

NOTE DE CONJONCTURE



Présentation aux investisseurs

Une première année d'activité se termine, et les résultats dépassent les prévisions ! Qui aurait cru début janvier que l'entreprise aurait intégré un local et proposerait des produits fitness à la vente ?

Cette rapide croissance vous laisse penser que la création d'une franchise sur ce concept peut être envisagée dans d'autres villes de taille comparable. Le projet est crédible, mais demandera de nouveaux financements.

Pour convaincre les investisseurs potentiels, vous devez donc étudier les résultats du premier exercice, et présenter les chiffres les plus significatifs.

Soyez prêts, c'est une occasion en or pour grandir encore !