|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **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 référencesPrénom 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* |