|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Prénom et nom du contact :**  ……………….. ……………...  …@...  +33 …  *photo du contact*  Date création : …  Effectif : …  Fonds propres (K€) : …  Fonds levés (K€): …  Aides publiques (K€): …  **EQUIPE DES FONDATEURS**  Fondateurs et principales compétences regroupées : donnez vos références  Prénom NOM – Rôle (s) – Références  **Répartition du Capital** :   |  |  | | --- | --- | |  | Parts (%) | |  |  | |  |  | |  |  | |  |  | |  |  | |  |  | |  |  |   **Références clients**:  …  …  …  …  … | **Quel est le problème ?**   * Quel est le problème auquel vous répondez? Le constat que vous faites ? * Quels sont les besoins du marché ? La souffrance du marché ?   **Nota : Tous les titres de ce document sont à personnaliser.**  Vous pouvez inclure votre baseline dans le titre de ce paragraphe par exemple.  **Solution**   * Quelle est la solution innovante que vous apportez à ce problème? * Comment faites-vous pour répondre à ce problème ? * Quelle est votre proposition de valeur ?   **Clients, marchés cibles et concurrence**  Caractérisez votre client dès le titre. Ex : « une cible prioritaire centralisée », ou « 10 clients grands comptes dans le monde » ou « un marché éclaté en croissance forte et en structuration », …   * Quelles sont vos cibles clients ? * Quelles sont les tendances de votre marché? * Qui sont vos concurrents, quelles sont leurs caractéristiques clés (taille ? nombre ? etc…) ? * Quels sont vos avantages concurrentiels ? * Quelles sont les barrières (technologiques et commerciales) à l'entrée ? * Quelles sont vos forces et faiblesses par rapport au(x) modèle(s) de la concurrence (produits, distribution, prix, promotion ...) ? |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Business Model**  **Quelles sont vos sources de revenus ?**  L’offre :   * Qu’est-ce que vous vendez? * A quel prix? Comment est organisée l’offre ? * A quel segment s'adresse-t-elle prioritairement ? * Comment parvient-elle au client ? * Quels sont les partenariats stratégiques ? * Comment fait-elle gagner de l'argent aux autres ? (clients, partenaires, etc.)?   **Réalisations**  **Où en êtes-vous ?**  Il s’agit ici de faire un point sur ce qui est acquis/réalisé, la situation de votre entreprise à date (développement produit, avancement commercial,…Il ne s’agit surtout pas ici de tout exposer de façon exhaustive mais ne garder que les éléments clés et valorisants).  **Plan de développement**  **Où voulez-vous aller ?**   * Quelles sont vos ambitions à court et moyen terme ? (nombre de clients, couverture géographique, chiffre d'affaires ...) * Quels sont les moyens à mettre en œuvre : ce qui est fait, ce qui reste à faire (réalisation du produit, protection industrielle, approche du marché, moyens humains et techniques ...) ?   *Vous pouvez ici intégrer une frise, un schéma.* | **Prévisions financières :**   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | |  | **CA** | **Résultat net** | **Effectif** | | 2021 |  |  |  | | 2022 |  |  |  | | 2023 |  |  |  |   **Fonds recherchés : …**  …  …  …  **Brevets et/ou distinctions :**   |  |  | | --- | --- | | **Brevets** | **Date** | |  |  | |  |  | | **Prix/distinctions** | **Date** | |  |  | |  |  |   *Vous pouvez ajouter ici des visuels* |