

Forum Consultants (9h00-16h00)

Parrainé par



Conférences du forum :

■ **L'art de manipuler et d'influencer :
les secrets de la communication d'influence**
Salle Maillot • 9h00-10h30

Cette conférence présentera la manipulation et ses applications les plus typiques... Pour mieux savoir la repérer, s'en défendre ou l'utiliser à bon escient et avec efficacité... Communiquer n'est jamais anodin ou innocent... Des clés sont nécessaires.

Avec **Dominique Chalvin**, Coach Consultant et Auteur des ouvrages "Du bon usage de la manipulation" et "Développer son intelligence relationnelle".

• *Dédicace en fin de conférence à la librairie DUNOD.*



Dominique Chalvin

■ **Speed Business Meeting "Consultants"**
Salle Maillot • 10h30-11h00

Parrainé par **NOKIA**
Connecting People

■ **Comment devenir un consultant unique ?**
Salle Maillot • 14h30-16h00

Avez-vous le profil d'un consultant ? Comment définir votre offre ?
Quelles priorités absolues et comment trouver vos premiers clients ?
Comment faire une offre ? Quelle organisation personnelle ? Quels résultats ?
Avec **Gérard Aubin**, Consultant indépendant.

Informer votre réseau !

Nous vous suggérons d'inviter
les créateurs et dirigeants
des petites entreprises
de votre entourage à venir profiter
de ce programme de conférences.

Forum Nouvelles Technologies (9h30-16h00)

Parrainé par 

En partenariat avec 

Conférences du forum :

■ Comment booster votre petite entreprise grâce aux nouvelles technologies ?

Salle 242 AB • 9h30-11h00

Aujourd'hui on peut être petit et ambitieux, petit et international, petit et hyper-productif. Comment ? En s'appuyant sur les technologies les plus avancées. Quelles sont-elles ? Comment les utiliser ? Découvrez un monde d'intelligence et d'opportunités accessibles que vous pourrez mettre en œuvre plus rapidement que les grandes entreprises.

Animé par **Patrice Desmedt**, Rédacteur en chef délégué du Monde Informatique, Responsable du supplément PME-PMI.

Avec **Jean-Paul Charié**, Député du Loiret et Directeur de la mission gouvernementale "Compétitivité numérique" - **Catherine Gabay**, Directeur Innovation, recherche, Nouvelles technologies du MEDEF - **Florence Gillier**, Président fondateur de l'agence Florence Gillier Communication - **Bertrand Launay**, Directeur division PME et partenaires de Microsoft - **Olivier Midière**, Président de la mission TIC et TPE du Ministère des PME PMI - **Joël de Rosnay**, Président Executif de Biotics.



Joël de Rosnay

■ Comment choisir et adapter les nouvelles technologies aux besoins de votre petite entreprise ?

Salle 242 AB • 12h00-13h30

Avec **Jean-Claude Ermenault**, Cefac-Agoratech.

■ Comment être un dirigeant d'entreprise plus performant et plus efficace grâce aux nouvelles technologies ?

Salle 252 A • 14H30-16h00

Organisé par **Microsoft**.

Avec **Arnaud Pereira**, Ingénieur d'affaires PME-PMI.

Microsoft

Sur le thème des nouvelles technologies, voir également la conférence "Ma petite entreprise ne connaît pas la crise", organisée par Intel et Sony (page 43).

Forum Export (12h00-16h00)

Parrainé par



En partenariat avec

LE MOCI

Conférences du forum :

■ L'export, eldorado des petites entreprises

Salle Maillot • 12h00-13h30

L'export n'est pas réservé aux seuls grands groupes. Comment mettre en place une stratégie de développement à l'export quand on est une petite entreprise : partage d'expériences et conseils d'experts.



Guillaume Sarkozy

Animée par **Christine Gilguy**, Rédactrice en chef adjointe du Moci.

Avec **Jean-Claude Asfour**, Directeur de Lead Ex Consultants et Auteur de l'ouvrage "La gestion du risque client à l'international" Editions Le MOCI - **Olivier Fabre**, Directeur commercial de la société DOUBLET - **Joël Orgiazzi**, Gérant de Ferronnerie d'Art - **Alain Regnier**, Directeur adjoint de l'assurance prospection Coface - **Guillaume Sarkozy**, Président de Tissage de Picardie et de l'Union des Industries Textiles.

• Dédicace en fin de conférence à la librairie DUNOD.

■ Speed Business Meeting Export

Salle Maillot • 13h30-14h00

Parrainé par **NOKIA**
Connecting People

■ Votre première opération à l'international : comment s'y prendre avec la Douane ?

Salle 252 A • 12h00-13h30

Réglementations et formalités douanières à respecter :

• Echanges intracommunautaires, exportation et importation pour un dédouanement personnalisé, simplifié et sécurisé

• Conseils gratuits sur le dédouanement des échanges internationaux

Organisé par le **Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie**.

Avec **Georges Friess**, Chef de bureau de la politique de dédouanement - **Patricia Gaudin**, Responsable de la cellule-conseil aux entreprises.



■ Votre carnet de route export en 7 étapes

Salle 243 • 14h30-16h00

Les 7 étapes du Carnet de Route Export :

• le diagnostic export

• la sélection du marché cible

• l'étude du marché

• la réflexion stratégique

• la prospection et les salons internationaux

• les clés pour rédiger un devis vendeur

• la bonne gestion d'une commande export

Avec **Christine Dubuisson**, Consultante en gestion à l'exportation et Auteur de "Guide Pratique pour exporter".

• Dédicace en fin de conférence à la librairie DUNOD.

Cycle Communication (9h30-16h30)

Parrainé par 

Conférences du Cycle :

■ Communiquer avec un petit budget

Salle 243 • 9h30-11h00

Les dirigeants de PME estiment souvent qu'ils n'ont pas les moyens de communiquer efficacement. Faux ! Il existe de nombreux outils pour communiquer sans investir.

Avec **Pascal Chauvin**, Auteur de l'ouvrage "Communiquer avec un petit budget".

• Dédicace en fin de conférence à la librairie DUNOD.



■ Comment communiquer économiquement avec Internet ?

Salle 243 • 12h00-13h30

L'e-mail marketing est une stratégie de marketing direct efficace à faible coût. Comment obtenir les fichiers d'e-mail et concevoir des messages efficaces ?

Avec **Yan Claeysen**, Auteur de l'ouvrage "L'e-mail marketing".

• Dédicace en fin de conférence à la librairie DUNOD.



■ Bien communiquer à l'écrit comme à l'oral

Salle 241 • 14h30-16h00

Expérimentez de nouvelles méthodes pour augmenter la qualité de vos prestations écrites et orales en 3 étapes :

- Les 4 plans clés pour organiser ses écrits
- La méthode Approach pour présenter efficacement les résultats d'une étude
- L'utilisation optimisée des tableaux pour communiquer des informations en réunion.

Avec **Michelle Fayet**, Auteur de l'ouvrage "Méthodes de communication écrite et orale".

• Dédicace en fin de conférence à la librairie DUNOD.



■ Comment créer un grand logo quand on est une petite entreprise ?

Salle 242 AB • 14h30-16h00

Les rôles, les règles d'un logotype pour une petite entreprise. Les pièges à éviter. Comment faire ?

Avec **Gérard Caron**, Consultant design et Fondateur d'Admirabledesign.com.

■ Speed Business Meeting "Communication"

Salle 242 AB • 16h00-16h30

Parrainé par  **NOKIA**
Connecting People

Parrainé par  **Place des réseaux**
Le rendez-vous des petites entreprises
qui travaillent en réseau.

Conférences du Congrès :

■ Comment développer son réseau relationnel ?

Salle 252 B • 9h-10h30

Faire le diagnostic de son réseau ? Se fixer des objectifs de développement du réseau ? Comment se présenter en une phrase ? Les bonnes habitudes à prendre pour développer et entretenir son réseau ?

Avec **André Dan**, Conférencier et Formateur au réseautage d'affaires et **Valérie March**, Directeur marketing Place des réseaux.

■ Comment développer son CA en prospectant en réseau ?

Salle 252 B • 11h00-12h30

Comment mener des actions de prospections collectives ? Comment développer la confiance et encourager les apports d'affaires au sein du réseau ? A quel moment se présenter individuellement et collectivement ? Qui facture, comment transitent les règlements ?

Avec **Gérard Aubin**, Consultant.

■ Speed Business Meeting

Salle 252 B • 12h30-13h00

Parrainé par  **NOKIA**
Connecting People

■ Table ronde - Les clés de la réussite en réseau

Salle 252 B • 14h30-16h00

Quels peuvent être les objectifs de réseaux d'entreprises ou d'indépendants ? Comment est-ce que l'on peut se développer, pérenniser son entreprise, être plus efficace, se sentir moins seul, être plus fort en créant ou en faisant partie d'un réseau. Réponses concrètes à travers les expériences des participants.

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

Avec **Nicole Millet**, Fondatrice du réseau les 7 sens, **Xavier de Mazenod**, Fondateur du projet Zevillage, **Henry-Michel Rozenblum**, Secrétaire général du GIE VDN, **Benoît Thoprieux**, Vice président ACAH.

■ Comment réussir une collaboration inter-entreprises ?

Salle 252 B • 16h30-18h00

Comment trouver et identifier les bons partenaires ? Comment dès le démarrage de la collaboration établir les règles, modes de fonctionnement qui vont en assurer le succès. Quelles techniques et process utiliser pour atteindre les objectifs fixés initialement ? Comment faire évoluer la collaboration pour un bénéfice mutuel ?

Avec **Laurence Dugué** et **Jack Jacquet**, Associés A2Partner Consulting.

■ Consultants : préférez le portage à la création pour développer votre activité

Salle 252 A • 9h30-11h00



Depuis 15 ans, le groupe JAM accompagne les Consultants, Formateurs, Créatifs... dans le développement de leur activité. JAM vous présente les avantages pour les professionnels autonomes du Portage salarial versus les autres types d'organisations.

Organisé par **Jam Conseil**.

■ Créateur d'entreprise : toutes les étapes d'un financement réussi

Salle 251 • 9h30-11h00



Vous avez choisi de créer votre entreprise.

Pour démarrer votre projet dans les meilleures conditions, le CIC vous propose de vous guider dans les étapes clés de votre démarche.

Ce sera l'occasion de découvrir l'ensemble des processus d'aide, d'accompagnement et de financement qui vous permettront un meilleur démarrage de votre projet et de ses chances de pérennité.

Organisé par **CIC**.

Avec **Alain Litaize**, Responsable création d'entreprises - Groupe CIC.

■ Les règles essentielles pour gagner de nouveaux clients

Salle 241 • 9h30-11h00



Plan d'action, prise de rendez-vous, premier entretien et suivi de la mise en œuvre.

Exercice difficile, parfois éprouvant et démotivant, la prospection est pourtant déterminante pour assurer la pérennité de votre entreprise.

Faites le point sur l'art et la manière de réussir une prospection sans perdre sa motivation, à travers des outils, méthodes et équations temps / prospects efficaces.

Avec **Frédéric Vendeuve**, Auteur de l'ouvrage "Gagner de nouveaux clients".

• *Dédicace en fin de conférence à la librairie DUNOD.*

■ Je cède mon entreprise... Je reprends une entreprise

Salle 253 • 9h30-11h00

Les points de vue du cédant et du repreneur :

- Comment vont-ils dialoguer ?
- Comment vont-ils se rencontrer ?
- Qu'est-ce qui les sépare... mais doit les réunir ?
- Est-ce seulement une question d'argent ?
- Comment se mettre dans la peau de l'autre pour mieux se comprendre ?

Organisé par le **CRA**.

Avec **Jean Jacques Brunet**, CRA-formation - **Hans-Peter Schomaker**, CRA, Délégation Paris.

■ **CFEnet, vos formalités en ligne avec les CCI**

Salle de démonstrations • 10h00-10h45

Présentation et démonstration de CFEnet, site de déclarations en ligne du réseau des Chambres de commerce.

Avec **Jean-Louis Parde**, Chef de projet CFEnet - **Pierre Trocnet**, Chef de service Accueil - CFE - Information Economique Documentation.

■ **Et si le PARE protégeait votre projet de création d'entreprise ?**

Stand I 4 • 10h15-10h35

Organisé par l'ASSEDIC sur l'ESPACE PROTECTION SOCIALE.

■ **La Protection Sociale du créateur d'entreprise**

Stand I 4 • 10h35-10h55

Organisé par AVA-CANAM-ORGANIC-URSSAF sur l'ESPACE PROTECTION SOCIALE.

■ **Futur dirigeant salarié de votre entreprise ?**

Les dix points clés de votre projet

Stand I 4 • 10h55-11h15

Organisé par AGIRC-ARRCO-CNAV sur l'ESPACE PROTECTION SOCIALE.

■ **Envie d'entreprendre dans l'automobile : devenez Agent Renault**

Salle de démonstrations • 11h00-11h45

Plus que jamais, les Agents Renault sont des acteurs de premier plan sur lesquels Renault s'appuie pour construire un réseau secondaire pérenne, vendre ses voitures et assurer tous les services de l'après-vente.

Aussi, un partenariat solide avec le co-contractant et le constructeur est le principal atout de la réussite d'un Agent. Si vous souhaitez, vous aussi, créer ou reprendre une Affaire, nous avons pour vous des opportunités sur toute la France. Concrétisez votre envie d'entreprendre avec Nous !

Organisé par **Renault**.

Avec **Jean-Christophe Pierson**, Chef de Service Développement Réseau Agents.

■ **Connaissez-vous tous les services offerts par l'Urssaf ?**

Stand I 4 • 11h15-11h35

Organisé par l'URSSAF sur l'ESPACE PROTECTION SOCIALE.

■ **Je crée mon entreprise en poursuivant une activité salariée**

Stand I 4 • 11h35-11h55

Organisé par la CANAM sur l'ESPACE PROTECTION SOCIALE.

■ **Le V.R.P. multicarte, commercial indispensable à la croissance de votre entreprise !**

Stand I 4 • 11h55-12h15

Organisé par la CCVRP sur l'ESPACE PROTECTION SOCIALE.

■ Créer, reprendre, transmettre son entreprise : le conseil et les financements de la Région Ile de France



Salle 251 • 12h00-13h30

Description des différentes aides régionales à la création - transmission - reprise du conseil aux financements de haut de bilan, en passant par les garanties d'emprunt, les prêts d'honneur.

Organisé par la **Région Ile-de-France**.

Avec **Paul-Henri Benoit**, Chargé de mission création - reprise - transmission d'entreprises.

■ Entreprendre dans les services aujourd'hui

Salle 241 • 12h00-13h30

Services aux particuliers ou aux entreprises, l'époque est à la société de services. Quels sont les secteurs porteurs ?

De l'étude de marché à la recherche de financements, comment bâtir un projet qui tienne la route ? Quelles sont les spécificités des services et les pièges à éviter ?

Avec **Elizabeth Vinay** et **Carole Logiez**, Auteurs de "Entreprendre dans les services".

• Dédicace en fin de conférence à la librairie DUNOD.



■ Faites de votre site internet un outil de travail dynamique et à 100 % utile (à votre entreprise, à vos partenaires et pour vos clients)

Salle de démonstrations • 12h00-12h45

Besoin de travailler et d'échanger avec vos partenaires en toute sécurité. Une solution 100 % utile : la plateforme collaborative Intersel.

Organisé par **Intersel**.

Avec **Emmanuel Podvin**, Directeur d'Intersel.

■ Université Google : comment gagner de nouveaux clients avec Internet ?



Salle 253 • 12h00-13h30

Les internautes recherchent des produits et services sur Google. Faites en sorte qu'ils vous trouvent. Les liens commerciaux AdWords vous permettent de capter des prospects qualifiés sur la base des mots-clés tapés, tout en maîtrisant vos coûts.

Organisé par **Google**.

■ Futur Franchisé : comment préparer votre dossier financier et convaincre votre banquier ?

Salle de démonstrations • 13h00-13h45

Ayez une démarche de professionnel - Entourez vous de conseil - Rassurez-vous vous-même - Rassurez votre banquier - Entretenez des relations de confiance.

Organisé par **BNP PARIBAS**.

Avec **Catherine Savolle**, Responsable Pôle Franchise BNP Paribas.

■ L'Assurance chômage de l'entrepreneur

Salle de démonstrations • 14h00-14h45

GSC : Qui est concerné ? Conditions d'affiliation, garantie (montant, à partir de quand, durée de versement, cas d'interventions), cotisation (coût, fiscalité), services associés, régime spécifique créateur / repreneur.

Organisé par la **GSC**.

Avec **Pascal Ravon**, Secrétaire Général Adjoint de GSC.

■ Quelles aides ou exonérations de cotisations pour mieux démarrer ?

Stand I 4 • 14h00-14h20

Organisé par l'**ASSEDIC** et l'**URSSAF** sur l'**ESPACE PROTECTION SOCIALE**.

■ Salarié aujourd'hui, chef d'entreprise demain, quelles conséquences sur votre retraite complémentaire ?

Stand I 4 • 14h20-14h40

Organisé par l'**AGIRC** et l'**ARRCO** sur l'**ESPACE PROTECTION SOCIALE**.

■ Comment vendre et défendre ses marges ?

Salle 251 • 14h30-16h00

Tout commence quand le client dit : "faites un effort..."

Même les chefs d'entreprise les plus chevronnés sont souvent déstabilisés par un acheteur qui se focalise sur le prix pour obtenir toujours plus de concessions. Quelles sont les règles d'or pour préparer et mener une négociation de prix ?

Avec **Philippe Korda**, Associé Gérant de Korda & Partners, Auteur de l'ouvrage "Vendre et défendre ses marges" aux éditions Dunod.

• *Dédicace en fin de conférence à la librairie DUNOD.*



■ Créateur d'entreprise artisanale : les services des Ava pour une protection sociale complète

Stand I 4 • 14h40-15h00

Organisé par les **AVA** sur l'**ESPACE PROTECTION SOCIALE**.

■ Le PARE, parlons-en de vive voix

Stand I 4 • 15h00-15h20

Organisé par l'**ASSEDIC** sur l'**ESPACE PROTECTION SOCIALE**.

■ Le MINEFI au service des entreprises

Salle de démonstrations • 15h00-15h45

Un réseau de correspondants locaux au service des entreprises dédiées aux régions : créer, transmettre, développer, exporter, importer...

Organisé par le **Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie**.

Avec **Etienne Cardot**, Chef de projet de l'unité expertise et action économique à la Direction Générale de la Comptabilité publique.

■ La réforme de la retraite des indépendants du commerce

Stand I 4 • 15h20-15h40

Organisé par **ORGANIC** sur l'ESPACE PROTECTION SOCIALE.

■ Vous êtes salarié ou demandeur d'emploi : tout ce que vous devez savoir pour créer votre entreprise

Stand I 4 • 16h00-16h30

Organisé par **ASSEDIC-URSSAF-AGIRC-ARRCO** sur l'ESPACE PROTECTION SOCIALE.

■ Le Portage salarial

Salle de démonstrations • 16h00-16h45

Présentation du portage salarial, ses avantages dans le cadre de la réalisation d'un projet professionnel.

Organisé par **Portage +**.

Avec **Olivier Vigoureux**, Gérant de Portage +.

Conférence de Clôture du Salon des micro-entreprises :

■ Quelles perspectives et tendances suivre en 2006 ?

Salle Maillot • 16h30-18h00

Animé par **Guillaume Delacroix**, Journaliste Les Echos.

L'euro-consommateur existe-t-il ? Est-il différent du consommateur français ? Quelles sont ses nouvelles exigences, ses attentes vis-à-vis des marques, des nouveaux produits et nouveaux packagings ? Quels seront les segments porteurs, les cibles émergentes ? Vous ne disposez pas d'études marketing sur ces questions ? Vous recueillerez lors de cette conférence de précieuses informations qui répondront à un grand nombre de vos questions.

Avec **Gérard Caron**, Fondateur de Carré Noir et Consultant en design - **Laurence Parisot**, PDG de l'IFOP et Présidente du MEDEF - **Danielle Rapoport**, Psychosociologue, spécialiste de l'étude des modes de vie et de la consommation, Fondatrice de l'agence Danielle Rapoport Conseil (DRC) - **Pascal Roussarie**, Responsable de l'Observateur CETELEM - **Jean Paul Tréguer**, Président de Senioragency.

Les Echos
LA PRESSE ECONOMIQUE



Gérard Caron



Laurence Parisot



Danielle Rapoport



Pascal Roussarie



Jean Paul Tréguer

■ Vous êtes salarié ou demandeur d'emploi : tout ce que vous devez savoir pour créer votre entreprise

Stand I 4 • 17h00-17h30

Organisé par ASSEDIC-URSSAF-AGIRC-ARRCO sur l'ESPACE PROTECTION SOCIALE.

Pour doper votre réseau relationnel,
renseignez-vous sur
www.placedesreseaux.com



Avec Air France, gagnez des billets d'avion !

Rendez-vous sur le stand Air France-KLM N° G4
et venez découvrir :

- **Flying Blue**, le nouveau programme de fidélité d'Air France-KLM, gratuit, simple et facile.
- **VoyageurRewards**, un programme de fidélisation entièrement gratuit, conçu spécialement pour les petites et moyennes entreprises.



et gagnez :

- **des billets d'avion** sur l'Europe, l'Asie, l'Amérique... en participant aux **2 tirages au sort** à 12h et 17h chaque jour pendant le salon.

AIR FRANCE | KLM

Extrait du règlement :

Les 27, 28 et 29 septembre 2005, le groupe Air France-KLM organise un jeu-concours avec tirage au sort, réservé aux visiteurs du Salon des micro-entreprises, résidant en France métropolitaine et à Monaco. Pour participer, il suffit de répondre au quiz et de remplir le bulletin de participation distribué lors du salon et de le déposer dans l'urne prévue à cet effet située sur le stand Air France-KLM, avant le 29/09/05. Le règlement du tirage au sort est déposé à l'Etude SCP Lavandier Bunel Laude, 173, rue St Martin, 75003 Paris.