

Fréquentation, profil
et comportement
des visiteurs 2011

2 & 3
FÉVRIER
2011
Palais des Congrès
PARIS



Salon des Entrepreneurs



METHODOLOGIE

palais des congrès
paris

Ces données proviennent de l'étude de satisfaction " Visiteurs " réalisée par le Département Marketing du Groupe Les Echos, à l'issue du Salon des Entrepreneurs auprès d'un échantillon de 2 024 visiteurs répondants. Cette étude est complétée par les données quantitatives issues des informations renseignées par les visiteurs lors de leur inscription.

SYNTHESE DES PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS 2011

Le Salon des Entrepreneurs 2011 a enregistré **57 800 visites** avec une plus forte fréquentation le mercredi.

Profil des visiteurs

- ✓ **Les porteurs de projets** représentent **54%** des visiteurs et 81% d'entre eux souhaitent se lancer dans moins d'1 an.
- ✓ Le projet des visiteurs est avant tout de **créer une entreprise** (61%) mais la mise en place du programme « **Myfranchise et commerce associé** » a permis d'augmenter le nombre de **candidats à la franchise (26% contre 13% en 2010)**.
- ✓ **Les chefs d'entreprise** représentent **39%** des visiteurs. Ce sont des dirigeants de jeunes entreprises puisque 42% déclarent avoir créé depuis moins de 2 ans et **85% des entreprises ont moins de 10 ans d'existence**. Les 2/3 d'entre eux emploient au moins 1 salarié.
- ✓ **Un public qui se féminise**. La répartition hommes/femmes a évolué passant de 65% hommes et 35% en 2008 à 60% d'hommes et 40% de femmes cette année.

Leur participation au salon

- ✓ Les chefs d'entreprises restent fidèles au salon, ils sont **60% à revenir d'une année sur l'autre**.
- ✓ Quelque soit leur profil, la visite est motivée par la **recherche d'informations et le gain de temps** que leur procure le salon dans la concrétisation de leurs projets. Cette motivation se traduit par le plébiscite du programme des conférences (**89% des visiteurs assistent à au moins 1 conférence**).
- ✓ Concernant leurs rencontres avec les exposants, **90% des visiteurs sont satisfaits de la qualité des échanges** et 80% pensent donner suite aux contacts établis.
- ✓ **L'utilité du salon dans la réalisation de leurs projets est reconnue par 80% d'entre eux**.

**Note de satisfaction
générale**

14.5/20

[VS 14,5 en 2010
et 13,9 en 2009]

SOMMAIRE

I. Le visitorat du salon.....	4
1. Fréquentation	
2. Répartition par profil	
3. Répartition géographique	
4. Répartition par genre	
5. Répartition par âge	
 II. Qui sont les porteurs de projet ?	
A. Généralités	7
1. Leur statut	
2. Leur projet	
3. Etat d'avancement de leur projet	
4. Age	
5. Secteur d'activité du projet	
B. Focus profils.....	9
1. Candidats à la franchise	
2. Jeunes – moins de 30 ans	
 III. Qui sont les chefs d'entreprise ?	
A. Généralités.....	11
1. Taille salariale de leur entreprise	
2. Secteur d'activité	
3. Date de création de l'entreprise	
4. Centres d'intérêt sur le salon	
B. Focus profils.....	12
1. Chefs d'entreprise de 1 à 9 salariés	
2. Chefs d'entreprise de plus de 10 salariés	
 IV. Qui sont les professionnels de l'accompagnement ?	15
 V. Qui sont les participants aux Rencontres de l'innovation ?	16
 VI. Satisfaction sur leur visite au Salon des Entrepreneurs	20

I. LE VISITORAT DU SALON

1. Fréquentation

La 18^{ème} édition du Salon des Entrepreneurs de Paris a réuni **57 800 visites** sur 2 jours, avec une plus forte fréquentation le mercredi (30 056 visites contre 27 744 le jeudi).

2. Répartition par profil

1. Les Porteurs de projets **54%**

Passage à l'acte <6 mois / 1 an

- ✓ Créateurs d'entreprise
- ✓ Repreneurs
- ✓ Candidats à la franchise
- ✓ Porteurs de projets innovants

Dont :

- les porteurs d'intention
- les auto-entrepreneurs

2. Les dirigeants d'entreprise **39%**

- ✓ Les jeunes entreprises de moins de 3 ans
- ✓ Les TPE / PME de 5 à 20 salariés

3. Les professionnels de l'accompagnement **7%**

- ✓ Organismes publics / Professionnels réglementés / Consultants

3. Répartition géographique : un visitorat de proximité

Près d'un visiteur sur quatre vient de province. Les régions les plus représentées (hors Ile-de-France) sont dans l'ordre la Picardie, le Centre et la Haute Normandie

Provenance des visiteurs 2011

	Pourcentage
Paris Ile de France	75%
Autres régions	25%

Focus Ile de France

Départements	Pourcentage*
Paris	41%
Hauts de Seine	19%
Yvelines	10,5%
Val de Marne	8%
Seine Saint Denis	6%
Val d'Oise	5,5%
Essonne	5,5%
Seine et Marne	4.5%

* Base Ile de France

Top 5 des régions [hors IDF]

Régions	Pourcentage*
1. Picardie	12%
2. Centre	11.5%
3. Haute Normandie	10%
4. Rhône-Alpes	9,5%
5. Nord Pas de Calais	9%

4. Répartition par genre

Un public qui s'est sensiblement féminisé ces dernières années (+5 points depuis 2008).

Genre	Pourcentage
Homme	60%
Femme	40%

5. Répartition par âge

Tranche d'âge	Pourcentage
Moins de 25 ans	6%
De 25 à 34 ans	20%
MOINS DE 35 ANS	26%
De 35 à 44 ans	25%
De 45 à 54 ans	29%
Plus de 55 ans	20%
PLUS DE 35 ANS	74%

II. QUI SONT LES PORTEURS DE PROJETS [54% du visitorat]

A. Généralités

1. Leur statut [porteur de projet]

61% sont toujours en activité dans l'attente de concrétiser leurs projets.

Statut	Pourcentage
Direction générale / cadre sup / cadre	34%
Salarié du secteur public ou privé	27%
Demandeur d'emploi	17%
Etudiant / Jeune diplômé	16%
Sans activité, retraité	4%
Autre	2%

2. Leur projet [porteur de projet]

Le nombre de projets d'auto-entrepreneur est en nette diminution par rapport à 2010 (- 6 points) au profit des projets de franchise (+ 6 points). Cette hausse est certainement liée à la mise en place cette année du programme My Franchise & Commerce associé.

Projets*	Pourcentage
Création d'entreprise	61%
Franchise et commerce associé	26%
Auto-Entrepreneur	20%
Reprise d'entreprise	17%
Projet innovant	14%

* question à choix multiples

3. L'état d'avancement de leur projet [porteur de projet]

Un salon qui attire les porteurs de projets matures. Près de la moitié des porteurs de projet ont l'intention de concrétiser leur projet dans un délai de moins de 6 mois.

Echéance	Pourcentage
Moins de 6 mois	45%
6 mois à 1 an	36%
De 1 à 2 ans	14%
Plus de 2 ans	5%

4. Leur âge [porteur de projet]

Age	Pourcentage
Moins de 30 ans	29%
31 à 49 ans	49%
50 à 65 ans	21%
Plus de 65 ans	1%

5. Le secteur d'activité de leur projet [porteur de projet]

3 secteurs ont progressé de 3 points par rapport à 2010 : Services aux particuliers, Industrie et Commerce de gros.

Secteurs	Pourcentage
Services aux entreprises	18%
Services aux particuliers	15%
Informatiques, nouvelles technologies, Internet	11%
Hôtellerie, restauration	8%
Industrie	7%
Edition, média, communication, publicité	4%
Commerce de gros	4%
BTP, construction	3%
Santé / Biotechnologie	3%
Banque, finance, assurance	2%
Transport	2%
Autre	25%

B. Focus profils

1. Focus candidat à la franchise [8 115 visites]

2 principaux constats

- La franchise attire essentiellement un public d'actifs et plus mûre
- Globalement, ils pensent concrétiser leur projet dans un délais plus long

a. Leur statut [focus candidat à la franchise]

Statut	Pourcentage
Direction générale / cadre sup / cadre	39%
Salariés du secteur public ou privé	27%
Demandeur d'emploi	17%
Etudiant / Jeune diplômé	11%
Sans activité, retraité	4%
Autre	2%

b. L'état d'avancement de leur projet [focus candidat à la franchise]

Echéance	Pourcentage
Moins de 6 mois	33%
6 mois à 1 an	46%
De 1 à 2 ans	15%
Plus de 2 ans	6%

c. Leur âge [focus candidat à la franchise]

Age	Pourcentage
Moins de 30ans	22%
31 à 49ans	53%
50 à 65ans	24%
Plus de 65ans	1%

2. Focus « Jeunes – moins de 30 ans » [9 052 visites]

3 principaux constats :

- Les moins de 30 ans sont attirés par la création d'entreprise
- Les projets innovants sont plus nombreux sur cette population
- Ils ont un projet à plus long terme

a. Leur statut [focus « Jeunes – moins de 30 ans »]

Statut	Pourcentage
Etudiant / Jeune diplômé	50%
Salariés du secteur public ou privé	19%
Demandeur d'emploi	15%
Direction générale / cadre sup	9%
Autre	4%
Sans activité	3%

b. Leur projet [focus « Jeunes – moins de 30 ans »]

Projets*	Pourcentage
Création d'entreprise	66%
Auto-Entrepreneur	21%
Projet innovant	18%
Franchise et commerce associé	15%
Reprise d'entreprise	6%

* question à choix multiples

c. L'état d'avancement de leur projet [focus « jeunes – moins de 30 ans »]

Echéance	Pourcentage
Moins de 6 mois	40%
6 mois à 1 an	32%
De 1 à 2 ans	16%
Plus de 2 ans	12%

III. QUI SONT LES CHEFS D'ENTREPRISE [39% du visitorat]

A. Généralités

1. Taille salariale de leur entreprise [chef d'entreprise]

La population des chefs d'entreprise de 1 à 9 salariés est en nette augmentation (+ 5 points vs 2010). Plus de 2/3 des chefs d'entreprise emploient au moins 1 salarié.

Taille salariale	Pourcentage
Entreprise individuelle	30%
De 1 à 9 salariés	52%
De 10 à 49 salariés	16%
Plus de 50 salariés	2%

2. Secteur d'activité de leur entreprise [chef d'entreprise]

TOP 5

Secteurs	Pourcentage
1. Services aux entreprises	28%
2. Informatiques, nouvelles technologies, Internet	16%
3. Edition, média, communication, publicité	8%
4. Services aux particuliers	6%
5. BTP, construction	6%

3. Date de création de leur entreprise [chef d'entreprise]

Date de création d'entreprise	Pourcentage
Moins de 2 ans	42%
De 2 à 5 ans	26%
De 5 à 10 ans	17%
Plus de 10 ans	15%

4. Leurs centres d'intérêt au salon [chef d'entreprise]

La principale préoccupation des chefs d'entreprise concerne le développement commercial.

Centres d'intérêt*	Pourcentage
Prospecter et fidéliser ses clients	65%
Financer sa croissance, valoriser son entreprise, ouvrir son capital	39%
Piloter son activité et gérer ses investissements	33%
Exporter ses produits, se développer à l'international	23%
Optimiser son patrimoine et sa rémunération	23%
Protéger et développer ses innovations	22%
Recruter et manager ses salariés	20%
Evaluer, vendre et/ou transmettre son entreprise	13%

* question à choix multiples

B. Focus profils

1. Focus Chef d'entreprise de 1 à 9 salariés

a. Secteur d'activité de leur entreprise [focus chef d'entreprise de 1 à 9 salariés]

TOP 3

Secteurs	Pourcentage
Services aux entreprises	27%
Informatiques, nouvelles technologies, Internet	22%
Edition, média, communication, publicité	8%

b. Date de création de leur entreprise [focus chef d'entreprise de 1 à 9 salariés]

Date de création d'entreprise	Pourcentage
Moins de 2 ans	43%
De 2 à 5 ans	22%
De 5 à 10 ans	23%
Plus de 10 ans	12%

c. Leurs centres d'intérêt [focus chef d'entreprise de 1 à 9 salariés]

Les 2 principales préoccupations du chef d'entreprise de 1 à 9 salariés sont :

- Prospecter et fidéliser ses clients (63%)
- Financer sa croissance, valoriser son entreprise, ouvrir son capital (46%)

Centres d'intérêt*	Pourcentage
Prospecter et fidéliser ses clients	63%
Financer sa croissance, valoriser son entreprise, ouvrir son capital	46%
Piloter son activité et gérer ses investissements	33%
Recruter et manager ses salariés	23%
Exporter ses produits, se développer à l'international	22%
Protéger et développer ses innovations	22%
Optimiser son patrimoine et sa rémunération	21%
Evaluer, vendre et/ou transmettre son entreprise	13%

* question à choix multiples

2. Focus Chef d'entreprise de plus de 10 salariés

a. Taille salariale de leur entreprise [focus chef d'entreprise de plus de 10 salariés]

Taille salariale	Pourcentage
De 10 à 49 salariés	89%
Plus de 50 salariés	11%

b. Secteur d'activité de leur entreprise [focus chef d'entreprise de plus 10 salariés]

TOP 5

Secteurs	Pourcentage
Services aux entreprises	25%
Informatiques, nouvelles technologies, Internet	12%
BTP, Construction	12%
Industrie	9%
Services aux particuliers	8%

c. Date de création de leur entreprise [focus chef d'entreprise de plus 10 salariés]

Date de création d'entreprise	Pourcentage
Moins de 2 ans	5%
De 2 à 5 ans	20%
De 5 à 10 ans	27%
Plus de 10 ans	48%

d. Leurs centres d'intérêt [focus chef d'entreprise de plus 10 salariés]

Centres d'intérêt*	Pourcentage
Prospecter et fidéliser ses clients	45%
Financer sa croissance, valoriser son entreprise, ouvrir son capital	38%
Recruter et manager ses salariés	33%
Piloter son activité et gérer ses investissements	32%
Exporter ses produits, se développer à l'international	23%
Optimiser son patrimoine et sa rémunération	21%
Evaluer, vendre et/ou transmettre son entreprise	20%
Protéger et développer ses innovations	17%

* question à choix multiples

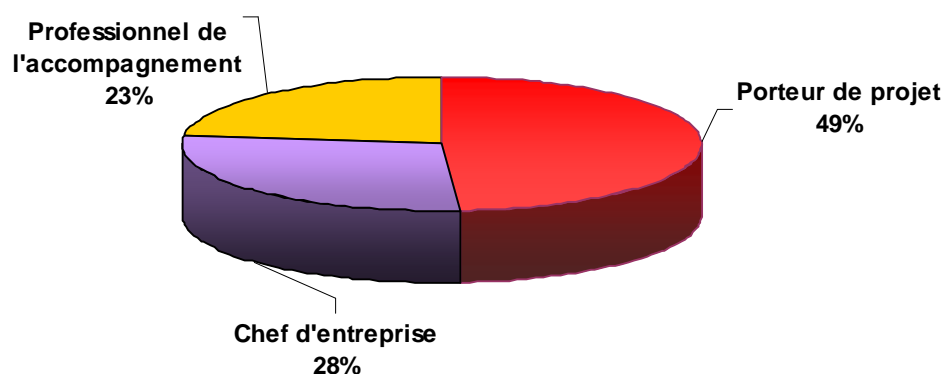
IV. QUI SONT LES PROFESSIONNELS DE L'ACCOMPAGNEMENT [7% du visitorat]

1. Répartition par organisme

Organisme	Pourcentage
Conseiller dans un réseau d'accompagnement	28%
Professionnel libéral	18%
Membre d'une administration, collectivité	9%
Enseignant, formateur	8%
Investisseur, business angel	7%
Autre	30%

V. QUI SONT LES PARTICIPANTS AUX RENCONTRES DE L'INNOVATION

1. Répartition par profil [Participants aux Rencontres de l'Innovation]



2. Focus porteur de projet innovant [Participants aux Rencontres de l'Innovation]

a. Leur statut [focus porteur de projet innovant]

Statut	Pourcentage
Direction générale / cadre sup / cadre	37%
Salariés du secteur public ou privé	24%
Demandeur d'emploi	12%
Etudiant / Jeune diplômé	21%
Sans activité	2%
Autre	4%

b. L'état d'avancement de leur projet [focus porteur de projet innovant]

Echéance	Pourcentage
Moins de 6 mois	51%
6 mois à 1 an	33%
De 1 à 2 ans	11%
Plus de 2 ans	5%

c. Leur âge [focus porteur de projet innovant]

Age	Pourcentage
Moins de 30 ans	39%
31 à 49 ans	47%
50 à 65 ans	13%
Plus de 65 ans	1%

3. Focus chef d'entreprise [Participants aux Rencontres de l'Innovation]

a. Taille salariale de leur entreprise [focus chef d'entreprise]

Taille salariale	Pourcentage
Entreprise individuelle	4%
De 1 à 9 salariés	82%
De 10 à 49 salariés	12%
Plus de 50 salariés	2%

b. Secteur d'activité de leur entreprise [focus chef d'entreprise]

TOP 3

Secteurs	Pourcentage
Informatiques, nouvelles technologies, Internet	50%
Services aux entreprises	16%
Santé / Biotechnologie	12%

c. Date de création de leur entreprise [focus chef d'entreprise]

Date de création d'entreprise	Pourcentage
Moins de 2 ans	41%
De 2 à 5 ans	35%
De 5 à 10 ans	20%
Plus de 10 ans	4%

d. Leurs centres d'intérêt [focus chef d'entreprise]

Les centres d'intérêt des chefs d'entreprise participants aux Rencontres de l'Innovation sont bien différents des autres chefs d'entreprise.

Leurs 2 principales problématiques sont :

- Financer sa croissance, valoriser son entreprise, ouvrir son capital 69% (soit +30 points par rapport à l'ensemble de la cible chef d'entreprise)
- Protéger et développer ses innovation 56% (soit +34 points par rapport à l'ensemble de la cible chef d'entreprise)

Centres d'intérêt*	Pourcentage
Financer sa croissance, valoriser son entreprise, ouvrir son capital	69%
Protéger et développer ses innovations	56%
Prospecter et fidéliser ses clients	49%
Piloter son activité et gérer ses investissements	27%
Exporter ses produits, se développer à l'international	22%
Recruter et manager ses salariés	16%
Evaluer, vendre et/ou transmettre son entreprise	11%
Optimiser son patrimoine et sa rémunération	7%

* question à choix multiples

3. Focus professionnel de l'accompagnement [Participants aux Rencontres de l'Innovation]

a. Répartition par organisme

Organisme	Pourcentage
Investisseur, business angel	28%
Conseiller dans un réseau d'accompagnement	26%
Professionnel libéral	16%
Membre d'une administration, collectivité	16%
Enseignant, formateur	5%
Autre	9%

VI. Les visiteurs au Salon

1. Leurs attentes

Les principales motivations à leur venue sont liées à la recherche d'information (72%) et la notion de gain de temps (53%)

Après leur visite, ces notions sont pleinement satisfaites :

- 80% estiment que le salon a répondu à leurs attentes en matière d'information
- 91% estiment qu'il leur a permis de gagner du temps dans la collecte d'information.

2. Conférences et ateliers

89% des visiteurs ont assisté à au moins une conférence ou atelier (soit + 4 points vs 2010). En moyenne, le visiteur a assisté à 3,3 conférences ou ateliers..

Note : 14,6 / 20

3. Exposants

- ➡ **84% des visiteurs ont rencontré au moins un exposant**
- ➡ **90% en sont satisfaits**
- ➡ **85% souhaitent donner suite aux contacts qu'ils ont établi avec les exposants.**

4. Satisfaction générale

Note générale : 14 ,5/20

Pour les visiteurs, le salon :

- Leur a permis de gagner du temps dans la collecte d'informations (91%)
- Les a conforté dans l'idée de lancer leur projet (88%)
- Leur a été utile dans l'avancement de leur projet (85%)
- Leur a permis d'avoir les réponses aux questions qu'ils se posaient (85%)

D'une manière générale, les visiteurs sont très satisfaits de leur participation. Le Salon des Entrepreneurs a répondu à leurs principales attentes à savoir le gain de temps et la recherche d'information.

Ils sont 94% à conseiller le Salon aux porteurs de projets et 80% à le conseiller aux chefs d'entreprise.

5. Points d'amélioration

Les points d'amélioration évoqué par les visiteurs sont principalement liées à l'affluence : augmenter le nombre de places dans les salles de conférences, agrandir les allées, améliorer la signalétique,...

1/3 des visiteurs regrette le manque d'interactivité et d'échanges avec les autres entrepreneurs. Ils souhaitent profiter du salon pour étendre leur réseau et manquent d'espace pour se rencontrer.

6. L'après salon

Les principales attentes de visiteurs après le salon sont :

- La possibilité de télécharger les enregistrements des conférences et ateliers (76%)
- Accéder à une sélection d'articles et d'informations (60%)
- Prendre contact avec des conférenciers ou experts (54%)
- Participer à une communauté d'entrepreneurs (51%)