

**SALON** Entreprendre 2009

# Créer des vocations et saisir sa chance

Même s'il ouvre ses portes un 1er avril, le salon *Entreprendre*, qui s'inscrit dans la Semaine de l'entrepreneur ([www.semainedelentrepreneur.be](http://www.semainedelentrepreneur.be)), c'est du sérieux. Carine Janssens, directrice de l'événement, l'affirme : "Je suis convaincue que le salon dispose encore d'un énorme potentiel de

développement. Le retard que la Belgique accuse en matière d'entrepreneuriat commence par un changement des mentalités. Ensuite, c'est au tour des acteurs en présence de faciliter les choses et de soutenir l'envie d'entreprendre. Le salon est un catalyseur et une plateforme unique."

Un dossier réalisé  
par Patricia del Marmol

**H**ans Crijns de Vlerick Gent Management School et président honoraire d'Entreprendre 2009 ne dit pas autre chose : "Ces temps de crise, aussi turbulents soient-ils, offriront sans aucun doute des opportunités nouvelles aux entrepreneurs qui sauront saisir leur chance. Le salon occupe, dans ce contexte, une situation idéale pour relancer l'esprit d'entreprendre."

Et de fait ! Entreprendre est destiné à créer des vocations. Le nombre de nouveaux visiteurs, qui représente 71 % de l'ensemble des participants en 2008, témoigne de l'intérêt grandissant pour cette manifestation. Depuis lors, la crise est passée et passe encore par là. L'effet boomerang devrait agir, positivement. De plus, le salon accueille un public féminin de plus en plus important. En 2006, les femmes en représentaient le cinquième ; l'année passée, ce taux est passé à 27 %. Rai-

son pour laquelle, pour cette 6<sup>e</sup> édition, le salon met particulièrement l'accent sur l'entrepreneuriat au féminin.

Les atouts du salon bruxellois, dont la réputation s'étend bien au-delà de la Région Capitale, sont nombreux : premier salon national, représentativité des trois Régions, 260 exposants, accès gratuit au public, multiples sessions de networking, plus d'un millier de consultations gratuites qui permettent de rencontrer un expert (notaire, avocat, fiscaliste, comptable...), 101 conférences gratuites à l'intention des publics francophone et néerlandophone... Il faut y ajouter l'existence de parcours thématiques complexes que sont le-commerce, la comptabilité et la gestion, la transmission, le financement, les starters, les subsides, les nouvelles technologies, la franchise... et plus, si affinités au gré des rencontres.



Alain Afflelou

## La vision d'Alain Afflelou

Cette année, l'invité d'honneur est Alain Afflelou, au parcours professionnel impressionnant. Après avoir fondé, en Europe, la première franchise dans la distribution optique et, ensuite, créé 900 points de vente, sa société réalise actuellement un chiffre d'affaires consolidé de plus de 200 millions d'euros. Tout entrepreneur n'a peut-être pas cette ambition mais toute entreprise mérite d'être engagée.

C'est cette expérience entrepreneuriale exceptionnelle que le patron français viendra développer lors de la séance inaugurale qui se déroulera le mercredi 1er avril à 14 h (shed 4).

## Un 2 avril féminin

La seconde journée d'Entreprendre 2009 est spécialement dédiée à l'entrepreneuriat au féminin. "La totalité des 50 conférences prévues seront animées par et pour les femmes afin de pouvoir aborder différents sujets spécifiques aux femmes actives dans le monde de l'entreprise", explique l'organisatrice du salon, Carine Janssens.

Les objectifs de cette journée sont multiples. "Nous souhaitons actualiser la place de la femme et les valeurs féminines dans l'entreprise mais aussi créer une plateforme de rencontres, de réflexion et de réseaux au féminin, au service de la création et du développement d'entreprises", renchérit Geneviève Tissot, présidente de l'événement.

Consacré aux (futures) femmes d'entreprise, le jeudi 2 avril aura aussi pour but de répondre aux nombreuses questions, au travers de panels, débats et conférences. Seront ainsi abordés des thèmes comme les valeurs féminines (collaboration, solidarité, respect, intelligence émotionnelle) et leur apport dans la manière de repenser l'entreprise. Des conseils seront aussi prodigués à celles qui souhaitent tenter l'aventure de l'entreprise, se connecter à des réseaux, etc.

De nombreuses personnalités féminines ont d'ores et déjà répondu présentes. L'une d'entre elles, la championne de tennis Justine Henin, viendra témoigner de l'envie qui l'a incitée à créer sa propre société de coaching à l'issue de sa carrière sportive. On notera également l'intervention de la ministre des PME et des Indépendants Sabine Laruelle et, parmi les associations, la présence du Réseau Diane (UCM).



**CONTACTS** Parcours thématiques

## Information et orientation

*Entreprendre 2009 propose des parcours thématiques destinés à rendre les deux journées du salon dynamiques et interactives. Afin que le visiteur ne perde ni temps ni illusions, Union & Actions décrit succinctement les missions de ces parcours et les réponses qu'ils sont aptes à apporter...*

- Comptabilité, fiscalité, gestion et évaluation d'entreprise : rencontrer les professionnels du secteur et cerner le potentiel de son entreprise. Quelles sont les nouvelles mesures fiscales et comment en bénéficier ?
- Cessions et reprises d'affaires : trouver les bonnes affaires voire entamer les négociations sur place en toute confidentialité. Quelles questions se posent avant de céder son entreprise ?
- Financement : quelles sont les sources de financement les plus adaptées à chaque situation ? Des subsides sont-ils accessibles ? Comment rencontrer un business angel ? Quels réseaux contacter ?
- E-business : création, réseaux d'accompagnement, institutions... Quelles sont les lois en la matière ? Qu'apporte l'e-business, comment y trouver sa place ?
- Aides à la création : espace dédié aux entreprises innovantes à la recherche de rencontres d'affaires. Quelles sont les possibilités ? Quels préalables à la création de sa société ?
- Export : comment améliorer les débouchés de son activité ? Quelles filières suivre ?
- Franchise (en collaboration avec le salon Franchising & Partnership) : rencontrer les partenaires potentiels. Quels en sont les avantages, les droits, les obligations... ?
- Services, équipements et nouvelles technologies : quels partenaires choisir en fonction de ses besoins spécifiques ? Quelles sont les dernières évolutions technologiques ou autres qui permettent d'augmenter son rendement ?

cherche de rencontres d'affaires. Quelles sont les possibilités ? Quels préalables à la création de sa société ?

## En pratique

### Où ?

Tour & Taxis, avenue du Port 86c à 1000 Bruxelles.

### Quand ?

Mercredi 1er avril de 9 h 30 à 20 h, jeudi 2 avril de 9 h 30 à 17 h 30.

### Prix ?

50 € mais gratuit pour les prescriptions via internet ([www.entreprendre2009.be](http://www.entreprendre2009.be), rubrique "inscription"). Dès l'inscription, une confirmation de visiteur professionnel sera transmise par retour d'e-mail. Sur présentation de celle-ci, un badge individualisé sera accessible à l'entrée du salon. Ce free pass est valable les deux jours et offre l'accès aux conférences et ateliers pratiques.

### Transport ?

Navettes gratuites chaque demi-heure au départ de la gare du Nord de Bruxelles (suivre le fléchage "Entreprendre 2009") : le 1er avril de 8 h 30 à 19 h, le 2 avril de 8 h 30 à 17 h.

### Plus d'infos ?

[www.entreprendre2009.be](http://www.entreprendre2009.be)

EXPOSÉS En moins de 48 heures chrono

# 101 conférences : inscrivez-vous !

Une centaine de conférences en deux jours, est-ce bien raisonnable ? Et pourtant, les sujets abordés au cours des 101 conférences annoncées les 1er et 2 avril dans le cadre du salon *Entreprendre 2009* traitent de sujets sérieux qui s'adressent à tous les visiteurs du salon, à cinq catégories d'entre eux plus précisément : les dirigeants (D), repreneurs (R), franchisés/franchiseurs (F), créateurs (C) et professionnels du chiffre (A, pour *accounting*).

Certains de ces rendez-vous n'hésitent d'ailleurs pas à cibler des "cumulards". Entendez par là une personne qui peut être, à la fois, chef d'entreprise désireux de céder son activité, repreneur attiré par le statut de franchisé, porteur de projet souhaitant créer sa propre société... Et si, entre deux rendez-vous ou deux exposés, un temps d'attente devait intervenir, un business center est disponible : de quoi joindre le bureau, recevoir ou envoyer un document ou simplement faire une pause...

## Publics cibles

Cinq types de professionnels sont donc cernés. Parmi les 101 conférences présentées soit en français soit en néerlandais, certaines visent plus particulièrement les uns et/ou les autres. C'est le cas, par exemple, de

l'exposé intitulé "Comment relancer l'économie ?" (mercredi 1er avril à 10 h), qui s'adresse en priorité aux publics visés par les lettres D, R, C et A. Le titre sibyllin "Les petits pois ne sont pas toujours ronds" (mercredi à 11 h 30) devrait également attirer les D, les R, les C et les A. "L'information précontractuelle" (mercredi à 12 h) retiendra plutôt l'attention des dirigeants, créateurs et franchisés/franchiseurs. Ces derniers seront particulièrement attirés par le sujet "Self coaching, un outil de management indispensable pour la réussite de toute entreprise dans le futur" (jeudi 2 avril à 13 h). Les dirigeants et *accounting* vont nécessairement se tourner vers la conférence "L'administration électronique des salaires de A à Z" (jeudi à 15 h). Clôturant le salon, "L'étude de marché" (jeudi à 16 h) entre plus spé-

cifiquement dans les intérêts des D, F et C.

Sans surprise, on remarque que c'est aux chefs d'entreprise (D), repreneurs (R) et créateurs (C) que s'adresse la majorité des thèmes abordés.

## Contact individual

Parallèlement à l'intervention de très nombreux conférenciers, des consultations individuelles sont mises à disposition. Les organisateurs en prévoient un bon millier. Une liste, régulièrement mise à jour, est accessible sur [www.entreprendre2009.be](http://www.entreprendre2009.be).

Des représentants de l'IPCF (Institut professionnel des comptables et fiscalistes agréés), de l'IEC (Institut des experts-comptables et conseils fiscaux) et de l'IRE (Institut des réviseurs d'entreprises) sont prêts à répondre aux interrogations des participants au salon. Comme le seront aussi des avocats, notaires, financiers, etc.

Parallèlement, le thème de la propriété intellectuelle est bien présent. Des experts en la matière sont disponibles pour répondre aux questions relatives au dépôt des brevets et marques, sur les plans belge, européen et mondial. Tout rendez-vous en face-à-face lors du salon peut être pris via internet, en cliquant sur Gevers ou

Kirkpatrick ou encore Office Benelux de la propriété intellectuelle (OBPI).

Toujours en relation B2B, il est possible de rencontrer des spécialistes en matière de risques et responsabilités des administrateurs. Des "zones" sont donc conçues pour optimiser les entretiens. L'espace "transmission", par exemple, se présente comme un lieu de consultations individuelles. Il sera animé par des experts en matière d'information générale, de financement, d'analyse juridique, de conseils fiscaux. Ceux qui le fréquenteront devraient en apprendre beaucoup sur la vente ou l'achat d'une PME, la cession d'une entreprise familiale, l'évaluation d'une activité économique, l'intervention voire la nécessité d'intermédiaires. Cette zone dispose d'une salle de conférence qui lui est propre ainsi que d'une salle d'ateliers.

À l'adresse des porteurs de projet, un speed coaching individuel est mis en œuvre. Vous dirigez un projet ou une jeune société à haut potentiel ? Vous souhaitez bénéficier de conseils d'experts ? Pour ce faire, Enterprize (un concours destiné à stimuler l'esprit d'entreprise) organise, les 1er et 2 avril de 10 h à 16 h, un accompagnement personnalisé sur simple demande envoyée par e-mail ([carine@enterprize.be](mailto:carine@enterprize.be)).

## Infos et inscriptions

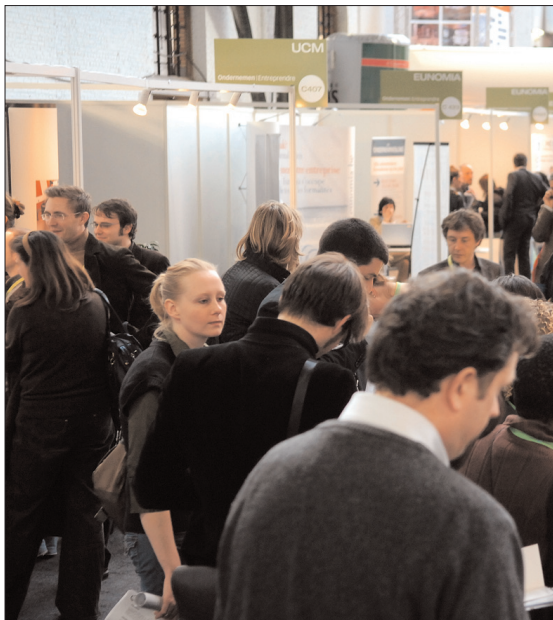
Le nombre de personnes admises s'élevant à 150 et 250 selon la salle, il est vivement conseillé de se préinscrire sur [www.entreprendre2009.be](http://www.entreprendre2009.be), rubrique "inscription".

## Franchising & Partnership

Le salon *Entreprendre 2008* avait été marqué par l'officialisation de la fusion entre le salon lui-même et celui de la Franchise et des Réseaux commerciaux. L'opération s'est soldée par un succès puisque les deux initiatives se présentent désormais de concert.

*Entreprendre 2009* permet aussi au visiteur de découvrir les diverses enseignes en franchise et réseaux commerciaux qui sont à la recherche de partenaires indépendants. A titre exemplatif, des marques comme Abitheta, Midas, Euro Kitchen, l'Art de la table de Guy Degrenne, Crestcom... éliront domicile à Tour & Taxis en vue de conclure un contrat de franchise.

# L'UCM écoute, explique et conseille



Le salon *Entreprendre* attend plus de 10.000 dirigeants de PME, d'indépendants et de professions libérales. C'est donc l'un des événements majeurs auxquels l'UCM participe activement. Elle y est présente de deux manières : avec des cafés-conseils exceptionnels d'une part ; par le biais d'exposés, de témoignages de professionnels et de temps de questions/réponses d'autre part.

Durant les deux journées, des conseillers et experts UCM, présents sur le stand E48, mettent leurs compétences au service des visiteurs intéressés par les actions qu'engage le mouvement patronal en faveur de la promotion des travailleurs indépendants et des TPE/PME.

## Cafés-conseils

Le mercredi 1er avril à 8 h 30, Me Jean-Pierre Bours, avocat au barreau de Liège et expert en fiscalité (ULg, HEC), s'exprimera sur le thème du

"Passage en société par un titulaire de profession libérale ou un commerçant".

Le jeudi 2 avril, la parole est donnée à Me Marc Geron, spécialiste du droit commercial. "La franchise... état des lieux" est le sujet que cet autre avocat liégeois va développer. L'occasion de présenter un portrait général du contrat de franchise et des derniers cadres législatifs en la matière.

À noter que pour assister à ces deux cafés-conseils, il convient de se rendre sur le site de Tour & Taxis, rue Picard 3 à 1000 Bruxelles.

## Entreprendre... aujourd'hui

Trois autres présentations et débats sont assurés par l'UCM :

- "Acheter une entreprise dans le contexte actuel ?" (1er avril à 14 h). Cette conférence, animée par Olivier Gazon de la sprl VCE (Value Creation Service), abordera les thèmes de la due diligence et de l'évaluation, soit une analyse des précautions à prendre et des "pièges" à éviter par tout repreneur potentiel d'une entreprise.
- "UCM Entrepreneuriat au féminin" (2 avril à 12 h) avec, à l'appui, des témoignages dont celui de la présidente de l'UCM, Marie-Anne Belfroid.
- "Starter Intensive" (2 avril à 15 h) ou "Entreprendre n'est pas un jeu de hasard".