

<i>Interlocuteur</i>		<i>Identité de l'entreprise</i>	
Nom		Raison sociale	
Prénom		Forme	
Fonction		Date de création	
Téléphone		Adresse	
Fax		Capital social	
Email		Secteur d'activité	
Site Web			

**I – PRESENTATION**

<b>CONCEPT</b>	<i>Définir l'idée de base du produit ou service ; en faire ressortir le caractère innovant.</i>
<b>CONTEXTE</b>	<i>Présenter les étapes du développement jusqu'aujourd'hui.</i>

**II – L'EQUIPE**

<b>EQUIPE ACTUELLE</b>	<i>Présenter l'équipe actuelle en précisant le profil, expérience et la fonction dans le projet de chacun ; joindre les CV en annexe. Indiquer également dans quelle mesure vous faites appel à la sous-traitance.</i>
------------------------	--

### III - OFFRE & MARCHÉ

<b>PRESENTATION DU MARCHÉ</b>	<i>Description (qualitative et quantitative), Problématique du marché ?, Demande ? A cause de quoi ? (...)</i>
<b>CONCURRENCE</b>	<i>Présenter la concurrence sur votre marché (existence, forme, acteurs...) et présenter vos avantages concurrentiels.</i>
<b>OFFRE</b>	<i>Présentation et définition de votre produit/service, sa tarification et la valeur ajoutée qu'il apporte au client. Votre cible de clientèle (segment, répartition géographique) et vos perspectives de parts de marché.</i>
<b>SITUATION ACTUELLE</b>	<i>Indiquer votre stade actuel de développement (R&amp;D terminée, commercialisation débutée...) et vos réalisations (clients, CA...) à l'heure actuelle.</i>

<b>IV - MODELE ECONOMIQUE</b>	
<b>REALISATION DU CA</b>	<i>Décrire le mécanisme de formation de votre CA (vente, location, maintenance...) et la récurrence de votre CA.</i>
<b>DU CA A LA MARGE</b>	<i>Décrire le mécanisme de formation de votre marge.</i>
<b>DE LA MARGE AU RESULTAT NET</b>	<i>De même, décrire le mécanisme de formation du résultat net.</i>

<b>V - STRUCTURE ET BESOINS FINANCIERS</b>	
<b>BESOIN EN FINANCEMENT ET UTILISATION</b>	<i>Indiquer le montant recherché et sous quelle forme. Présenter également l'utilisation envisagée de ce financement.</i>
<b>SOURCES DE FINANCEMENT A CE JOUR</b>	<i>Mentionner les fonds qui ont permis à l'entreprise de se développer jusqu'ici (apports propres, précédente augmentation de capital, ...)</i>
<b>REPARTITION DU CAPITAL</b>	<i>Présenter l'actionariat de la société, leurs parts respectives et leur structuration (Conseil d'Administration, Directoire...)</i>
<b>VALORISATION</b>	<i>Indiquer la valorisation souhaitée, ainsi que le mode de calcul.</i>

<b>SORTIE</b>	<i>Quelles opportunités de sortie ? quelle rentabilité attendue pour les Business Angels ?</i>
---------------	--

<b>VI - DONNEES FINANCIERES</b>				
<b>COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL</b>				
<i>en k€</i>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>
<b>CA</b>				
<b>Achat de marchandises / services</b>				
<b>Charges externes (marketing ...)</b>				
<b>Frais de personnel</b>				
<b>Dotations aux amortissements</b>				
<b>Résultat d'exploitation</b>				
<b>Résultat Net</b>				
<i>Nb salariés fin d'année</i>				