

Comment lancer ton business, lever 18 500 € et décrocher tes premiers clients – sans 1 € au départ

*Basé sur mon expérience réelle. Reproduis
pas à pas la méthode qui m'a permis de
financer mon business avec 0€ en poche.*



Contenu

INTRODUCTION

- Oui, c'est possible: partir de 0€ et lancer son activité
- Objectif du guide et à qui il s'adresse

Phase 1- LE DECLIC

1. Action 1: Formation entrepreneuriale avec l'ADIE

- Pourquoi c'est stratégique
 - Les livrables obtenus
 - Tips d'inscription
2. Action 2: Contacter un Club Cigales

- Comment ça fonctionne
- Le pitch gagnant
- Check-list des documents

3. Action 3: Lancer officiellement son activité

- Création de l'offre, site web, pages réseaux sociaux
- Début des ventes

Phase 3: STRUCTURE & CONVAINCRE

- Action 4: Booster sa visibilité (presse locale, storytelling)
- Action 5: Transformer cette visibilité en premières ventes
- Checklist pour obtenir le microcrédit
- Resultats obtenus (ventes haut de gamme)



Phase 4: FINANCEMENT

FRANCE ACTIVE

1. Action 6: Solliciter France Active-Obtenir 3 000 €

- Conditions
- Checklist complète du dossier
- Template d'e-mail de contact

Phase 5: STRATEGIE DE CROISSANCE

1. Action 7 : Se rapprocher de l'ADIE pour un microcrédit stratégique

2. Action 8 : Lancer un produit à forte valeur ajoutée

- Checklist pour obtenir le microcrédit
- Résultats obtenus (ventes haut de gamme)

Phase 6: L'objectif final

1. Action 9 : Monter un dossier béton pour obtenir une subvention régionale

- Exemple Nouvelle-Aquitaine : 6 000 €
- Plan de financement, dossier administratif, preuves de traction
- Checklist complète
- Résultat : obtention et reconnaissance

CONCLUSION

BONUS

- Templates de mails (Club Cigales, Presse, France Active, ADIE)
- Modèle de pitch gagnant
- Liste des aides régionales disponibles (par région)
- Accès à la version Canva du pitch



Résumé de l'e-book

Tu veux lancer ton business, mais tu n'as aucun capital de départ, aucun réseau, et tu te demandes par où commencer ?

Ce guide est fait pour toi.

Basé sur une expérience réelle, cet e-book te montre comment passer de 0 € à 18 500 € de financements cumulés, tout en générant tes premières ventes concrètes, en moins de 90 à 120 jours.

Tu vas suivre pas à pas le parcours d'une entrepreneure qui, sans budget, a mobilisé les bons leviers :?

- ✓ formation gratuite,
- ✓ financement citoyen (Club Cigales),
- ✓ prêt d'honneur (France Active),
- ✓ microcrédit stratégique (ADIE),
- ✓ subvention régionale,
- ✓ tout en construisant sa visibilité et en décrochant ses premiers contrats.

Tu y trouveras :

- ✓ des actions concrètes à mener,
- ✓ des modèles de mail, de pitch, de dossiers,
- ✓ des checklists, des astuces de terrain
- ✓ une méthode duplicable même si tu pars de zéro.

Ce livre n'est pas une théorie.

C'est une feuille de route réelle, testée, réussie, que tu peux suivre pour financer et lancer ton activité immédiatement.




Introduction: Oui c'est possible

Lancer un business sans capital semble impossible à première vue. Et pourtant... Je l'ai fait. Sans revenus, sans épargne, sans garantie. Ce que tu t'apprêtes à lire, ce n'est pas un cours théorique, mais mon expérience réelle, détaillée pas à pas. Une méthode duplicable, pour que toi aussi, tu puisses mobiliser 18 500 € en moins de 4 mois et parallèlement lancer ton activité et obtenir tes premiers clients en moins de 60 jours.

Quand j'ai commencé, je n'avais pas d'argent en poche, mais j'avais une idée, une énergie débordante et une certitude : je voulais entreprendre et construire quelque chose qui ait du sens. Pas dans l'absolu, pas dans l'abstrait. Dans le concret. Avec les moyens du bord.

En moins de 4 mois, j'ai réussi à mobiliser 18 500 € de financements (microcrédit, prêts solidaires, subvention publique) tout en développant mon projet en parallèle. J'ai structuré mon offre, lancé mon site, activé ma visibilité, conquis mes premiers clients, et posé des bases solides pour la suite. Le tout en capitalisant sur chaque étape, chaque rencontre, chaque opportunité, avec stratégie, agilité et détermination.

Ce n'est pas une recette miracle. C'est une méthode, un chemin, un jeu d'alignement entre ton projet, ton engagement personnel, et les dispositifs existants.

 Cet e-book est un retour d'expérience sincère, doublé d'un guide pratique, pour te montrer qu'il est possible de passer de 0 à +18 500 € en financement tout en lançant réellement ton activité, même sans réseau au départ, même avec peu de moyens.



Tu y trouveras :

- Des récits concrets, pour t'inspirer ;
- Des checklists, pour t'aider à passer à l'action ;
- Des templates de mails et de pitch, pour te faire gagner du temps ;
- Des ressources bonus selon ta région et ton stade d'avancement.

Ce guide s'adresse :

- Aux porteurs de projet qui veulent démarrer sans attendre d'avoir "tout parfait" ;
- Aux jeunes entreprises en quête de financement intelligent ;
- À celles et ceux qui veulent faire plus avec peu, et avancer avec confiance.

Si tu lis ces lignes, c'est que tu es prêt à faire ce pas. Et ce que tu n'as peut-être pas encore, c'est la stratégie et les clés pour activer les bonnes ressources au bon moment.

Je te les partage ici, sans filtre, basé sur mon propre parcours, pour que toi aussi, tu puisses lancer ton activité avec les moyens du bord - et l'ambition d'aller loin.

À toi de jouer.

C'est le moment de te lancer.

1

Le point de départ : Rien sauf une idée

🎯 Objectif : Se former, créer son réseau et ouvrir des portes

En tant qu'ingénieure avec une forte culture de l'auto-apprentissage, j'avais accumulé des connaissances sur l'entrepreneuriat, mais je n'avais ni fonds propres, ni réseau, ni structure juridique.

Ce qui m'a lancé, ce n'est pas un capital : c'est une opportunité de formation gratuite. Et elle a tout changé.



Action 1: Formation de avec l'Adie

L'Adie (Association pour le Droit à l'Initiative Économique) propose des formations gratuites aux porteurs de projet. Cette permet:



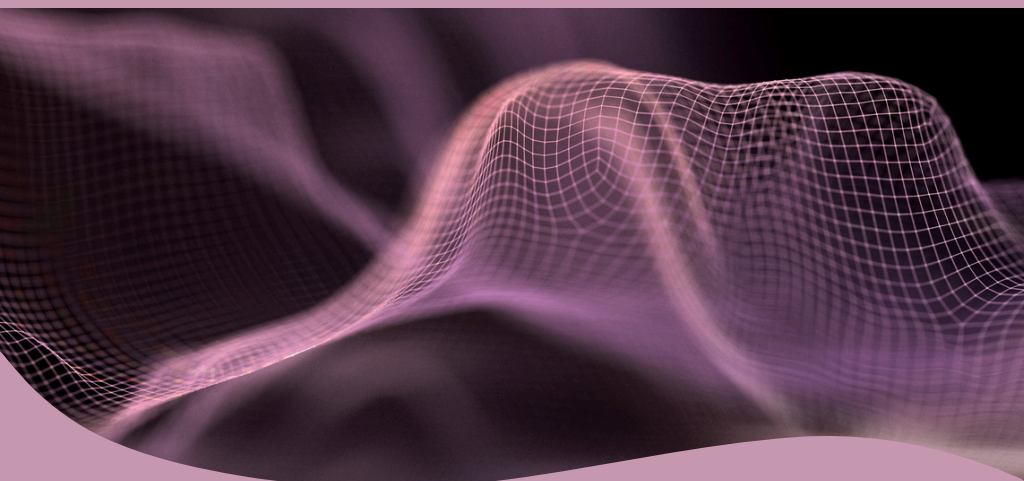
D'acquérir les bases de la création d'entreprise,



D'identifier les bons interlocuteurs dans l'écosystème,



De rencontrer d'autres porteurs de projet.





Tips 1: Comment s'inscrire à la formation Adie



Visite www.adie.org



Choisis "Créer mon entreprise"



Clique sur "Je participe à une formation"



Contacte l'agence la plus proche via leur formulaire ou par téléphone



Tips 2: La formation existe en ligne et en présentiel. Profite de chaque moment pour te faire remarquer par ta motivation. Personnellement, je vous conseille de la suivre en présentiel



Pourquoi c'est stratégique?

Parce que la formation est financée par des fonds publics et privés, elle est bien connectée aux autres structures d'accompagnement. Participer, c'est montrer son engagement et créer des passerelles concrètes vers le financement, ses partenaires privés, associatifs et institutionnels.



Tu obtiens un certificat reconnu dans l'écosystème



Tu es ensuite orienté vers les bons partenaires financiers.



Tu rencontres des bénévoles, experts, entrepreneurs en phase de création comme toi



Les Bonus de la formation ADIE

Je ne peux que t'encourager à suivre cette formation de l'ADIE. Bien plus qu'une simple étape stratégique, c'est un véritable tremplin qui te permettra d'avancer à grands pas sur ton projet. tu en ressortiras avec des livrables concrets et impactants, qui marqueront un tournant dans ton parcours entrepreneurial. Ces outils sont de véritables clés pour ouvrir les prochaines portes de ta réussite.

👉 Voici une check-list des livrables que tu obtiendra à l'issue de ta formation ADIE

Concevoir ton identité visuelle

Faire tes états financiers et ton business plan

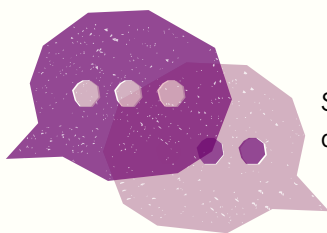
Avoir des notions pour bâtir ta communication et ton business plan

Faire le prévisionnel de tes ventes et ton CA

Savoir comment rechercher des financements

Faire ton étude de marché ta proposition de valeur

Immatriculation





Obtenir son premier financement avec Club Cigales (Prêt d'honneur)

🎯 Objectif : Obtenir un prêt d'honneur pour simuler des fonds propres

C'est quoi le club cigale?

Les Cigales (Clubs d'investisseurs citoyens) sont des groupes de particuliers qui se regroupent pour investir ensemble dans des projets locaux à fort impact. Ils n'investissent pas de grosses sommes, mais leur soutien a une valeur symbolique et stratégique énorme.

Comment ça fonctionne ?

- Les membres d'un club examinent les projets portés par des entrepreneurs locaux
- Ils peuvent apporter un apport en capital (souvent entre 1 000 € et 5 000 €)
- Ils deviennent alors associés minoritaires ou font un prêt d'honneur

Action 2: Prise de contact avec le club cigale

Je me souviens encore du jour où j'ai pris mon courage à deux mains pour contacter le Club Cigales. Ce n'était pas juste un appel ou un mail... c'était le moment où mon projet a commencé à prendre une toute nouvelle dimension. Je savais que derrière cette démarche se cachait bien plus qu'un simple financement : une opportunité unique de rencontrer des investisseurs citoyens, passionnés par l'idée d'aider des entrepreneurs comme moi à franchir leurs premières étapes. C'était le début d'un réseau, d'un soutien, et surtout, d'une confiance mutuelle qui allait transformer mon rêve en projet concret. Aujourd'hui, c'est à votre tour de franchir ce cap décisif !





Tips 3: Comment contacter les club cigales



Vas sur www.cigales.asso.fr



Cherche le club le plus proche via la carte interactive



Envoie une demande de rendez-vous via mail ou formulaire

Conseils: Demande une mise en relation de votre conseiller ou une recommandation de votre conseiller ADIE . N'oublies pas que c'est un écosystème et ils se connaissent tous



Tips 4: Comment j'ai obtenu 3000 euros auprès du Club Cigales

Grâce à la formation Adie, j'ai été mis en relation avec Club Cigales, Je me souviens encore de ce moment unique : je venais tout juste de donner naissance à ma fille aînée.

Ce jour-là, impossible de la laisser à la maison... alors elle m'a accompagnée à mon rendez-vous avec le Club Cigales. Avant même de commencer mon pitch, une petite présentation s'est imposée 😊.

Ce moment plein de vie a tout de suite créé une atmosphère chaleureuse. Puis j'ai déroulé mon pitch avec passion, déterminée à prouver que mon projet valait la peine d'être soutenu. Quand la réponse est tombée - un financement de 3000 euros - j'ai ressenti une fierté immense. Ce n'était pas juste pour moi : c'était pour l'avenir de ma fille, pour bâtir quelque chose de solide en partant de zéro. Ce moment reste gravé dans mon cœur et marque le vrai décollage de mon aventure entrepreneuriale. toi aussi, tu peux créer ce type de moment décisif ! Voici une check-list des attentes du club cigales pour décrocher un financement

✓ Check-list des documents à envoyer en amont du rdv

Avant même de pitcher votre projet, votre dossier est votre premier ambassadeur. Ces documents montrent votre sérieux et permettent au comité de financement de vous découvrir avant le rendez-vous. Un dossier clair, structuré et envoyé en amont augmente vos chances d'obtenir un "oui".

CV ou biographie du porteur de projet

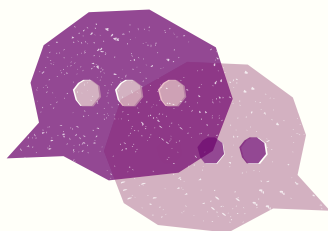
Business Plan complet

Prévisionnel financier sur 3 ans

Statuts de l'entreprise (si déjà créée)^o

Pièce d'identité du porteur de projet

Devis (si besoin de matériel ou prestations)



Attestation de suivi d'une formation à la création d'entreprise

Tableau d'utilisation des fonds

Lettre de motivation personnalisée

Pitch Deck ou présentation PowerPoint

Lettre de recommandation (facultatif mais valorisé. Je vous conseille de solliciter votre conseiller ADIE)

✓ Checklist pour un Pitch Réussi & Impactant le Jour J

Je me souviens encore de ce jour. J'avais les mains moites, le cœur battant, et pourtant... une conviction profonde au fond de moi : « Ce projet doit voir le jour. » Face aux membres du Club Cigales, je n'étais pas juste une porteuse de projet, j'étais une maman déterminée, une femme engagée, une entrepreneure avec une vision claire.

J'avais travaillé chaque mot, chaque slide, chaque chiffre. Et ce jour-là, tout s'est joué en 10 minutes. Si je l'ai fait, vous le pouvez aussi. Voici ce qu'il vous faut pour réussir ce moment clé et décrocher votre financement.



🎯 1. Maîtrise de ton projet

- Connaître ton produit/service par cœur (quoi, pour qui, pourquoi)
- Pouvoir expliquer ton business en 1 minute chrono (elevator pitch)
- Anticiper les questions clés (concurrence, budget, objectifs)



🧠 2. Narration claire et captivante

- Raconter ton parcours et pourquoi tu lances ce projet (personnel et authentique)
- Démontrer ta détermination et ton "pourquoi profond"
- Mettre en avant ton passage à l'action (ce que tu as déjà fait concrètement)



🎨 3. Supports visuels propres et pros

- Présentation PowerPoint ou Canva claire, avec ton identité visuelle
- 5 à 12 slides max :
Problème /
Solution /
Marché /
Modèle /
Besoin de financement /
Progrès /
Conclusion
- Infographies et chiffres bien visibles



4. Données solides et crédibles

- Chiffres clés sur ton marché (source + pertinence)
- Business model simple et compréhensible
- Objectifs financiers réalistes (3 à 12 mois)



5. Posture & confiance

- S'entraîner à voix haute (seul ou avec un proche)
- Savoir rester calme, souriant, confiant, même sous pression
- Arriver en avance, bien habillé, avec une attitude pro et enthousiaste



6. Appel à l'action clair

- Exprimer clairement le montant demandé et son usage
- Montrer que le financement débloque une étape clé
- Terminer avec une phrase marquante, inspirante ou mémorable



Pitch Deck gagnant à personnaliser
selon votre projet/Business



L'élan du premier pas

🎯 Objectif : Transformer le premier financement en crédibilité et premières ventes

Après avoir décroché les 3 000 € auprès du Club Cigales, quelque chose a changé en moi. Ce n'était plus juste une idée, un projet dans un coin de ma tête... c'était devenu réel. J'avais maintenant des moyens, un début de crédibilité, et surtout une responsabilité : faire bouger les choses.

Je n'étais pas encore totalement prête — mais j'ai décidé d'agir quand même. J'ai acheté mes premiers produits, conçu mon packaging, et, sans attendre, j'ai contacté un journaliste pour parler de mon projet. Résultat ? Un article dans la presse papier et digitale, une visibilité inattendue, et mes premières démarches commerciales. J'ai commencé à prospecter, à parler de ma marque, à décrocher mes premiers clients.

Ce que j'ai compris à ce moment-là : le plus important, ce n'est pas d'attendre le bon moment. C'est d'avancer, même quand c'est flou. Car l'action ouvre des portes que l'attente ne pourra jamais déverrouiller.



Action 3: LANCER SON ACTIVITÉ : Oser démarrer même si ce n'est pas parfait

Je venais tout juste de recevoir les 3 000 € de financement des Club Cigales. L'excitation était là, mais avec elle, cette petite voix intérieure : « Est-ce que je suis prête ? Est-ce que j'ai assez ? »

Mais j'ai compris une chose essentielle : l'action crée la clarté. Alors, j'ai décidé de ne pas attendre d'être "parfaite", ni que tout soit aligné. J'ai pris ce premier financement comme un feu vert de l'univers pour me lancer. Et j'ai foncé.

Ma première étape ? Me plonger dans la création concrète de mon offre. J'ai contacté des fournisseurs, comparé les options, demandé des échantillons. J'ai commencé à concevoir mes produits, à les visualiser, les assembler, les toucher. Puis je les ai pris en photo, en lumière naturelle, avec les moyens du bord. J'ai écrit les premières descriptions produit avec mes mots, mes valeurs, ma vision.

Mais ce n'était pas tout. Je voulais que les gens puissent me découvrir au-delà du produit, comprendre qui j'étais, d'où je venais, et pourquoi ce projet avait du sens. Alors j'ai créé mon site internet, toute seule, avec détermination. Sur ce site, j'ai présenté :

- Mes produits et leur histoire,
- Ma démarche,
- Un formulaire de contact,
- Et même un blog où je partageais mes réflexions et conseils autour de ma thématique.

J'ai également lancé mes pages sur les réseaux sociaux, non pas pour "faire comme tout le monde", mais pour créer du lien, bâtir une relation de confiance, un univers autour de ma marque, même si je savais que ce serait long.

Je le savais : la crédibilité ne se construit pas dans l'attente, elle se bâtit dans le mouvement.

Tout n'était pas parfait. Loin de là. Mais ce qui était là, c'était ma vision, mon authenticité, ma régularité. Et au fond de moi, j'étais persuadée que ça porterait ses fruits.

✓ Ce que tu peux retenir pour toi :

- ✓ ***N'attends pas d'être prêt pour commencer.***
Lances-toi avec les moyens dont tu disposes, tu amélioreras en avançant.
- ✓ ***Travaille ton offre de manière concrète.***
Choisis tes fournisseurs, crée ton produit, fais les premiers visuels.
- ✓ ***Crée un site (même simple) pour présenter ton univers.***
Même un site basique rassure, crédibilise, et te permet d'avoir un point d'ancrage pour ton marketing.
- ✓ ***Installe ta présence digitale dès le départ.***
Réseaux sociaux, blog, page de contact... chaque canal est une graine plantée.
- ✓ ***Rappelle-toi : la confiance se gagne par l'action.***
Ose montrer ton travail, ton intention, ton cheminement. Les gens investissent dans les histoires vraies.



✓ Checklist – Lancer son activité avec les moyens du bord

Quand on débute, on n'a souvent ni budget, ni équipe, ni certitude. Mais ce qu'on a en main peut suffire à créer un vrai départ. Moi, j'ai lancé avec les moyens du bord

Le but ? Exister. Montrer que j'étais là, que j'avais un projet concret. J'ai planté les premières graines. Et même si tout n'était pas parfait, ces graines ont germé.

👉 Dans cette checklist, je te partage les étapes-clés pour lancer ton activité concrètement, avec peu de moyens, mais avec méthode et intention. Parce que c'est souvent le premier pas qui compte le plus.



1. Définir et concrétiser son offre

- Identifier clairement son produit/service
- Contacter 2 à 3 fournisseurs fiables
- Demander des échantillons ou devis
- Concevoir un ou plusieurs premiers produits
- Faire des photos (même simples, mais soignées)
- Rédiger les premières fiches produit (bénéfices + caractéristiques)



2. Créer un site web fonctionnel (même simple)

- Choisir un outil (Wix, WordPress, Shopify, Strikingly etc.)
- Rédiger une page d'accueil claire (offre + promesse)
- Intégrer une page contact (formulaire ou email)
- Ajouter une section blog (même un article suffit pour démarrer)
- Créer une page "À propos" pour raconter ton histoire
- Lancer le site en version bêta (mieux vaut imparfait que jamais !)



3. Créer une présence digitale de base

- Créer une page Instagram ou Facebook (ou LinkedIn selon ton projet)
- Choisir une identité visuelle simple (couleurs, typo, logo), utilises CANVA
- Poster les premiers contenus : coulisses, photos produits, storytelling
- Lier les réseaux au site (bio, liens, etc.)
- Être actif 2 à 3 fois/semaine pour créer l'habitude

4. Installer les bases de la crédibilité

- Ajouter un numéro de téléphone/email pro
- Avoir une adresse professionnelle (domiciliation si besoin)
- Soigner son ton de communication (aligné avec ses valeurs)
- Montrer les coulisses, les intentions, les "premiers pas"
- Accepter l'imperfection : l'authenticité est plus puissante que la perfection



5. Se fixer un mini-objectif de lancement

- Date de mise en ligne du site
- Premier post/storytelling produit
- 5 premiers abonnés ou partages
- Identifier une personne à qui présenter ton projet (même symboliquement)

👉 **Mantra à retenir :**

"Mieux vaut être visible de manière imparfaite, que de rester invisible à attendre d'être parfait."

Action 4 : Créer un effet “lancement officiel” grâce aux médias

Je me souviens encore de cette période. Mon site internet était en ligne. J'avais publié mes premiers contenus sur les réseaux sociaux, même si tout n'était pas parfait. Puis j'ai pris mon courage à deux mains, j'ai contacté la presse locale.

Contre toute attente, j'ai décroché un rendez-vous pour une interview. Ce moment-là, c'était plus qu'un simple échange : c'était une porte ouverte sur la reconnaissance, la crédibilité et la visibilité. Car lorsqu'on lance son projet, il faut le faire savoir, et le faire intelligemment. Cette interview a marqué le lancement officiel de mon activité.

Mais rien n'a été laissé au hasard. Je voulais que les lecteurs sachent que j'étais déjà dans l'action. Qu'il y avait un produit, un site, un contact. J'avais mon produit dans les mains ce jour-là. Et la photo prise par le journaliste, ce n'était pas juste une image. C'était une preuve vivante que le projet existait bel et bien. Une photo qui dit : "C'est sérieux. J'ai commencé. Vous pouvez me faire confiance."

Et tu sais quoi ? À partir de ce moment, on ne peut plus reculer. L'élan est lancé. Et tu te sens entraînée par quelque chose de plus grand que toi.

✓ Checklist – Se préparer pour contacter la presse et réussir son lancement

Quand on démarre, chaque action compte. Mais faire parler de toi dans la presse, c'est bien plus qu'un coup de projecteur : c'est une preuve sociale, un message fort envoyé au monde. Avant même d'avoir une audience, tu peux capter l'attention avec les bons gestes et une stratégie simple mais impactante.

Je l'ai fait avec mes moyens du bord, un site internet, un peu d'audace, et mon histoire sincère. Toi aussi, tu peux créer ce moment où tout commence à s'accélérer.

Préparer les fondations

1. Avoir un site internet fonctionnel (même simple) avec :

- Présentation claire de ton produit ou service
- Une page "À propos" authentique et humaine
- Une page de contact visible (e-mail, téléphone, formulaire)
- Liens vers tes réseaux sociaux

2. Créer au moins une page Instagram / Facebook / LinkedIn avec un minimum de contenu

3. Ajouter un blog ou une section "Actualités" pour partager ton univers, ta vision

Clarifier ton message

1. Préparer une petite présentation de ton activité (pitch écrit ou vidéo courte)

2. Définir ce que tu veux que la presse retienne (le "message principal" à faire passer)

3. Avoir une histoire authentique à raconter : ton parcours, ton pourquoi, ton projet


Préparer le moment de l'interview

1. Avoir ton produit finalisé ou un prototype en main pour la photo
2. Prévoir un lieu propre et lumineux pour l'échange (physique ou visio) ou va dans les locaux du média
3. Préparer une tenue soignée mais qui reflète ta personnalité
4. Préparer une phrase d'accroche inspirante pour l'article


Contacter les bons médias

1. Identifier 2 à 3 médias locaux ou spécialisés dans l'entrepreneuriat ou ta thématique
2. Rédiger un e-mail court, personnalisé, sincère pour proposer ton histoire
3. Joindre ton lien vers le site + tes réseaux sociaux dans l'email
4. Proposer un titre d'article suggéré ou une idée forte pour capter l'attention

Conseils à retenir:

 *"Quand on communique son projet dans les médias, on ne le raconte pas, on le crédibilise. On ne cherche pas à impressionner, mais à montrer qu'on est déjà en action."*

 *Préparer un code promo ou un cadeau à offrir aux premiers lecteurs de l'article*

 *Prévoir une petite séquence d'e-mails ou stories pour relayer l'article une fois publié*

 *Anticiper l'après : être prêt à répondre à des demandes ou commandes qui suivront*

Action 5 : Transformer la visibilité médiatique en premières ventes

Je me souviens du jour où l'article de presse est paru en ligne. Il y avait mon histoire, mon visage, mon produit... exposés au grand jour. En quelques heures, ma boîte mail a commencé à se remplir : des messages d'encouragement, des questions, des demandes de prestations. C'était comme si tout ce que j'avais semé jusque-là commençait enfin à germer.

Mais je ne me suis pas arrêtée là. J'ai saisi cette visibilité comme une vraie rampe de lancement. En parallèle, je prospectais activement, j'envoyais des messages, je faisais des relances... Et puis les premiers contrats sont tombés : 500€, 1000€, 2000€, jusqu'à signer un jour un contrat annuel à 15 600€ .

C'est là que j'ai compris que ce n'était plus juste une idée ou un projet, mais bel et bien une entreprise en marche. Il fallait que je réfléchisse à l'étape d'après.



✓ Checklist – Transformer la visibilité médiatique en premières ventes



1. Préparer sa boîte mail & ses canaux de contact

- Crée une adresse e-mail professionnelle (ex : contact@tonentreprise.fr)
- Installe une signature mail professionnelle avec lien vers le site, réseaux & téléphone
- Vérifie que ton site comporte un formulaire de contact clair, un numéro et une adresse mail visible



2. Mettre en place une stratégie de prospection active

- Identifie 10 à 20 prospects cibles (entreprises, partenaires, clients potentiels)
- Crée un script court et personnalisé pour les premiers messages
- Utilise LinkedIn, email ou téléphone pour initier la prise de contact
- Note toutes les actions dans un tableau de suivi



3. S'appuyer sur l'article de presse comme levier de confiance

- Ajoute le lien de l'article dans tes signatures mails & messages de prospection
- Intègre l'article dans ton site (section "Ils parlent de nous")
- Publie l'article sur tes réseaux sociaux avec un message inspirant



4. Être prêt à vendre dès les premiers contacts

- Prépare 2 à 3 offres claires avec tarifs et livrables précis
- Anticipe les réponses aux objections (prix, délai, prestations)
- Aie un devis ou une proposition prête à envoyer dès qu'un prospect est intéressé



5. Suivre, relancer, signer

- Relance les contacts après 48-72h sans réponse
- Personnalise chaque suivi (rappelle le contexte, mentionne l'article ou la demande initiale)
- Une fois d'accord, envoie devis, contrat ou facture selon ton statut
- Célèbre chaque première vente : c'est le début de la dynamique



France Active : +3 000 € de confiance institutionnelle

🎯 Objectif : Obtenir un second prêt d'honneur ou une garantie

C'est quoi France Active ?

France Active est un réseau associatif français qui accompagne les entrepreneurs engagés, notamment ceux qui créent ou développent une entreprise à impact social, solidaire ou local. Leur mission est de faciliter l'accès au financement pour celles et ceux qui rencontrent des difficultés à obtenir un prêt bancaire classique, ou qui souhaitent entreprendre autrement.

Comment ça fonctionne ?

✅ Financement :

France Active propose différents types de financements :

- Prêts d'honneur (sans intérêt ni garantie personnelle) pour renforcer les fonds propres.
- Garanties bancaires pour faciliter l'obtention d'un prêt auprès d'une banque.
- Investissements solidaires pour des projets plus ambitieux (ESS, coopératives, etc.).

✓ Accompagnement personnalisé :

Ils ne financent pas seulement. Ils conseillent aussi les entrepreneurs pour :

- structurer leur projet,
- solidifier leur modèle économique,
- sécuriser leur parcours entrepreneurial.

✓ Soutien aux projets à impact :

France Active cible prioritairement les projets :

- à fort ancrage local,
- portés par des personnes éloignées de l'emploi ou issues de quartiers prioritaires,
- œuvrant pour l'économie sociale et solidaire.

France Active est un partenaire stratégique pour les entrepreneurs débutants ou engagés qui veulent passer un cap grâce à un financement solide et un accompagnement de qualité.

Action 6 : Contacter France Active pour obtenir un financement

Après avoir suivi ma formation à l'ADIE, obtenu un financement de 3 000 € grâce au Club Cigales, lancé mon activité avec les moyens du bord, créé un site internet, gagné en visibilité dans la presse locale et réalisé mes premières ventes... je me sentais enfin légitime à pousser la porte de France Active.

Je n'étais plus seulement une porteuse de projet, j'étais une entrepreneure en mouvement, avec de vraies preuves de mon engagement, de ma stratégie et de mon impact. J'y suis allée avec confiance, crédibilité et clarté sur ce que je voulais construire.





Tips 5: Comment contacter France Active?

✓ 1. Trouver l'association France Active proche de chez toi

France Active est un réseau national avec des structures régionales. Pour un accompagnement adapté à ton territoire, rends-toi sur :

www.franceactive.org

Clique sur "Trouver un conseiller" ou "Votre contact local" puis sélectionne ta région ou ton département.

✓ 2. Par téléphone ou par mail

Chaque structure régionale (ex. France Active Ile-de-France, France Active PACA...) a :

- un standard téléphonique,
- une adresse e-mail,
- parfois un formulaire de contact en ligne.

Une fois sur la page de ta région, tu auras les coordonnées complètes (adresse, téléphone, email, horaires).

✓ 3. Prépare ton message ou ton appel

Avant de contacter, prépare :

- un court résumé de ton projet,
- ton besoin de financement (ex. : prêt d'honneur, garantie),
- ton état d'avancement (création, démarrage, développement).

✓ 4. Exemple de message à envoyer

Je t'ai transmis en Bonus le modèle de mail que j'avais envoyé à France Active à l'époque. N'hésite pas à t'en inspirer, à l'adapter avec tes propres mots, puis à l'envoyer à ton contact France Active. Ce message m'a porté chance... Je te souhaite sincèrement qu'il en soit de même pour toi. ✨

Conseils à retenir 🙋

Demande une mise en relation de votre conseiller ou une recommandation de votre conseiller ADIE . N'oublies pas que c'est un écosystème et ils se connaissent tous



Tips 6: Comment j'ai obtenu 3000 € de financement chez France Active?



Tout a commencé avec une idée, une envie profonde de créer quelque chose de concret. Mais comme beaucoup, je ne savais pas par où commencer. C'est à ce moment-là que j'ai croisé le chemin de l'ADIE, une formation pas seulement stratégique, mais surtout humaine. J'y ai appris à structurer mon projet, à clarifier ma vision, et j'ai rencontré des personnes qui partageaient mes doutes, mes ambitions, et qui m'ont portée.

Grâce à ce socle solide, j'ai pu contacter un Club Cigales. J'ai pitché mon projet avec le cœur, accompagnée de ma fille dans les bras - un moment fort et authentique. Résultat : un financement de 3000 €, une bouffée d'air et un vrai coup de pouce. Ce soutien financier m'a donné confiance, mais surtout de l'élan.

J'ai utilisé ce premier financement pour lancer mon activité : j'ai pris contact avec mes fournisseurs, conçu mes premiers produits, créé mon site internet, ouvert mes pages sur les réseaux sociaux, et commencé à parler de mon univers via un blog. J'ai ensuite contacté un média local pour annoncer le lancement de mon activité. Résultat : un bel article dans la presse, en ligne et sur papier, avec une photo de moi et de mon produit. Ce simple article a généré un flux de visiteurs vers mon site, renforcé ma crédibilité, et surtout... attiré les premiers clients.

En parallèle, j'ai prospecté activement, en m'appuyant sur cette visibilité. Très vite, les premiers contrats sont tombés : 300 €, 1000 €, jusqu'à plus de 15 000 € pour un contrat annuel. Je n'étais peut-être pas encore rodée, mais j'étais en mouvement, et ça faisait toute la différence.

Avec ce parcours, cette visibilité, et cette preuve de traction commerciale, j'ai décidé de frapper à la porte de France Active. Forte de mon réseau entrepreneurial tissé grâce à l'ADIE et aux Cigales, j'ai obtenu un contact direct et envoyé un mail bien préparé, avec tous les éléments clés de mon projet : livrables, preuves de ventes, visibilité médiatique, supports en ligne...

Résultat 🖱️ un second financement de 3000 €, validé grâce à la cohérence et la crédibilité de mon parcours. Ce n'était pas juste un projet sur le papier : c'était une activité en marche, avec des preuves solides de potentiel et une fondatrice déterminée

✓ Checklist – Dossier France Active : Présente ton projet comme une pro

Il y a quelque chose de très spécial dans le moment où l'on frappe à la porte de France Active. Ce n'est plus le tout début, ce n'est plus juste une idée : c'est un projet qui a pris vie.

Après la formation avec l'ADIE, les encouragements et le financement du Club Cigales, les premiers retours clients et même une belle visibilité dans la presse, j'avais la légitimité pour viser plus haut. J'ai voulu structurer tout ce que j'avais accompli pour montrer que j'étais prête à passer à la vitesse supérieure.

Et c'est là que cette checklist m'a été précieuse. Elle m'a aidée à poser chaque brique de mon dossier de façon claire, professionnelle, convaincante. Aujourd'hui, je la partage avec toi, pour que toi aussi tu avances avec confiance et détermination.

1. Pitch clair et convaincant

- Résume ton projet en 1 minute : le problème que tu résous, ta solution, ton public cible.
- Raconte ton parcours : formation ADIE, financement Club Cigales, actions réalisées.
- Valorise ton "pourquoi" : qu'est-ce qui t'anime profondément dans ce projet ?



2. Documents administratifs à joindre

- Pièce d'identité
- Justificatif de domicile
- Relevé d'identité bancaire (RIB)
- Statuts de l'entreprise ou attestation d'immatriculation (si déjà créée)
- CV ou parcours pro



3. Dossier financier simplifié

- Plan de financement : combien as-tu besoin, pour faire quoi ?
- Tableau de trésorerie prévisionnelle mis à jour
- Relevé des premiers revenus ou devis signés
- Liste des financements déjà perçues (ex. : ADIE, Club Cigales)



4. Présence en ligne professionnelle

- Lien vers ton site internet avec présentation claire de ton offre
- Liens vers tes réseaux sociaux actifs
- Page "contact" bien structurée (e-mail, téléphone, formulaire)



5. Visibilité médiatique

- Article de presse (format PDF ou lien)
- Mention des retombées (ex : nombre de visites, mails reçus, rendez-vous fixés)



6. Produits/services & image de marque

- Photos de tes produits/services
- Témoignages ou retours clients (même quelques messages)
- Positionnement : ton style, ton ton, ce qui te différencie



7. Mail de contact à France Active

- Clair, court et humain. Inspires-toi de mon template
- Explique ton parcours, ton besoin de financement, et pourquoi maintenant
- Sois sincère et montre que tu es déjà en action





Le microcrédit ADIE : une stratégie mûrement pensée pour accélérer ma croissance

🎯 Objectif : Lancer un deuxième produit à forte valeur ajoutée tout en préparant stratégiquement l'obtention d'une subvention régionale.

Après plusieurs mois d'efforts et d'étapes franchies avec détermination, j'avais déjà parcouru un beau chemin :

- ✓ Un premier financement auprès des Clubs Cigales,
- ✓ Un accompagnement personnalisé et un second financement de 3 000 € via France Active,
- ✓ Un article de presse qui m'a offert de la visibilité,
- ✓ Mon site internet, mes réseaux sociaux, mes premières ventes concrètes, et même un contrat annuel à plus de 15 000 € signé

Mais malgré ces premiers résultats, je savais qu'il me fallait encore un coup d'accélérateur. C'est à ce moment-là que j'ai choisi, de manière très réfléchie, de solliciter l'ADIE pour un microcrédit de 2 500 €.

Action 7 : Solliciter un micro-crédit ADIE

Parce que mon activité tournait déjà, j'avais validé mon idée sur le terrain, je gagnais en crédibilité, et je pouvais justifier d'un vrai besoin de trésorerie pour investir dans un second produit — à forte marge, avec un potentiel client prêt à payer le prix fort.

Mais ce n'est pas tout : je visais aussi une subvention régionale, et je savais que ce microcrédit serait la pièce manquante de mon dossier. Montrer que j'étais capable de construire, vendre, financer, gérer et surtout enchaîner les sources de financement avec cohérence. C'était une stratégie à long terme.

Ce n'était plus une simple demande d'aide : c'était un acte de gestionnaire et d'entrepreneure consciente de ses leviers.
Et ça a payé.



Tips 7: Comment j'ai décroché mon microcrédit ADIE : une histoire de lien, de stratégie et de reconnaissance?

Mon histoire avec l'ADIE a commencé bien avant ma demande de microcrédit. Je suis entrée dans leur univers par la grande porte : la formation entrepreneuriale. Cette étape a posé les fondations de mon projet, m'a donné des outils concrets, une vision plus claire, et surtout... une vraie entrée dans l'écosystème . Une fois la formation terminée, je ne suis pas partie.

J'ai gardé un lien actif et sincère avec l'équipe ADIE.

Je donnais des nouvelles, participais parfois à des jurys, aux événements, et surtout, je m'impliquais en tant que bénévole. Ce n'était pas une obligation, mais un vrai plaisir : j'aime transmettre, former, aider d'autres à se lancer. C'était ma manière à moi de redonner.



Le lien de confiance était déjà là. J'avais prouvé ma constance, ma rigueur, et mon engagement — non seulement dans mon projet, mais aussi dans l'écosystème.

La demande de microcrédit n'a donc pas été un simple dossier : elle était l'aboutissement logique d'un parcours solide, cohérent et humain.

Et oui, elle a été acceptée.

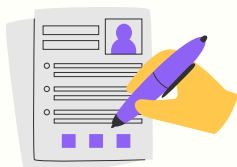
***Adie finance également le lancement.
Et souvent il te demande un garant***

✓ Checklist – Obtenir un microcrédit ADIE avec impact



1. Avoir suivi une formation ADIE (ou équivalent)

- Participer à une formation ou atelier ADIE pour se familiariser avec leurs outils et réseau.
- Comprendre les critères de financement, l'accompagnement proposé, et les valeurs de l'ADIE.



2. Créer et entretenir une relation de confiance

- Donner des nouvelles de ton activité régulièrement à ton conseiller(e) ADIE.
- Participer à des événements, jurys ou rencontres organisés par l'ADIE.
- (Facultatif mais puissant) S'impliquer bénévolement, si cela fait sens pour toi.



3. Avoir un projet structuré et crédible

- Avoir déjà lancé une activité ou prouver que le lancement est imminent.
- Disposer d'un site internet ou d'une page pro bien présentée.
- Être présent(e) sur les réseaux sociaux avec des contenus cohérents.
- Avoir quelques preuves de traction : clients, devis signés, articles de presse, retours positifs.



4. Montrer une stratégie claire pour le microcrédit

- Expliquer pourquoi tu demandes un montant précis (ex. : 2 500 €).
- Justifier comment ce financement s'inscrit dans ton développement.
- Mentionner les autres financements obtenus (Club Cigales, France Active) pour rassurer.



5. Préparer les documents nécessaires

- Business plan ou note explicative synthétique.
- Justificatif d'identité, justificatif de domicile, RIB.
- Devis ou factures en lien avec le besoin de financement.
- Historique de ton projet et les montants déjà levés.




6. Envoyer un mail personnalisé et convaincant

- Partager ton parcours de façon synthétique- Inspires-toi de mail en bonus
- Montrer ta progression et ton ambition.
- Demander un RDV ou une étude de dossier avec respect et confiance.



Le pari du second souffle

 **Objectif : Accélérer la croissance, renforcer sa crédibilité et poser les fondations solides en vue d'obtenir une subvention régionale.**

Après des mois de travail intense, j'avais franchi plusieurs étapes décisives : une formation stratégique à l'ADIE, un premier financement du Club Cigales, un passage remarqué dans la presse locale, un site en ligne, mes premiers clients, et même un soutien de France Active.

Mais au fond de moi, je sentais que quelque chose de plus grand m'attendait.

Je n'avais pas encore sorti mon « produit signature », celui que je gardais en tête depuis le début : une prestation haut de gamme, à forte valeur ajoutée, que j'avais soigneusement conçue en observant les besoins des grandes entreprises et collectivités.

Il fallait maintenant le bon carburant pour propulser cette ambition.

Action 8 : Lancer un produit à forte valeur ajoutée

C'est là que j'ai repris contact avec l'ADIE. Cette fois, non pas pour une formation, mais pour un microcrédit stratégique de 2 500 €. Ce n'était pas un montant énorme, mais suffisant pour lancer ce nouveau produit, affiner son packaging, structurer l'offre, faire une communication ciblée, et démarcher des clients premium.

Et là, tout s'est accéléré.

Grâce à ce second souffle, j'ai commencé à signer des prestations forte valeur ajoutée: 1 000 €, 2 000 €, jusqu'à 4 500 € la prestation de quelques heures. Mon projet prenait une autre dimension, mes marges se solidifiaient, mes références devenaient des arguments de poids.

C'est à ce moment-là que j'ai su que le moment était venu de viser une subvention régionale.

Mon dossier était prêt, ma traction était là, ma légitimité indiscutable. Je n'étais plus juste une entrepreneure qui se lance. J'étais une entrepreneure en croissance.

✓ Checklist – Lancer un produit à forte valeur ajoutée avec un microcrédit

Au moment où mon activité prenait enfin son envol, j'ai senti qu'un nouveau cap devait être franchi. J'avais validé mon idée, conquis mes premiers clients, gagné en visibilité... mais je voulais aller plus loin.

C'est là que j'ai fait le pari d'un second souffle : celui d'un produit à forte valeur ajoutée, pensé pour séduire des clients exigeants comme les grands comptes et les collectivités.

Ce n'était pas juste une nouvelle offre, c'était une stratégie pour consolider ma croissance... et me rapprocher d'une future subvention régionale. Voici la checklist qui m'a guidée dans cette phase décisive.

1. Identifier un produit ou une prestation à forte valeur ajoutée

- Forte marge bénéficiaire
- Cible client avec un pouvoir d'achat élevé
- Positionnement différenciant



2. Réaliser une étude rapide des besoins clients

- Appels exploratoires
- Sondages
- Veille concurrentielle



3. Préparer une offre claire et séduisante

- Nom du produit + promesse forte
- Détail des livrables / bénéfices
- Tarification adaptée à la valeur perçue



4. Demander un microcrédit auprès de l'ADIE

- Dossier synthétique avec objectifs clairs
- Plan d'investissement (ce que le microcrédit financera)
- Historique des résultats et de la traction



5. Lancer le produit auprès d'un cercle restreint de clients

- Offrir une offre test à des clients ciblés
- Collecter les premiers retours et témoignages



6. Mettre en avant les premiers résultats

- Témoignages clients, chiffres, projets réalisés
- Portfolio, photo, vidéo ou pages web dédiées
- Posts LinkedIn de tes clients, emailing, presse si possible



7. Préparer la demande de subvention régionale

- Pitch clair : vision, croissance, ancrage local
- Chiffres solides, prévisionnel crédible
- Mettre en valeur l'impact économique et social





Le grand saut vers la subvention régionale

🎯 Objectif : Obtenir un soutien financier pour consolider la croissance de mon activité naissante, renforcer mes fonds propres et structurer le développement de mon second produit à forte valeur ajoutée.

À ce stade de mon aventure entrepreneuriale, quelque chose avait profondément changé.

Je n'étais plus simplement une porteuse de projet pleine d'idées, mais une entrepreneure avec des preuves, des résultats et une vision qui s'affirme.

Mon activité tournait, mon réseau s'était densifié, et ma posture avait évolué.

J'avais conquis mes premiers clients, décroché des financements, lancé un produit à forte valeur absolue avec une marge exceptionnelle, et tissé des liens solides avec les bons partenaires.

C'est dans cet élan que je me suis tournée vers la Région Nouvelle-Aquitaine. Non pas avec l'angoisse du débutant, mais avec la sérénité de quelqu'un qui a construit pas à pas sa légitimité.

Ce moment-là, je m'en souviens comme si c'était hier. Ce n'était pas juste une demande de subvention. C'était un véritable point d'étape, un bilan de tout ce que j'avais accompli, une manière de dire : « Voilà où j'en suis, voilà ce que je vaudrais, voilà pourquoi je mérite d'aller plus loin. »

La région propose une aide à la création pour les entreprises de moins de 6 mois, allant de 4 000 € à 12 000 €, à condition d'avoir un apport personnel d'au moins 4 000 €.

Mon objectif était clair : obtenir 10 000 € de subvention pour consolider la croissance de mon entreprise et accélérer son développement.

Mais ce qu'il faut retenir, c'est que ce type d'aide n'est pas réservé à une poignée de chanceux.

👉 En réalité, des aides et subventions à l'entrepreneuriat existent dans toutes les régions de France, à différentes étapes de vie de l'entreprise.

Les montants et les noms changent selon les territoires, mais les logiques d'attribution, les critères et la manière de monter un bon dossier restent sensiblement les mêmes.

Et si toi aussi tu es au début de ton parcours, ou que ton entreprise a moins de 6 mois, c'est probablement vers les aides à l'amorçage que tu dois te tourner en priorité.

🎁 En bonus, je partagerai une sélection des aides auxquelles tu peux prétendre en fonction de ta région. Mais d'abord, je t'emmène dans les coulisses de ma propre démarche pour t'aider à réussir la tienne.

Action 9 : Solliciter une subvention de la région

Le jour où j'ai sollicité ma région

Après des mois d'effort, de prises d'initiatives et de décisions audacieuses, une chose devenait claire : mon entreprise avait trouvé son souffle. J'étais passée de l'idée à l'action, du prototype à la vente, du pitch à la presse. Et maintenant, il était temps d'accélérer.

Je me suis tournée vers ma région, la Nouvelle-Aquitaine, avec un objectif : obtenir une subvention pour consolider ma croissance et aller plus loin.

Pourquoi la région ?

Parce que je vivais en Nouvelle-Aquitaine, et que cette région propose une subvention à la création d'entreprise destinée aux structures de moins de six mois. Le montant ? Entre 4 000 € et 12 000 €, pour peu qu'on puisse justifier au moins 4 000 € de fonds propres. J'en avais trois fois plus.

Mais surtout, j'avais une histoire solide à raconter.



Tips 8: Comment j'ai décroché une subvention de la région

Un parcours crédible, une demande légitime

Avant même de monter le dossier, j'avais posé les fondations parfaites pour inspirer confiance :



J'avais suivi une formation complète avec l'ADIE, ce qui m'a donné une structure, des outils et un réseau.



J'avais levé 3 000 € avec le Club Cigales, en pitchant mon projet avec mon bébé dans les bras.



J'avais lancé mon activité : construit mon site internet, ouvert mes réseaux sociaux, rédigé un blog, conçu mes offres et entamé ma stratégie de visibilité.



J'avais décroché un article dans la presse locale, qui a généré du trafic et des contacts.



J'avais obtenu une subvention de 3 000 € via France Active, grâce à un dossier structuré et une posture professionnelle.



J'avais lancé un produit premium à forte valeur ajoutée financé par un microcrédit stratégique de 2 500 € auprès de l'ADIE.



Et surtout... j'avais commencé à vendre : 500 €, 1 000 €, 2 000 €, 4000 € jusqu'à plus de 15 000 €.

En cumulé, entre les financements et mes bénéfices, je disposais de 12 500 € de fonds propres. Légitime, confiante, et prête à passer à la vitesse supérieure.

Le montage du dossier

J'ai monté un dossier de 11 pages intitulé « Demande d'aide à la création », exigé par la région. Ce dossier couvrait tout :

- ✔ Présentation de mon entreprise et de son activité
- ✔ Mon expérience professionnelle
- ✔ Mes motivations pour solliciter la région
- ✔ Une déclaration sur l'honneur est également requise, dans laquelle j'atteste que mon entreprise est en règle sur le plan administratif (URSSAF, impôts, etc.), et que toutes les informations fournies dans le dossier sont exactes et sincères. C'est aussi dans cette déclaration que j'ai précisé le montant de la subvention demandé — dans mon cas, j'ai sollicité 10 000 euros.
- ✔ Une attestation de mes fonds propres (certifiés par Gestalia, un cabinet comptable que j'avais rencontré lors de ma formation ADIE)



Une déclaration des financements publics déjà obtenus



Et tous mes documents à jour : plan de financement, compte de résultat, budget de trésorerie, Business Model Canva

Ce n'était pas juste un dossier rempli à la va-vite. C'était le miroir de tout le travail accompli : mes résultats, mes choix stratégiques, mes clients, ma presse, mes chiffres.

Le résultat : une reconnaissance officielle

Quelques semaines plus tard, je reçois un e-mail du Président de la Région Nouvelle-Aquitaine. Il m'annonce que la région m'accorde 6 000 € de subvention. Moins que les 10 000 € que j'avais sollicités, mais bien plus qu'un simple montant financier.

C'était une reconnaissance officielle, une validation de tout ce que j'avais construit.

Je me souviens avoir relu cet e-mail des dizaines de fois, ainsi que l'arrêté de subvention. C'était un moment fort. Pas juste un financement. Un cap franchi. Une nouvelle légitimité.

Madame,

Suite à la décision de la Commission Permanente du 6 avril 2020 d'accorder à votre entreprise une aide à la création de 6 000 €, vous trouverez ci-joint un arrêté justifiant de cette aide.

Pour votre information, je viens de m'être en validation le paiement de votre subvention.

Vous en souhaitant bonne réception.

Cordialement



Madame,

J'ai le plaisir de vous informer que la Commission Permanente du Conseil Régional de Nouvelle-Aquitaine, réunie sous ma présidence le 6 Avril 2020, a décidé de vous accorder une aide de 6000 € pour le projet suivant :

- Création d'entreprise (R6)

Je me félicite que la Région Nouvelle-Aquitaine aide à la réalisation de votre projet et contribue ainsi au développement des actions partenariales auxquelles je suis très attaché.

En outre, à l'heure où le Conseil régional met tous les moyens en œuvre pour lutter contre la propagation de la pandémie, et ses conséquences pour l'activité régionale, il me semble essentiel de vous soutenir dans vos missions actuelles.

Je vous prie de croire, Madame, à l'assurance de mes sentiments les meilleurs.

Le Président
Alain Rousset

✓ Checklist – Préparer un dossier de subvention régionale (aide à la création d'entreprise)

Je me souviens encore de ce moment précis où j'ai ouvert le fichier vierge intitulé "Dossier de demande de subvention" avec à la fois de la fierté, de l'émotion et une bonne dose de détermination. C'était plus qu'un simple document administratif : c'était le reflet de tout le chemin parcouru.

De la formation ADIE à mes premiers clients, en passant par le soutien du club Cigales, la visibilité dans la presse, le financement de France Active et le lancement de mon offre premium... chaque étape avait été pensée, vécue, travaillée. En montant ce dossier, j'ai pris conscience de la solidité de mon projet.

Je ne racontais plus une idée : je présentais une entreprise en mouvement, des résultats concrets, une vision affirmée. J'avais quelque chose à défendre, et cette subvention était la suite logique de ma stratégie.

Voici maintenant les étapes clés pour toi aussi, afin de préparer un dossier solide, structuré et convaincant pour solliciter une aide à la création d'entreprise auprès de ta région.



1. Vérifier son éligibilité

- Ton entreprise est immatriculée depuis moins de 6 mois (si aide à l'amorçage)
- Tu es domicilié(e) dans la région concernée
- Tu n'as pas déjà bénéficié d'aides similaires pour ce projet
- Tu disposes de fonds propres (souvent > 4 000 € exigés)
- Tu peux justifier que ton entreprise est en règle sur le plan administratif (URSSAF, impôts, etc.)



2. Constituer le dossier administratif

- Formulaire officiel de demande de subvention complété
- Présentation de ton entreprise (nom, statut juridique, date de création, siège social...)
- Présentation de l'activité (produits/services, positionnement, cible, stratégie)
- Présentation du/de la dirigeant(e) (CV, compétences, expériences clés)
- Tes motivations pour cette demande d'aide
- Montant de la subvention demandée (ex : 10 000 €)
- Déclaration sur l'honneur (sincérité, conformité, etc.)
- Historique des aides publiques déjà perçues (sur 3 ans)



3. Justifier tes fonds propres

- Liste détaillée de tes financements (ADIE, France Active, Club Cigales, apports personnels...)
- Attestations bancaires, conventions de financement ou relevés justifiant les montants
- Certificat de fonds propres établi par un cabinet comptable ou un expert (ex : Gestalia)
- Preuves de bénéfices réalisés (si applicable)



4. Fournir les documents financiers

- Plan de financement à jour
- Compte de résultat prévisionnel
- Budget de trésorerie
- Business model Canva (optionnel mais pertinent)



5. Renforcer ton dossier avec des preuves de traction

- Clients signés et contrats obtenus
- Références ou témoignages clients
- Visibilité médiatique (articles de presse, interviews, etc.)
- Présence digitale (site web, réseaux sociaux actifs)
- Preuve de l'impact ou de la pertinence du projet sur le territoire



6. S'entourer d'alliés

- Solliciter un accompagnement (ADIE, incubateur, réseau local...)
- Demander à un conseiller ou mentor de relire ton dossier
- Joindre une lettre d'appui ou recommandation si possible



7. Envoyer le dossier complet avant la date limite

- S'assurer des modalités d'envoi (plateforme en ligne, mail ou courrier)
- Anticiper les délais de réponse de la commission régionale
- Préparer un pitch clair en cas de présentation orale

Conclusion

Ce que tu viens de lire n'est pas une théorie.

C'est une aventure réelle. Un chemin pavé de stratégie, de débrouillardise, de travail de fond, d'intuition, et surtout... d'audace.

Je suis partie de zéro, sans argent en poche, mais avec une idée claire et une volonté forte. Et en moins de quatre mois, j'ai levé 18 500 € tout en lançant mon activité, développant ma visibilité, construisant mes offres et signant mes premiers clients.

Je ne dis pas que c'est facile. Mais je veux te montrer que c'est faisable.

Pas à pas. Avec méthode. Avec vision. Et avec le courage de faire avec ce que tu as déjà dans les mains.

Si tu retiens une chose de cet e-book, c'est ceci :

👉 On n'attend pas d'avoir tout pour commencer. On commence pour obtenir ce qu'il faut.

Ton réseau, ton site, ton dossier, ta stratégie, ta posture, ton storytelling, tout ça se construit en marchant.

Tu n'as pas besoin de 10 000 € pour démarrer. Tu as besoin d'un cap, d'une logique, et d'un élan.

☞ Ce guide est là pour te montrer que les financements existent, mais surtout que tu peux les activer intelligemment, tout en faisant avancer ton projet concrètement.



Si mon histoire t'a inspiré, alors je t'invite à écrire la tienne. Pas dans 6 mois. Maintenant. Duplique la méthode et suis les étapes.

Parce qu'il n'y a pas de meilleur moment pour entreprendre qu'au moment où tu oses te lancer. Avec ambition, clarté et action.

Tu as tout ce qu'il faut pour commencer.

BONUS

Templates de mails (Club Cigales, Presse, France Active, ADIE)

Modèle de pitch gagnant

Liste des aides régionales disponibles (par région)