



Problème à résoudre /  
Opportunité de marché



Solution



Marché visé



Modèle  
économique



L'innovation

---

# PITCH DECK

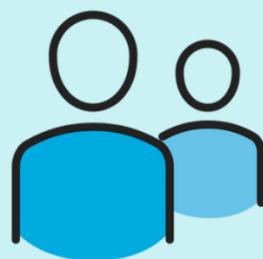
---



Marketing et  
commercialisation



Environnement  
concurrentiel



L'équipe de  
management



Métriques et  
perspectives de  
développement



Financement



## Problème à résoudre / Opportunité de marché

Il convient de définir ici quels sont les principaux problèmes que rencontrent les clients. C'est-à-dire définir **les manques , les frustrations qui sont à l'origine de votre offre, produit ou service**. L'absence de résolution immédiate au problème devient une opportunité.

.....



## Solution

### **La proposition de valeur est unique.**

Votre projet est la solution face aux principaux problèmes rencontrés. Il permet d'expliquer clairement et simplement **en quoi votre proposition est efficace et unique** pour répondre aux besoins du marché, qu'elle est meilleure que celle de la concurrence.

.....



## Marché visé

- À qui cela s'adresse ?
  - Quelle est la taille de marché ?
  - Quel est le potentiel marché ?
- .....



## Modèle économique

- Qu'est-ce que vous vendez ?
  - Comment ?
  - Combien ?
- .....



## L'innovation

- Mettez l'accent sur les concepts innovants de votre offre par rapport à l'état de l'art.
  - Propriété intellectuelle : précisez si vous avez déposé des brevets.
  - Quelles sont les barrières à l'entrée ?
- .....



## Marketing et commercialisation

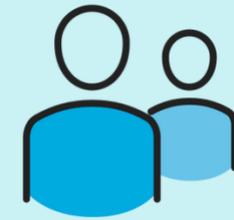
- Quelle stratégie marketing, quel positionnement ?
  - Comment comptez-vous vous faire connaître ?
  - Comment accéder au marché ?
  - Quel(s) mode(s) de distribution ?
- .....



## Environnement concurrentiel

- Donnez une vision résumée des principaux acteurs de votre marché en France et à l'étranger
- Quels sont les facteurs de risque ?
- Y-a-t-il une dimension réglementaire prédominante ?
- Où vous situez-vous par rapport à vos concurrents ? Par exemple au niveau des prix pratiqués , ou au niveau de la qualité...

.....



## L'équipe de management

### Qui êtes-vous ?

- L'équipe dirigeante
- Le nombre de salariés
- Les actionnaires

.....



## Métriques et perspectives de développement

### Projections à 3 ans

- chiffre d'affaires,
  - coûts,
  - résultats,
  - effectifs
- .....



## Financement

- Quel est le montant des fonds recherchés ? Pour quel usage ?
  - Où en êtes-vous aujourd'hui ?
  - Quelles sont les prochaines étapes ?
  - Quelle sortie pour les investisseurs ?
  - Quelle Valorisation ?
- .....