ils ont pour point commun d'avoir attrapé le virus de l'entrepreneuriat. Ces hommes aux parcours atypiques ont imaginé, innové, osé...et réussi dans leur entreprise. Ils vous livrent leur stratégie, leurs expériences, leurs conseils avisés, commentés et analysés par notre coach.

Dans le cadre de cette conférence, Jérôme Adam, Maître de conférence à l'IEP Paris et Co-auteur du livre "Entreprendre avec sa différence" aux éditions D.F.R. viendra partager son expérience.

■ ■ ■ Les Bonnes Affaires du salon

A l'occasion du salon, les exposants développent des **offres promotionnelles exclusives** sur des dizaines de produits et de services indispensables à la création et au développement des entreprises : informatique, communication, téléphonie, Internet, fournitures...

Ces offres sont visibles dès la mi-septembre sur le site Internet www.salonmicroentreprises.com afin de permettre aux visiteurs de pré-selectionner celles qui les intéressent.

■ ■ ■ Les Grands Prix Médicis et Sony des micro-entreprises

Pour la 7^{ème} année consécutive, le Salon des micro-entreprises organise les Grands Prix Médicis et Sony des micro-entreprises destinés aux entreprises de moins de 50 salariés. L'objectif est de récompenser le dynamisme et les idées de développement de dirigeants d'entreprises sur la base de leur réponse à cette question :

« Que feriez-vous avec 7 500 euros pour développer votre activité ? »

En partenariat avec l'**EDC - Ecole des Dirigeants et Créateurs d'entreprise** – les dossiers sont analysés par les élèves de la Spécialité Entrepreneuriat et leurs enseignants, puis soumis à un jury final composé de :

- **Geneviève Lethu**, marraine des Grands Prix 2006 et fondatrice de la société éponyme
- **Les deux parrains des Grands Prix : Médicis et Sony**
- **Le Directeur Pédagogique de l'EDC**
- **Marie-Pierre Doré, Directrice Associée du salon**



A l'issue des premières délibérations du jury, 6 dossiers sont retenus.

Ces 6 finalistes sont alors invités à présenter leur projet le 3 octobre à Paris. La remise des Grands Prix a ensuite lieu au salon en présence de Monsieur Renaud Dutreil, Ministre des PME-PMI, du Commerce et de l'Artisanat.

"J'ai connu par mon passé professionnel le challenge et la passion que représente la création d'une entreprise. J'ai envie de communiquer aux jeunes créateurs toute cette passion, envie de leur dire bravo, envie de les soutenir. Aussi j'ai choisi d'être pour la seconde année marraine des Grands Prix des micro-entreprises car ils récompensent des dirigeants de petites entreprises qui se distinguent par leur dynamisme et leur volonté de performance et d'innovation," précise Geneviève Lethu, Marraine des Grands Prix 2006.

A propos des parrains



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

Consciente de l'importance des petites entreprises, Médicis, depuis maintenant trois ans, est l'un des partenaires des Grand Prix des micro-entreprises pour accompagner et soutenir ces projets audacieux et courageux.



Sony a été fondée il y aura bientôt 60 ans à la suite d'une rencontre entre **des hommes passionnés de création, d'innovation, de technologies et d'entreprise**. Ce sont ces valeurs fondatrices que l'entreprise défend aujourd'hui en parrainant le Grand Prix des micro-entreprises 2006.

Les nouveautés 2006

■ ■ ■ La Ruche et ses Stands Alvéoles

Comme indiqué dans la partie « Les espaces du salon » ci-dessus, le Salon des micro-entreprises propose pour la première fois la location d'un stand pour 300 € TTC seulement pour les trois jours. **Ces Stands Alvéoles** – 1 m x 0,75 m - s'adressent à des indépendants et de toutes petites entreprises. Avec **144 acteurs présents dans la Ruche**, cette nouvelle offre est un véritable succès.

Avec la Ruche et les Stands Alvéoles, le Salon des micro-entreprises propose aux Très Petites Entreprises de devenir à leur tour exposants. Une formule encore jamais initiée par un salon professionnel national qui donne l'opportunité à des TPE et des indépendants de rencontrer des milliers de visiteurs à la recherche de solutions concrètes telles que la création de sites web, la comptabilité, le conseil financier, la prestation informatique...

Ainsi, la Ruche offre un véritable tremplin à ces entrepreneurs qui souhaitent, comme leurs consœurs les gazelles (PME), trouver de nouveaux moyens de développer leur business.

« La Ruche, c'est le monde affairé, dynamique, industriel des abeilles. C'est aussi une communauté à l'image de ce que sera cet espace. Les petites entreprises qui visitent le salon vont pouvoir rentrer en contact avec d'autres petites entreprises exposants qui comprennent parfaitement leurs besoins et leur proposent des offres adaptées. Elles pourront ainsi y butiner à loisirs et faire leur miel parmi toutes les solutions qui leur seront proposées. », a déclaré Alain Bosetti, Président du Salon des micro-entreprises.

■ ■ ■ Les Rendez-vous Métiers

Les Rendez-vous Métiers permettent aux visiteurs du salon de **débattre et d'échanger avec d'autres professionnels de leur secteur d'activité**. Pendant deux heures, ils offrent autour d'une conférence puis à travers un Speed Business Meeting® (cf. partie dédiée p.10) l'opportunité d'échanger bonnes pratiques et expériences et de développer des partenariats ponctuels ou durables avec des professionnels chevronnés.

Au programme, 6 Rendez-vous Métiers :

- **Métiers de l'accompagnement à la création d'entreprise** (conseillers en création et accompagnement).
Mardi 10 octobre de 9h15 à 11h15
- **Métiers du conseil en patrimoine mobilier et immobilier** (assureurs, agents immobiliers, gestionnaires de patrimoines, avocats, notaires, conseils en crédits et financements...)
Mardi 10 octobre de 12h15 à 14h15
- **Métiers de l'informatique** (SSI, revendeurs, sociétés de maintenance, assistance...)
Mercredi 11 octobre de 9h15 à 11h15
- **Entrepreneurs anglo-saxons** (entrepreneurs établis en France, tous secteurs d'activité confondus, d'origine anglo-saxonne).
Mercredi 11 octobre de 12h15 à 14h15
- **Métiers du coaching et de la formation** (BtoB ou BtoC).
Mercredi 11 octobre de 15h15 à 17h15
- **Métiers de la communication** (agences de communication, web, design, RP, études...)
Jeudi 12 octobre de 9h15 à 11h15

Pour assurer des échanges fructueux, les Rendez-vous Métiers sont exclusivement réservés aux professionnels du secteur – une carte de visite professionnelle est demandée à l'entrée.

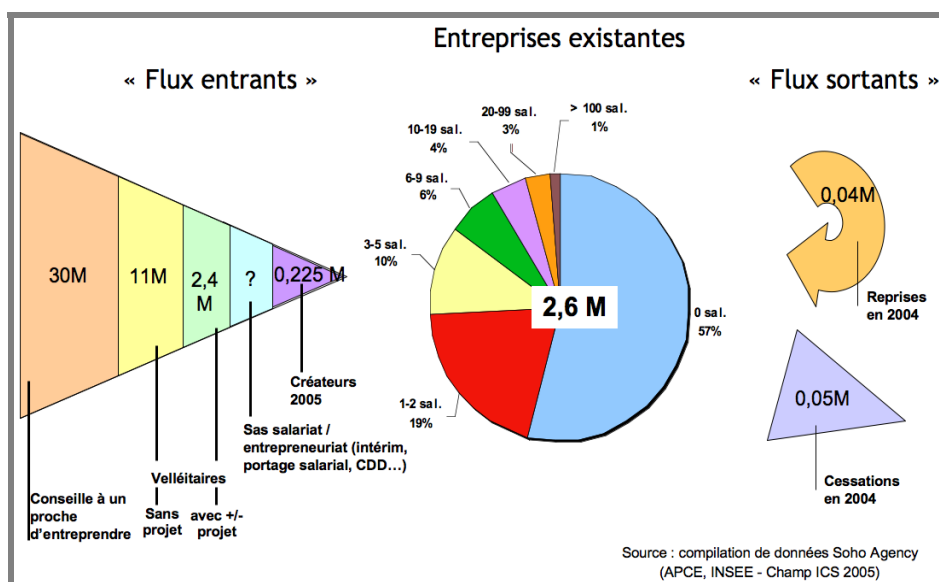
3 – Les TPE au cœur du système économique français

■ ■ ■ 2,5 millions de TPE en France

En France, les entreprises de moins de 20 salariés représentent **96% des 2,6 millions d'entreprises françaises**¹. Parmi ces entreprises, seules **4% des entreprises emploient plus de 20 salariés. 39% des entreprises de 1 à 19 salariés et 57 % de ces entreprises n'ont pas de salarié**. Ce dernier chiffre illustre la réalité de la majorité des dirigeants de TPE, seuls face à leurs décisions, véritables « Hommes Orchestre » portant en permanence plusieurs « casquettes », de la comptabilité à la logistique en passant par le commercial.

■ ■ ■ Un univers en croissance

Ce schéma représentant l'univers des entreprises en France montre le poids des TPE existantes ainsi que les différents flux qui viennent le modifier.



Le « stock » d'entreprises existantes :

- **augmente**, par la création de nouvelles entreprises. **225 000 créations en 2005**. Plus de 902 000 entreprises nouvelles créées entre mai 2002 et juillet 2006.
- **est maintenu**, par la reprise d'entreprises existantes. Dans les 10 ans à venir, près de 700 000 entreprises seraient à reprendre si l'on se base sur l'âge de leur dirigeant². L'enjeu de la reprise est d'autant plus important que les entreprises reprises ont en général une meilleure pérennité que les créations ex-nihilo.
- **est diminué**, par les cessations d'activité, plus de 50 000 entreprises (soit 2 % du « stock »). Ces cessations sont le résultats de défaillances d'entreprises (environ 20% des cessations) mais également de l'arrêt « naturel » de l'activité économique de l'entreprise sur décision de son dirigeant.

¹ Source : INSEE 2005 – champs ICS

² Source : rapport sur « La transmission des PME artisanales, commerciales, industrielles et de services » du Conseil économique et social - 2004

■ ■ ■ Les TPE concentrent 1/3 des emplois en France

Au total, les TPE concentrent 34% des salariés du privé. En 2005, elles ont été au cœur des mesures en faveur de l'emploi avec le **Contrat Nouvelle Embauche**. Le baromètre Fiducial / Ifop de conjoncture des TPE réalisé en janvier 2006 rapporte que 5% des TPE ont recruté en CNE depuis la création de ce contrat. Un taux d'utilisation qui augmente avec la taille de l'entreprise (16% dans les entreprises de 6 à 9 salariés et 24% dans les TPE de 10 à 19 salariés). Les dirigeants interrogés estiment également que plus d'un tiers des embauchés en CNE ne l'auraient pas été sans l'existence du CNE.

Il apparaît cependant que 42% des dirigeants d'entreprises de moins de 20 salariés estiment qu'il est très difficile de recruter du personnel compétent³.

Autre fait notable, **elles emploient les salariés qui ont quitté les grandes entreprises**. Entre 1976 et 2004, le nombre de salariés employés par les entreprises de moins de 10 salariés a augmenté de 59%. Dans le même temps, le nombre de salariés des entreprises de plus de 500 salariés a diminué de 37%.

■ ■ ■ La création d'entreprise et la création d'emplois

La création d'entreprise tient un rôle important dans la création d'emplois. En 2005, l'APCE⁴ estime qu'elle concerne 623 000 emplois (les créations ex-nihilo de 2005 occupent à elles seules 404 500 personnes). La création d'entreprise représente également bien souvent un moyen de s'auto employer : 83% des entreprises nouvellement créées n'emploient aucun salarié. **36% des créateurs étaient au chômage ou sans activité⁵** avant leur création.

■ ■ ■ Cession/reprise d'entreprises : une inadéquation entre l'offre et la demande

En France, l'offre d'entreprises à reprendre va continuer à augmenter avec les départs à la retraite d'une génération d'entrepreneurs. L'enjeu clé demeure de créer des passerelles entre cédants et repreneurs. L'autre frein à la reprise reste une inadéquation entre le profil des entreprises à céder et le profil des entreprises recherchées par les repreneurs. La demande des repreneurs étant plutôt focalisée sur les PME.

■ ■ ■ Les TPE : plus difficiles à délocaliser ?

Le secteur de l'industrie reste le secteur le plus exposé aux délocalisations, or il ne représente que 10% des entreprises de moins de 20 salariés. De part notamment la répartition sectorielle des entreprises, les salariés des TPE sont donc moins sensibles aux menaces de délocalisation que ceux des grandes entreprises. Le focus gouvernemental sur le développement des services à la personne devrait encore renforcer cette stabilité des emplois.

■ ■ ■ La technologie et les TPE : un enjeu clé pour le gouvernement et les industriels

L'adoption des technologies de l'information par les TPE reste très inégale. Parmi les TPE, 840 000 sont complètement déconnectées de l'économie numérique et 15% seulement d'entre elles tirent profit de l'utilisation des TIC. Fort de ce constat, Renaud Dutreil, Ministre des PME, du Commerce, de l'Artisanat et des Professions Libérales a décidé de lancer le programme « Entrepreneurs : faites le choix du numérique ». Ce programme se donne comme objectif d'initier au moins 200 000 petites entreprises à l'intérêt des TIC pour elles et de leur permettre de trouver sur le marché une offre technologique adaptée à leurs besoins.

³ Enquête PME-PMI 2005-2006 – BNP Paribas Lease Group

⁴ Agence pour la création d'entreprises

⁵ Source APCE IFOP 2006

4 - Focus sur Planète micro-entreprises et ses dirigeants

Le Salon des micro-entreprises est un événement organisé par **Planète micro-entreprises**. L'entreprise a été créée en 1999 par quatre associés :

- **Alain Bosetti**, Président
- **Serge Eberhardt**, Directeur Général
- **Marie-Pierre Doré et Mark Lahore**, Directeurs Associés.

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

Depuis la création de Planète micro-entreprises, **les quatre fondateurs multiplient les initiatives innovantes** autour du Salon des micro-entreprises :

- **les Grands Prix des micro-entreprises** (depuis 2000)
- **Parcours, la newsletter du Salon des micro-entreprises** (depuis 2002)
- **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)
- **Place des réseaux**, le portail des entrepreneurs en réseau (lancé en juin 2005)
- **le Congrès des réseaux**, en partenariat avec Place des réseaux (depuis 2005)
- **les Stands Alvéoles au sein de la Ruche** (2006)
- **les Rendez-vous Métiers** (2006)

ANNEXE

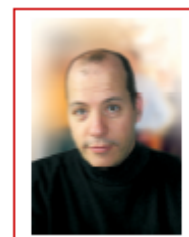
■ ■ ■ Alain Bosetti, Président et fondateur du Salon des micro-entreprises

Alain Bosetti (47 ans) possède 19 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 qui mène sur ce créneau des missions de conseil en stratégie marketing, conception d'offres produit, mise en oeuvre de campagnes de communication, etc. Alain Bosetti a également fondé en 2005 le portail Internet Place des réseaux. 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 (48 ans) 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 (50 ans) 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 (47 ans) 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.

