

# CONCOURS «10 MIN POUR CONVAINCRE»



L'important, ce n'est pas de prendre la parole,  
c'est de convaincre !

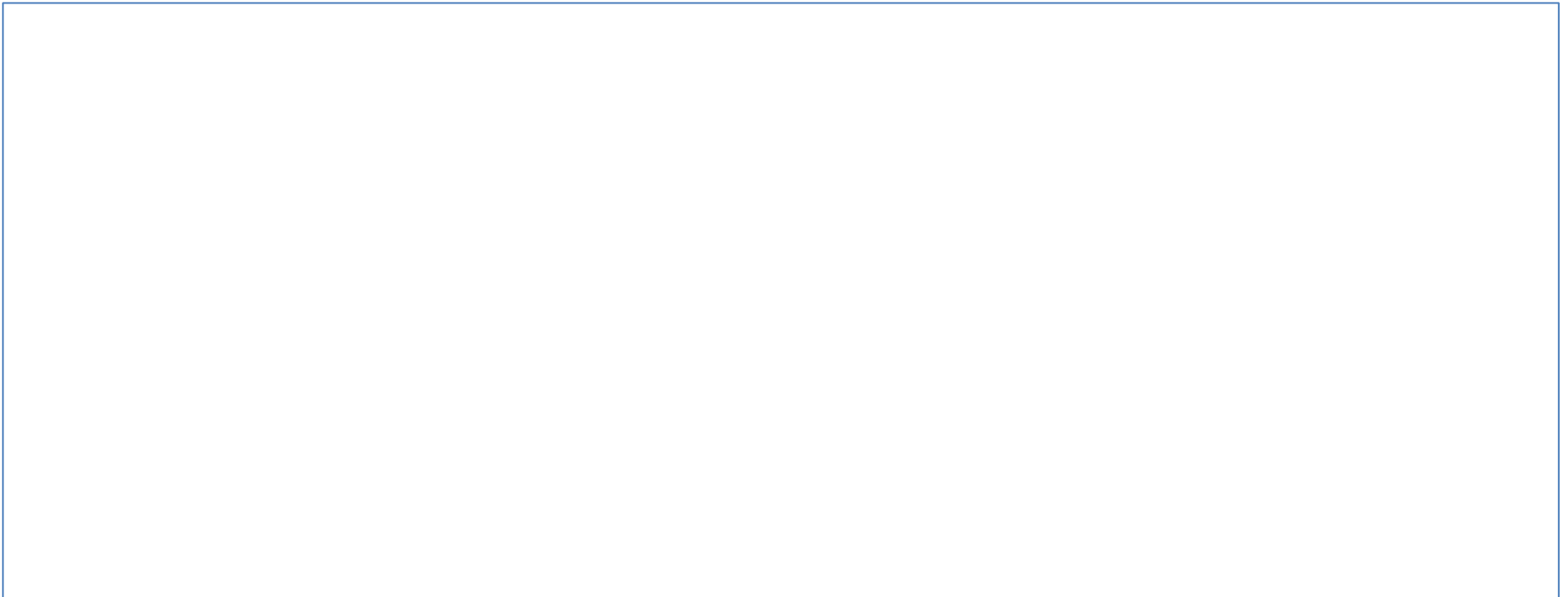
## PRESENTATION TYPE POUR CONVAINCRE SON AUDITOIRE en 10 minutes



Opération cofinancée  
par le Fonds européen  
de développement régional.

## 1. Adéquation porteur de projet/projet

- Formation et parcours professionnel (Nombre d'années, postes, compétences mises en œuvre), compétences à acquérir, formation prévue, soutien technique (réseaux professionnel, personnel, etc.)



## 2. Etude commerciale

### A – Le(s) produit(s) ou service(s)

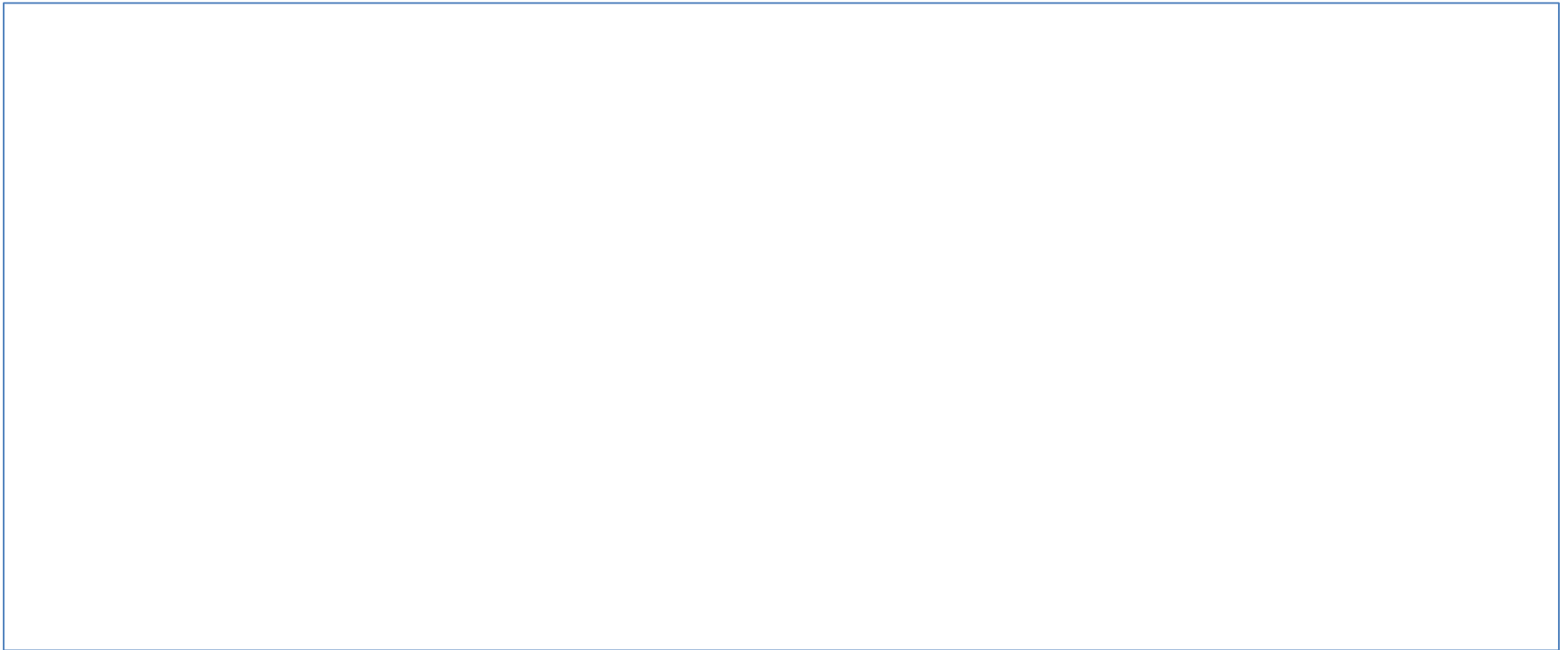
Expliquez clairement votre produit ou service répondant aux besoins du marché (présentation globale du produit ou service, innovation, tarifs, services complémentaires, etc.)

## **B – Etude de marché réalisée**

Décrivez le marché ciblé (marché en croissance, en déclin? Est-ce un marché local, national ou international? Combien d'entreprises se partagent-elles ce marché? Retour d'une étude de marché réalisée auprès de clients ou partenaires potentiels, etc.)

## C – La Concurrence

Présenter les concurrents identifiés ou les concepts déjà existants (leur positionnement, leur type de clientèle, leurs avantages et inconvénients). Vos atouts/faiblesses par rapport à la concurrence

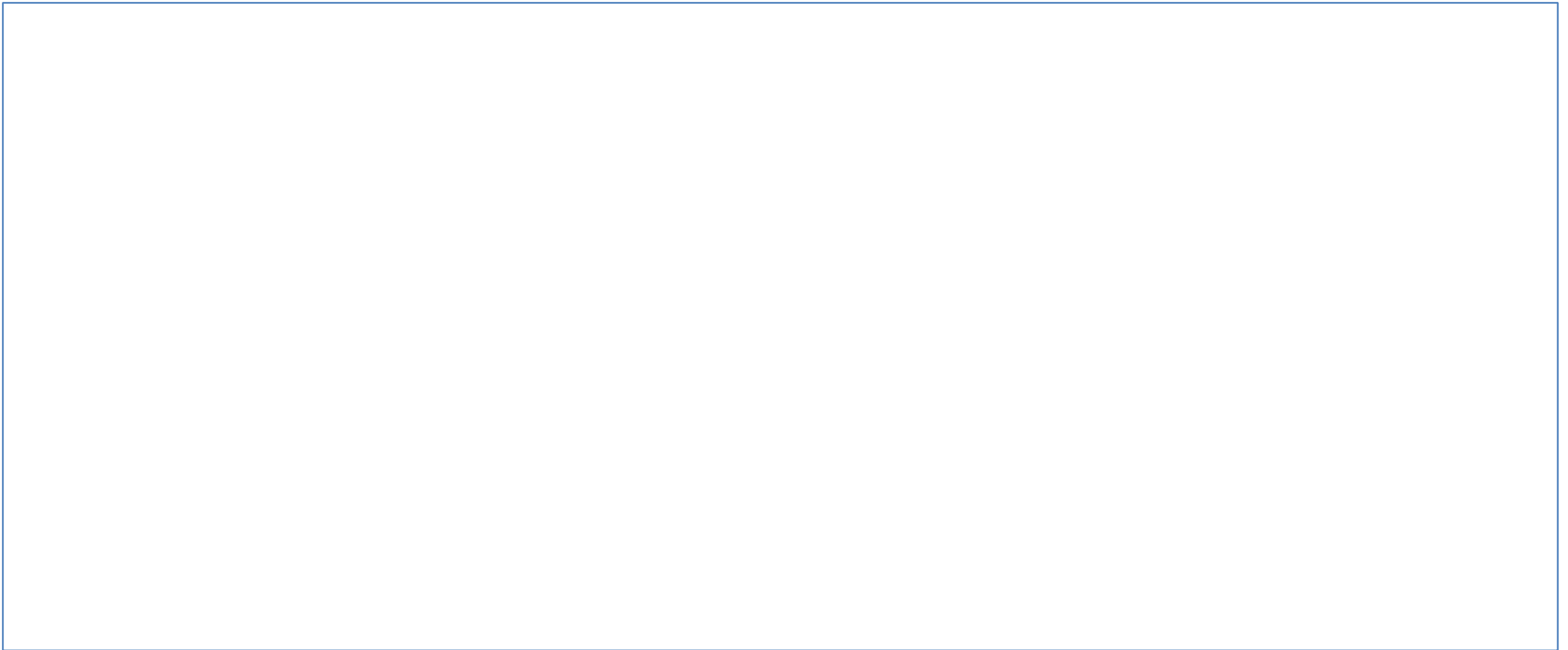
A large, empty rectangular box with a thin blue border, intended for the user to write their analysis of competitors and their own strengths/weaknesses relative to the competition.

## **D – Les fournisseurs**

Décrivez les fournisseurs potentiels (les raisons qui vous ont incitées à les choisir)

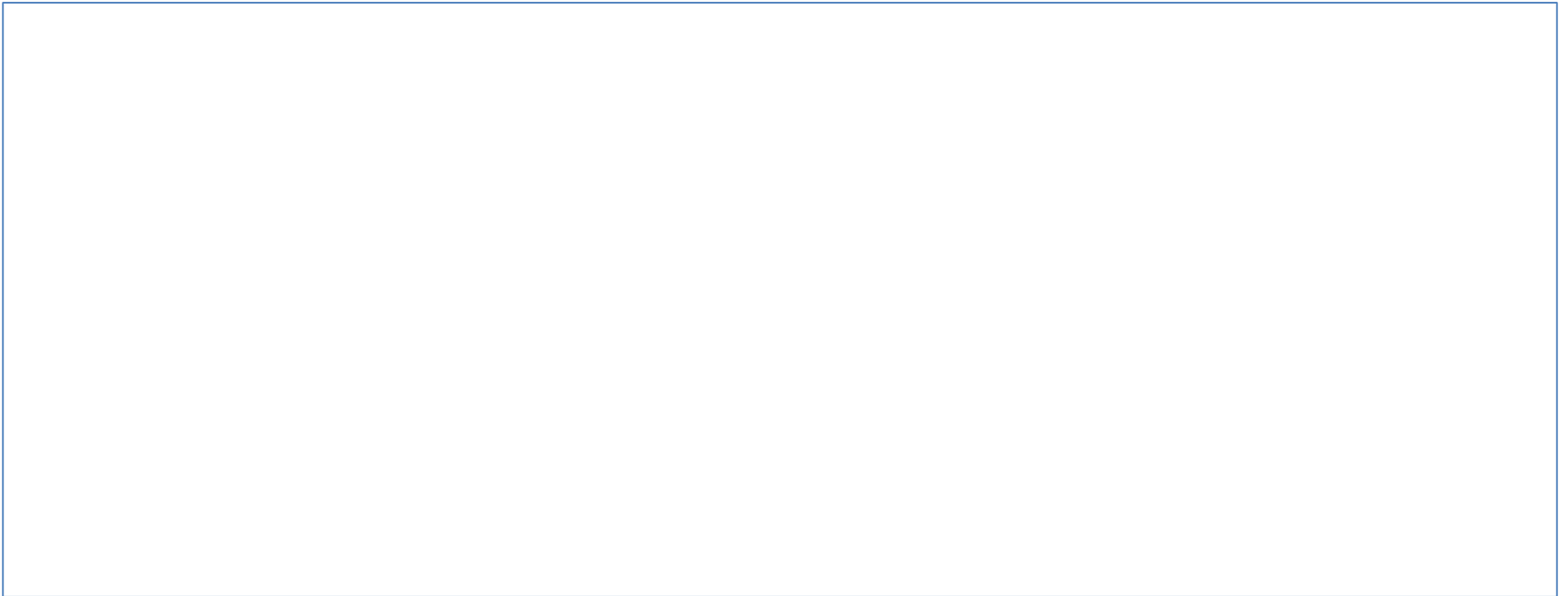
## **E – Marketing et commercialisation**

Quelle stratégie marketing, quel positionnement ? Comment comptez-vous vous faire connaître ? Comment accéder au marché ? Quel(s) mode(s) de distribution ?



## **F – Etudes complémentaires**

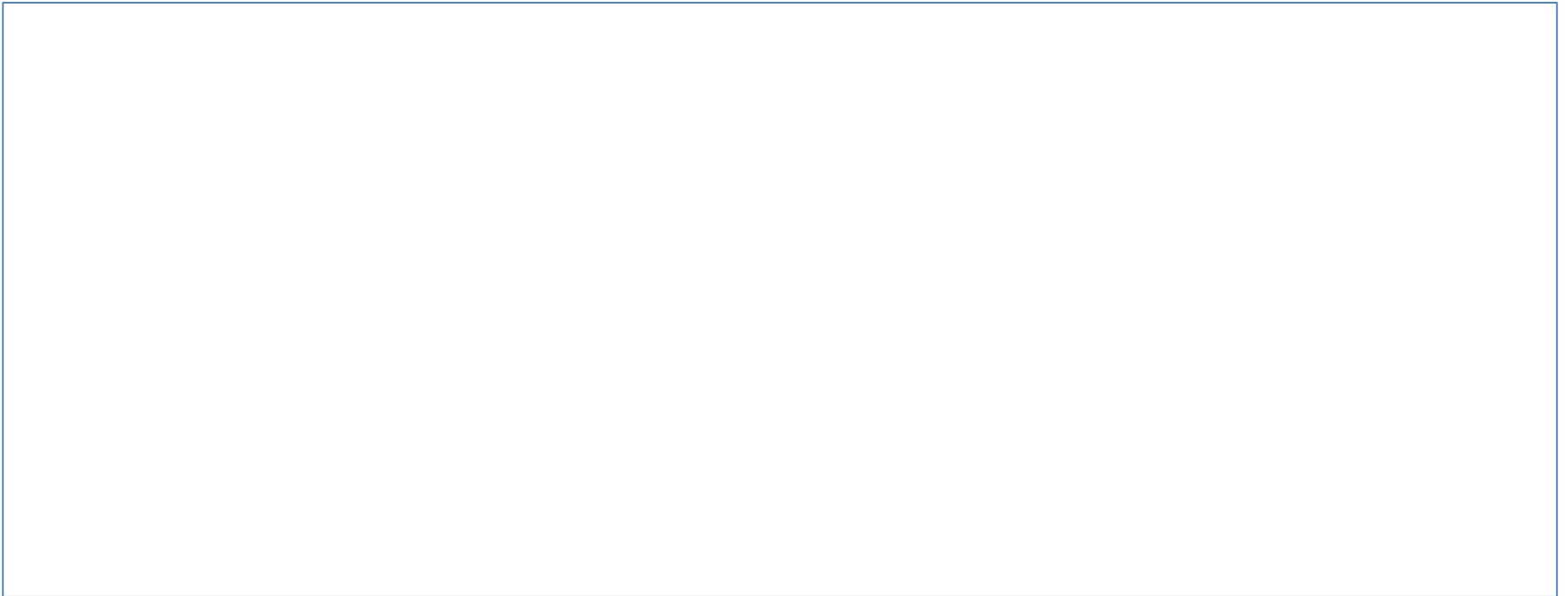
Complétez votre présentation d'éléments importants dans le cadre de votre activité (lieu d'implantation, local commercial, gestion et organisation interne, etc.)

A large, empty rectangular box with a thin blue border, intended for the user to complete their presentation with important elements related to their activity, such as location, commercial premises, and internal management.



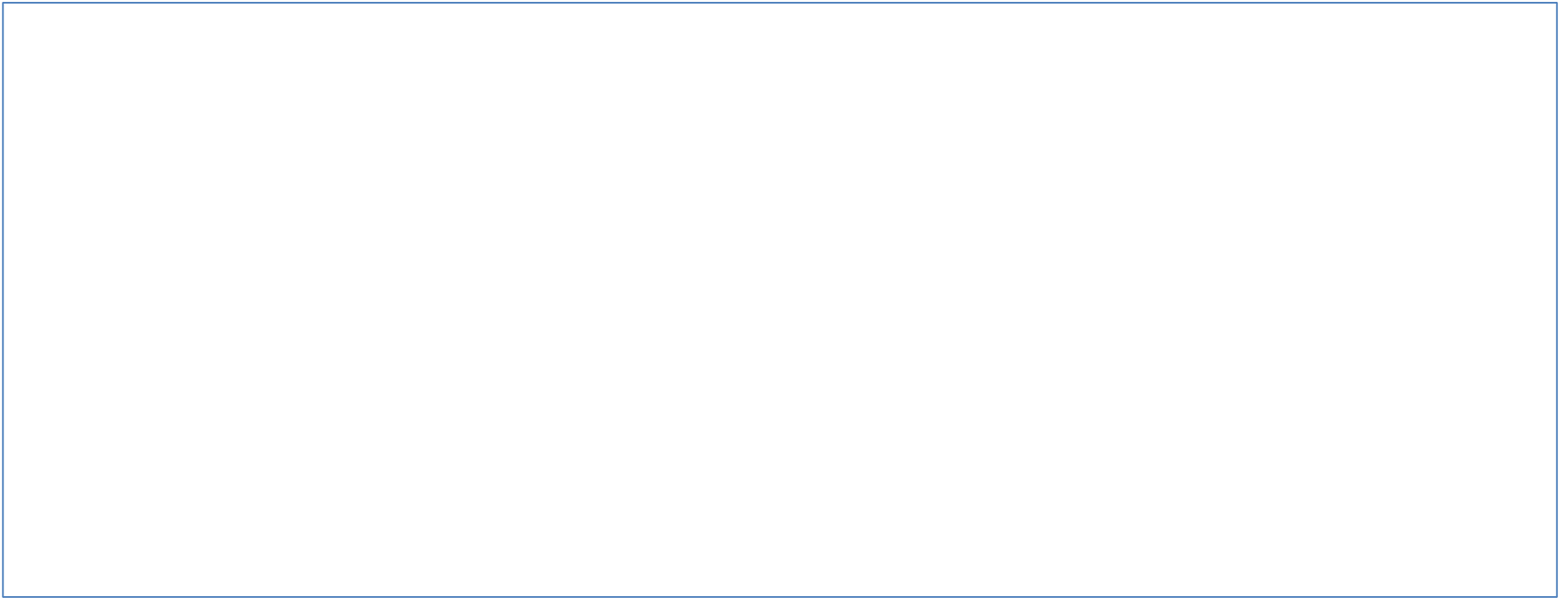
### 3. Etude financière

- Chiffres d'affaires estimés les 1ères années (méthode de calcul définie)
- Apport en fonds propres
- Montant des financements recherchés / usage de ces financements



## 4. Forme juridique

- Quelle serait la forme juridique choisie? Les raisons de ce choix.



## 5. Perspectives de développement

- Où en êtes-vous aujourd'hui ? Quelles sont les prochaines étapes ?
- Projection à 3 ans de l'activité : chiffre d'affaires, coûts, résultats, effectifs

**Adaptez systématiquement votre étude du projet en fonction de la nature de votre activité.**

**Ainsi, votre pitch sera en adéquation avec les attentes de vos futurs interlocuteurs.**