



### 1- Le problème

Définissez le problème que vous résolvez et pour qui ?

### 2- Vision / Bref résumé

Un bref résumé combinant votre vision / produit et la mission de votre entreprise.  
(Ex : nous sommes la société AirBNB pour les espaces événementiels)

### 3- Le marché

Définissez votre marché.

### 4- Taille du marché

Taille totale du marché : taille en dollars

### 5- Clients

Définissez clairement quels seraient vos clients ?

### 6- Solutions actuelles

Qui d'autre fait ce que vous proposez ? Comment s'y prennent-ils et qu'est-ce qu'ils ne font pas ou ne font pas mal ?

### 7- Produit/ Service

Définissez votre produit.  
Comment le client utilise / valorise votre produit ?  
Préciser le stade de développement ?

### 8- 8- Modèle de revenus

Qui est votre client principal et comment gagnez-vous de l'argent ?  
 Quel est le prix de vente?  
 Chiffre d'affaires et nombre de clients à ce jour?

### 9- Marketing et stratégie de croissance

Comment allez-vous atteindre vos taux de croissance cibles ?  
 Quels sont les canaux et les méthodes les plus importants et uniques que vous utiliserez pour trouver et gagner des clients ?  
 Comment faites-vous pour vous démarquer des concurrents ?

### 10-Données financières

Inclure 3-5 ans de projections financières  
 Mentionnez les hypothèses clés et critiques dans votre modèle de dépenses, de conversion client, de pénétration du marché%  
 Mettez en valeur chacun de ceux-ci, annuellement pendant au moins 3 ans:

- Client total
- Revenu total
- Dépenses totales

1ère année

2ème année

3ème année

Plus : (non obligatoire)

### 11-Compétition

Quelle sera votre part du marché ?  
 Quels sont vos avantages concurrentiels ?  
 En quoi votre place sur le marché est-elle unique et adaptée à la croissance et aux clients de votre entreprise ?  
 Quels sont les concurrents ? Pourquoi ont-ils réussi et comment vous différenciez-vous vraiment d'eux ?

### I2-Investissement

Indiquez le capital que vous collectez et avec quelles conditions générales : équité, rayon, billet convertible...

Quel est le calendrier de votre augmentation de capital ?

Qui sont vos investisseurs existants et notables, le cas échéant ?

Quelle est votre principale utilisation du produit (en% de l'augmentation totale) :

- Salaires des fondateurs :
- Ventes et marketing :
- Nouveaux employés :
- Développement de technologie / produit ou service :
- Dépenses en immobilisations / équipement :

### I3-L'équipe

Mettez en valeur les succès des membres de l'équipe et de leurs positions antérieures ainsi que leur domaine de compétence.