

# J'OPTIMISE MES CHANCES !

## Les offres incontournables de la CCI

- **Une formation pour devenir un chef d'entreprise averti**  
Le stage « 5 jours pour entreprendre » me permet d'acquérir les compétences pour gérer et développer durablement mon entreprise.
- **Des ateliers thématiques de perfectionnement**
  - Etude de marché
  - Les outils pour bâtir mon dossier financier
  - Faire les bons choix juridiques, fiscaux et sociaux
- **Des rendez-vous conseils personnalisés**  
Ne plus être seul(e) face à mon projet.  
Un conseiller m'appuie dans la mise en œuvre des outils et solutions préconisés (cohérence du modèle économique, piste d'innovation, construction d'un business plan cohérent et réaliste, recherche de financement, ...)

## Des chefs d'entreprise se tiennent à ma disposition

Une fois par mois, des chefs d'entreprise expérimentés m'écoutent avec bienveillance et me donnent des astuces pour être plus convaincant(e) et faciliter l'accès au financement

**Avant de rencontrer mes financeurs,  
je m'entraîne gratuitement !**

un service



### CONTACT

Je suis intéressé(e) ?

Je contacte  
la CCI de la Marne :  
Tél : 03 26 50 62 50  
info@marne.cci.fr  
[www.marne.cci.fr](http://www.marne.cci.fr)

01/2018

PORTEURS  
DE PROJET

ENTREPRENEURS

BESOIN



DE FINANCEMENT ?

UN RENDEZ-VOUS AVEC UN FINANCEUR,  
**ÇA SE PRÉPARE !**

un service



# COMMENT ÊTRE EFFICACE ET PERCUTANT ?

Je respecte la règle des 3 C : je suis Clair, Concis et Convaincant

Je me présente : mes expériences, compétences, motivations, ...

J'expose mon projet : **Quoi ?** **À qui ?** **Comment ?** **mes Concurrents ?**

Je donne 4 données économiques :

Mon Chiffre d'Affaires

Mes dépenses

Mes investissements

Mes moyens financiers

J'ouvre la discussion sur :

Mes besoins de financement

Mon ambition

J'expose mon projet avec passion

La passion est synonyme de motivation

Je reste positif(-ve) et optimiste

Les financeurs doivent sentir que vous croyez pleinement en votre projet

Je soigne ma communication non-verbale

Je fais attention à la position de mon corps, l'expression de mon visage, mon regard, mes gestes...

# COMMENT CONSTRUIRE MON DOSSIER ?

1

QUI SUIS-JE ?

Mon parcours  
Mes compétences

2

MON PROJET DE CREATION, REPRISE OU DEVELOPPEMENT

Ma Cible : Sexe, âge, catégorie socio-professionnelle, ...  
Mes Produits et Services : mes atouts, ma différenciation

3

MA STRATEGIE COMMERCIALE ET MON RESEAU

Mes moyens de communication : leur pertinence, leur efficacité  
• Qui sont mes partenaires ?  
• Qui sont mes prescripteurs ?

4

MES CONCURRENTS

Directs  
Indirects

5

MES BESOINS

Humains  
Matériels  
Locaux  
Stock

6

JE DETERMINE ET ARGUMENTE MON CHIFFRE D'AFFAIRES

Sa constitution par :  
• Nombre de jours d'activité  
• Nombre de clients par jour  
• Panier moyen par client

7

J'ETABLIS MON PLAN DE FINANCEMENT PREVISIONNEL

J'y incorpore les aides dont je pourrais bénéficier.  
Je vérifie la faisabilité économique et ma capacité à me rémunérer et à rembourser mes emprunts

MON DOSSIER DE FINANCEMENT