

Conférences Techniques Suggestions 2006



Choisissez le(s) thème(s) que vous souhaitez aborder parmi ces suggestions et reportez le(s) N° de(s) conférence(s) sur le dossier d'inscription « Séminaires » ou n'hésitez pas à nous proposer une nouvelle thématique qui sera soumise à l'approbation du Comité Editorial.

(dossier disponible sur www.salonsdesentrepreneurs.com - rubrique « Infos Exposants »).

Important : Les conférences réservées avant le **24 octobre 2005** seront communiquées dans le programme visiteurs imprimé à 2 millions d'exemplaires.

Cycle 1 Créer son entreprise - Se mettre à son compte - S'installer en franchise

APTITUDES - COMPÉTENCES - FORMATION

- 101 Aptitudes, compétences et expertises nécessaires au porteur de projet et au créateur d'entreprise.
- 102 Comment évaluer sa capacité à devenir chef d'entreprise ?
- 103 Créateur d'entreprise, existe t-il un profil type ?
- 104 Peut-on apprendre à entreprendre ?
- 105 Parcours et témoignages de créateurs.
- 106 Se former pour créer ou reprendre une entreprise.
- 107 Tout ce que vous devez savoir pour créer votre entreprise.

BUSINESS PLAN - ÉTUDE DE MARCHÉ - FORMALITÉS

- 111 Construire un business plan performant : les 10 points essentiels.
- 112 Votre business plan, clé du financement de votre projet.
- 113 Mener une étude de marché : les informations essentielles à obtenir.
- 114 Devenir chef d'entreprise : les formalités d'installation et obligations professionnelles.
- 115 Les règles d'or pour se mettre à son compte.
- 116 Quels sont les secteurs porteurs pour créer son entreprise ?
- 117 Quels métiers pour se lancer à domicile ?
- 118 Les 10 clés pour réussir la création d'une entreprise.

STATUT - FORME JURIDIQUE - PROTECTION SOCIALE

- 121 Choisir la structure juridique la mieux adaptée à votre projet.
- 122 Principales différences et avantages des statuts EURL, SARL, SA et SAS.
- 123 Entreprise individuelle ou société ? Gérant majoritaire ou minoritaire ? Quel statut choisir ?
- 124 Le statut de l'entreprise libérale : du projet initial à sa création.
- 125 Comment créer une entreprise artisanale ?
- 126 Quel statut pour le conjoint du chef d'entreprise ?
- 127 Bien choisir son statut pour optimiser sa situation fiscale, sociale et patrimoniale.
- 128 Créateur d'entreprise commerciale : quelle protection sociale choisir ?
- 129 Créer son entreprise tout en conservant ses avantages sociaux : ASSEDIC, couverture sociale ...

AIDES - SUBVENTIONS - ACCOMPAGNEMENT

- 131 Panorama de toutes les nouvelles mesures et aides en faveur de la création d'entreprise.
- 132 Comment bénéficier de toutes les aides au démarrage de votre entreprise ?
- 133 L'accompagnement : facteur clé pour la réussite d'un projet.
- 134 De l'idée aux actes : vous accompagner jusqu'à l'aboutissement de votre projet.
- 135 Portage et gestion salariale : un autre mode d'organisation pour les consultants...
- 136 Salariés d'un grand groupe : quels appuis demander à votre employeur ?
- 137 Comment utiliser au mieux les techniques de l'essaimage ?
- 138 Panorama des aides et dispositifs de la région Ile-de-France.
- 139 Tout savoir sur les Technopôles, Incubateurs, Pépinières, CEEI.

FINANCEMENT

- 141 Porteurs de projet : quel dossier présenter aux organismes financiers ?
- 142 Comment financer son projet ?
- 143 Comment élaborer un dossier financier ?
- 144 Créateur d'entreprise : toutes les étapes d'un financement réussi.
- 145 Les 10 règles d'or pour convaincre son banquier : les pièges à éviter.
- 146 Quels sont les indispensables d'un dossier financier ?
- 147 Business Angels : le financement de la création par les réseaux locaux.

IMPLANTATION

- 151 Trouver le bon emplacement pour implanter son activité.
- 152 Commerce : comment bien choisir son implantation ?
- 153 Créer son activité hors des grandes villes : une opportunité.
- 154 ZFU : des territoires d'avenir pour entreprendre.
- 155 Les zones franches : des territoires à découvrir et à investir.
- 156 Le choix de l'implantation : la clé de voûte de votre réussite.
- 157 Créer son entreprise en Europe : comparatif des avantages et inconvénients.

INNOVATION

- 161 Comment savoir si mon projet est innovant et réalisable ?
- 162 Qu'est-ce qu'un projet innovant ?
- 163 Ingénieurs / Chercheurs : les 10 étapes clés pour réussir la création d'une entreprise innovante.
- 164 Optimisez la réussite de votre projet innovant.
- 165 Quels financements pour les entreprises innovantes ?
- 166 Quelles sont les aides financières et fiscales pour votre projet innovant ?
- 167 Comment protéger et valoriser vos innovations.

FRANCHISE ET RÉSEAUX

- 171 Avez-vous le bon profil pour devenir franchisé ?
- 172 S'installer en franchise : mode d'emploi.
- 173 Savoir lire un contrat de franchise : quelles sont les marges de négociation ?
- 174 Quels sont les secteurs et réseaux qui recrutent des franchisés.
- 175 Comment sélectionner son futur franchiseur : quelles sont les "bonnes enseignes" ?
- 176 La master-franchise : un moyen de décupler votre stratégie de franchisé.
- 177 Rejoindre un groupement d'entrepreneurs indépendants : pourquoi, comment ?

Cycle 2 Développement - Financement - Management - Gestion - Export

FINANCEMENT - HAUT DE BILAN - OUVERTURE DU CAPITAL

- 201 Comment financer votre investissement immobilier : les nouvelles données.
- 202 Comment OSEO (anvar/ bdpme) facilite l'accès au financement des PME.
- 203 Comment financer son développement ? Les bons arbitrages entre fonds propres, Cash flow et endettement.
- 204 Fonds d'investissement : ouvrir son capital et garder le contrôle.
- 205 Financer son développement avec un capital risqué.
- 206 Le capital développement : accélérer sa croissance et préparer son introduction en Bourse.
- 207 Pourquoi introduire votre société en Bourse ? Précautions à prendre sur le plan juridique et fiscal.

DÉVELOPPEMENT - GESTION DE LA CROISSANCE

- 211 Les 10 règles d'or pour assurer le développement de mon entreprise.
- 212 Se développer : l'objectif quotidien du dirigeant.
- 213 Développer mon entreprise : les bons réflexes à adopter.
- 214 Croissance et développement : quelle stratégie privilégier, les aides et conseils à solliciter, éviter les pièges...
- 215 Incubateurs : cellule de recherche et de développement pour les PME.
- 216 Chef d'entreprise : comment gérer votre comptabilité ?
- 217 Présentation des comptes d'une entreprise : exigences et obligations.
- 218 Surveiller les indicateurs de défaillance d'une entreprise.

EXPORTER - SE DÉVELOPPER À L'INTERNATIONAL

- 221 Exporter sans risques : les pièges à éviter.
- 222 Aides à l'export et outils pour développer de nouveaux marchés à l'international.
- 223 Accompagner le développement de votre entreprise en Europe.
- 224 Se développer en Europe : 10 nouveaux pays à conquérir.
- 225 Organiser et financer votre prospection à l'international.
- 226 PME / PMI : comment se développer à l'international ?
- 227 Comment vendre et distribuer vos produits à l'étranger.
- 228 Commerce international : enjeux et objectifs.
- 229 Faire du business avec les nouveaux pays de l'Europe.
- 230 La Suisse : un univers idéal pour les PME françaises.

MARKETING - COMMERCIAL

- 231 Dirigeant : bâtir votre démarche commerciale.
- 232 Comment définir une stratégie marketing ?
- 233 Comment développer vos ventes grâce au marketing direct ?
- 234 Comment définir une stratégie de prix ?
- 235 Comment utiliser les statistiques publiques pour développer les marchés de votre entreprise ?
- 236 Comment assurer un service client efficace ?
- 237 Comment conquérir de nouveaux clients ?
- 238 Développer votre activité grâce à la vente à distance.
- 239 Consultant : comment développer votre clientèle ?
- 240 L'accès des PME aux marchés publics.

COMMUNICATION - SOLUTIONS INTERNET

- 241 Comment créer votre logo et votre charte graphique ?
- 242 Les 10 règles d'or d'un site gagnant pour votre entreprise.
- 243 Comment augmenter le trafic de votre site internet ?
- 244 Les implications juridiques d'internet : noms de domaine, création du site ...
- 245 Comment communiquer avec un budget limité ?
- 246 Faites parler de votre entreprise dans les médias.
- 247 PE / TPE : comment accéder à la communication des grandes entreprises ?
- 248 Développez vos ventes et recrutez de nouveaux clients sur Internet.
- 249 Le e-learning, un outil complet d'actualisation des connaissances des salariés.

MANAGEMENT - ORGANISATION - RESSOURCES HUMAINES

- 251 Les 10 principes de management pour diriger une entreprise de moins de 20 salariés.
- 252 Les clés du management féminin.
- 253 Comment accroître votre efficacité personnelle ?
- 254 Dirigeante : comment concilier vie professionnelle et vie personnelle ?
- 255 Comment bien choisir un consultant ?
- 256 Affacturage : externaliser la gestion du risque client et optimiser votre trésorerie.
- 257 Comment passer de 1 à 5 salariés : dimensions juridiques, fiscales, managériales...
- 258 Comment recruter et fidéliser ses commerciaux ?
- 259 Toutes les aides pour recruter moins cher.
- 260 La protection sociale complémentaire : obligation et responsabilité du dirigeant.
- 261 Epargne salariale : l'intérêt des nouvelles formes d'épargne d'entreprise pour les chefs d'entreprise.
- 262 Les nouveaux modes de rémunération et d'intéressement : comment fidéliser ses collaborateurs ?

Le Département Conférences et Ateliers est à votre disposition pour vous aider à élaborer votre titre.

Retrouvez les suggestions 2006 sur

www.salondesentrepreneurs.com

Pour toute information complémentaire, contactez le
Département Conférences et Ateliers : 01 44 88 41 30 - seminaires@digroup.fr
ou votre interlocuteur commercial.

GESTION DE PATRIMOINE

- 271 L'art et la manière de passer d'un patrimoine professionnel à un patrimoine personnel.
- 272 Fiscalité de la transmission / cession : patrimoine professionnel / privé.
- 273 Le bilan patrimonial : premier acte vers la cession d'entreprise.
- 274 Opérer une transmission familiale à titre gratuit.
- 275 Donation avant cession : une évidence à remettre en question.
- 276 Entreprendre en famille : faire les bons choix patrimoniaux.
- 277 Entreprise familiale : bien préparer sa transmission, savoir l'anticiper et l'organiser.
- 278 Dirigeant : bien préparer sa retraite dans le cadre de la cession de son entreprise.

Cycle 3 Evaluation - Reprise - Transmission / Cession

EVALUATION - VALORISATION DE L'ENTREPRISE

- 301 Comment bien évaluer son entreprise ?
- 302 Toutes les dernières techniques d'évaluation des PME / PMI.
- 303 Quelles sont les nouvelles mesures fiscales en matière d'évaluation ?
- 304 Comment les professionnels évaluent-ils votre entreprise ? Experts-comptable, banquiers, intermédiaires.
- 305 Valeur et prix de marché d'une entreprise non cotée.
- 306 Le prix des affaires vendues : de la pratique à la théorie.
- 307 L'art de bien négocier la cession / reprise d'une PME
- 308 Quelles techniques de valorisation pour les PME / PMI de 2 à 10 Me de CA ?

REPRISE D'ENTREPRISE

- 311 Initiation à la reprise d'une affaire : les 10 étapes essentielles.
- 312 La psychologie de la négociation acheteur-vendeur.
- 313 Parcours et témoignages de repreneurs : les facteurs clés de succès.
- 314 Où et comment trouver les bonnes opportunités de reprise et comment les financer ?
- 315 Reprendre une entreprise artisanale : conseils pratiques.
- 316 Reprendre un commerce : les clés pour réussir.
- 317 Comment reprendre une entreprise : aspects juridique, fiscal et financier.
- 318 Le FIP (fonds d'investissement de proximité) : un outil pour la reprise des PME ?
- 319 Formation et accompagnement : les conditions d'une reprise réussie.
- 320 Reprise d'entreprise en difficulté ou en crise : modalités techniques et approche pratique.
- 321 Financer la reprise d'une entreprise : ouvrir son capital à des investissements extérieurs.
- 322 Reprise d'une entreprise par ses dirigeants : les techniques de MBO / MBI / OBO.
- 323 Cadres : rachetez votre entreprise grâce au LMBO.
- 324 Les avantages fiscaux de la reprise d'entreprise par l'intermédiaire d'une société holding.
- 325 La société en commandite par actions : un outil efficace pour reprendre une entreprise sans moyens financiers.

TRANSMISSION / CESSIION D'ENTREPRISE

- 331 Etat des lieux du marché de la transmission / reprise d'entreprise.
- 332 Les étapes nécessaires à la bonne transmission d'une entreprise.
- 333 Transmission / cession d'entreprise : anticipations et optimisations fiscales.
- 334 Comment optimiser la transmission de mon entreprise ?
- 335 Les facteurs clés d'une cession d'entreprise réussie.
- 336 Dans quelles conditions céder mon entreprise ?
- 337 Comment préparer la cession de son entreprise : aspects psychologiques, juridiques, fiscaux et financiers.
- 338 Comment réussir la cession d'une PME familiale ? Ce qui fait vendre, ce qui fait acheter, à quel prix ?
- 339 Comprendre la psychologie de l'autre, facteur décisif du succès d'une transmission de PME.
- 340 Cession d'entreprise : les principaux pièges en matière de garantie de passif et de détermination du prix.



Bilan 2005

- 123 Conférences techniques
- 70 Ateliers Pratiques
- 23 Témoignages
- 780 Experts
- 37 000 Entrées Conférences