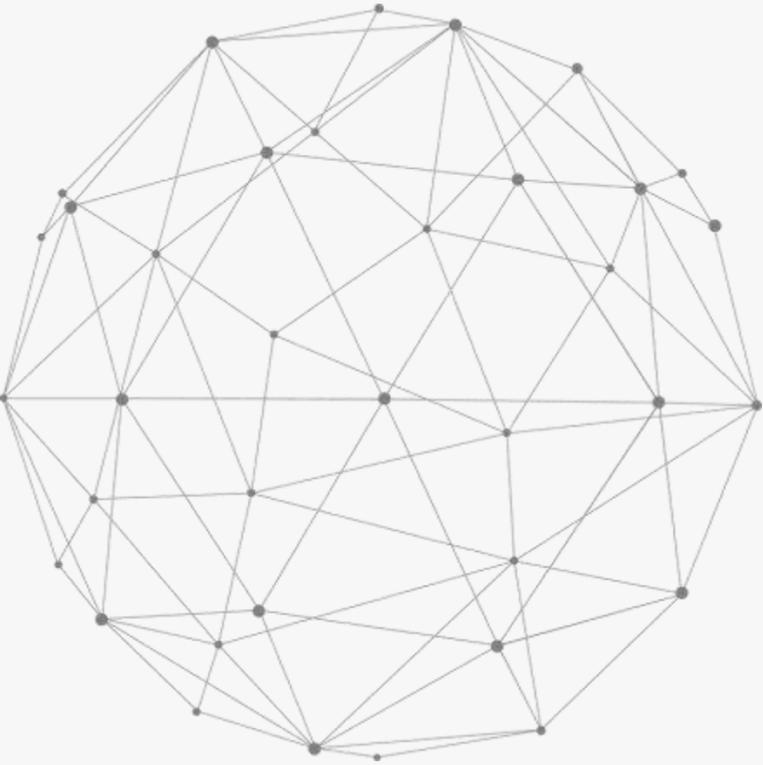


**ACCELE  
RATEUR.M**  
PLUG-IN AND SCALE-UP



Comme le célèbre entrepreneur Guy Kawasaki, nous croyons qu'un bon pitch doit pouvoir tenir en 10 slides pour présenter votre startup au mieux.

Nous vous proposons de suivre sa trame en vous donnant quelques indications, libre à vous de les respecter ou de les adapter à votre manière.





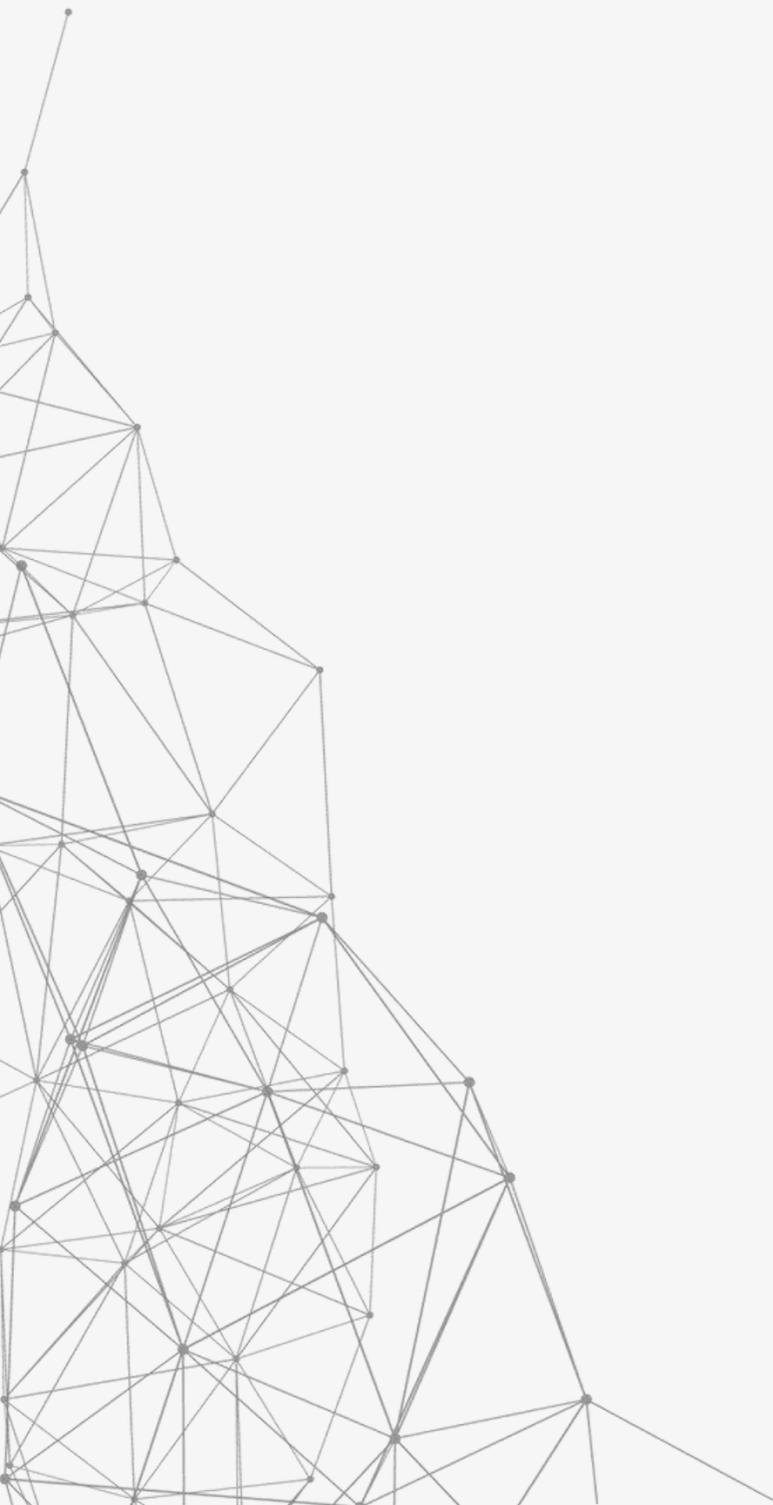
# Problème vs Opportunité

A quel problème essayez vous de répondre avec ce projet ?

Quelle peine venez vous soulager chez vos clients ?

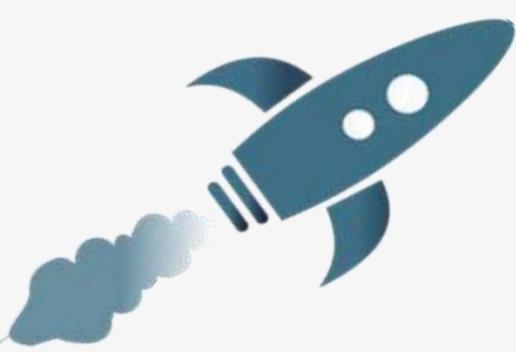
Quelle opportunité avez-vous identifié ?

Comme le répète souvent notre Startup Manager, il faut tomber amoureux de son problème, et pas de sa solution ou de son idée !





Accélérateur M



# Proposition de valeur

Comment votre proposition permet de résoudre le problème des clients ou de leur apporter quelque chose

?

Quel est leur gain ? (du temps, de l'argent, de la simplicité...)

Votre proposition de valeur doit être facilement compréhensible de tous et lisible en quelques secondes





Accélérateur M



# Sauce secrète

Quel est l'ingrédient magique qui vous rend différent de vos concurrents ou de ce qui se fait sur le marché ?

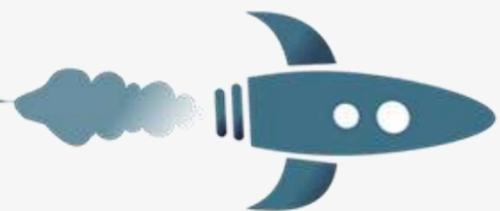
Il peut résider dans la technologie, le business model, l'équipe ou même votre stratégie d'acquisition client. En somme, ce qui contribue à vous créer un avantage concurrentiel.





Accélérateur M

# Business Model



Qui possède temporairement votre argent et comment allez-vous faire pour qu'il devienne le votre ?

Quel business model vous permet de générer des revenus ?

Quels indicateurs clés pouvez-vous transmettre en lien avec votre type de business model

Exemple : Dans un business model en Software As A Services (SAAS) il serait intéressant de transmettre des indicateurs comme votre

MRR (Revenu Mensuel Récurrent), votre taux de rétention ou





Accélérateur M

# Plan Go-to- Market

Comment allez-vous chercher vos clients ?

Nombre de clients à ce jour Vs Chiffre  
d'Affaires

Estimation du temps de votre cycle de vente

Plan de déploiement commercial (Stratégie  
d'acquisition, pipe commercial, force de vente  
et outils nécessaires pour aller chercher vos  
clients)



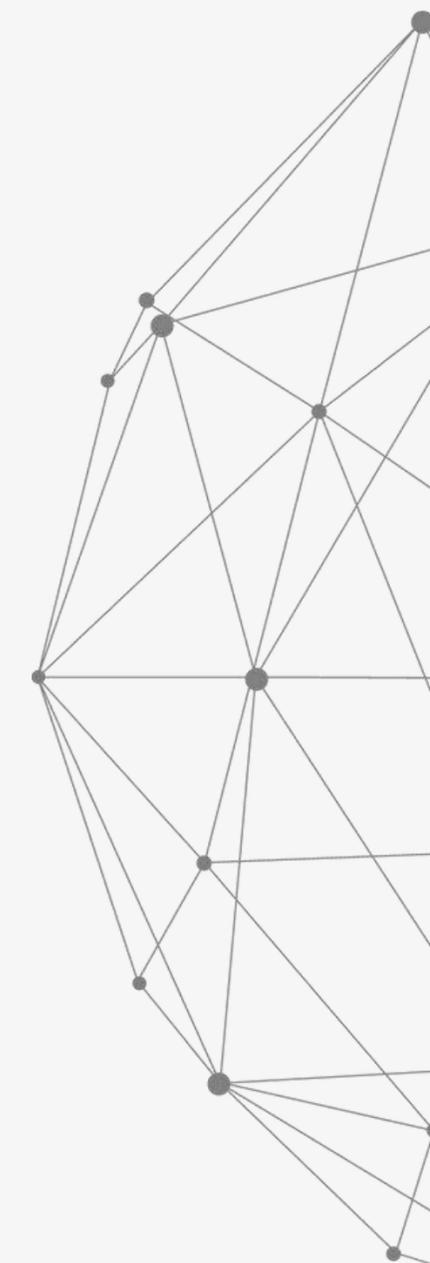


# Analyse Compétitive & Indicateurs clés

Quel marché adressez-vous ? Quelle est la taille du gâteau ?

Qui se partage ou veut se partager le gâteau ?

- Overview concernant le marché : stats clés, taille du marché...
  - Compétiteurs et analyse comparative
  - Prix de vente, % d'utilisation ou rentabilité





# Équi

Présentez nous les membres fondateurs du projet (répartition des parts, rôle dans l'entreprise, formation et compétences)

Si tel est le cas, n'oubliez pas Présentation du board / mentors / investisseurs actuels et des autres membres importants de l'équipe

Qui décide sur le papier? Au réel? Répartitions des rôles?

Actionnaires actifs ou passifs ?

Pacte d'associés

Dans le cas où vous êtes le seul fondateur: préciser et justifier ici votre parti-pris quant à l'entrée ou pas d'associés

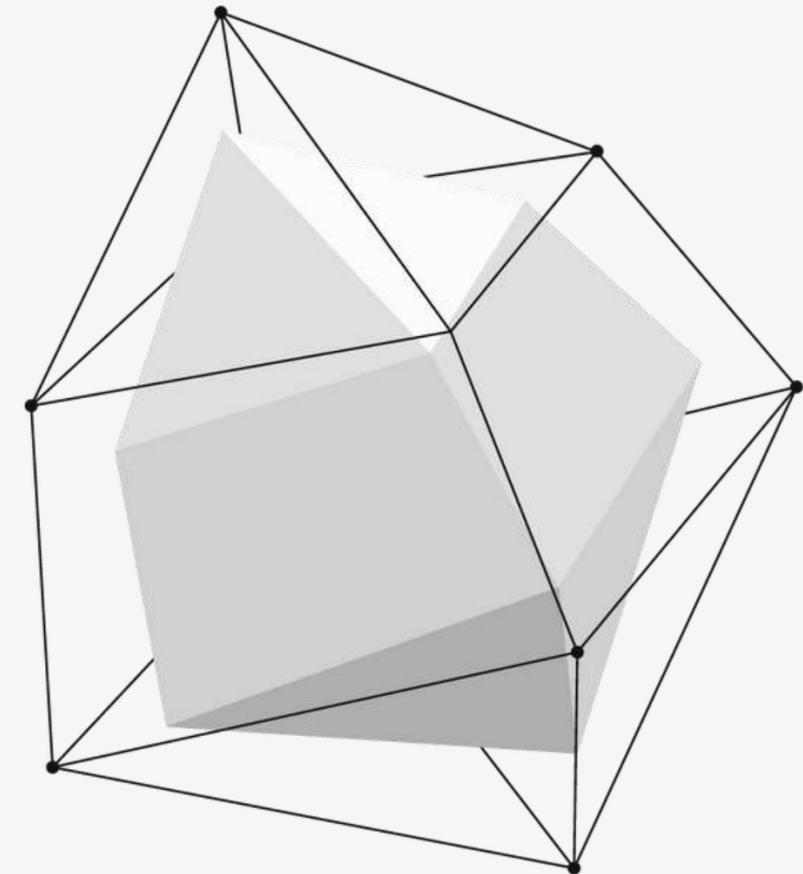


# Finan



Description d'un instantané de la situation financière de l'entreprise et du/des dirigeant(s) mais aussi des projections futures.

- Entrées et sorties d'argent
- Point sur les prêts, subventions et fonds levés
  - Point sur la trésorerie disponible
  - Les fondateurs se rémunèrent-ils ?
    - Si non, combien de temps peuvent-ils tenir sans salaire ?
- Quelles sont vos estimations à trois ans et comment comptez-vous les financer ?
- Avez-vous en tête ou en cours une levée de fonds publics ou privés ?





Accélérateur M

# État actuel, accomplissements à date, timeline et utilisation des fonds

Quels sont les challenges que vous tentez de relever actuellement ?

Les étapes de développement majeures que vous cherchez à atteindre durant les trois prochaines années ?

Comment allez vous utiliser les fonds alloués pour atteindre ces étapes ?





# Annexe

L'Annexe est votre arme secrète !

Faire tenir l'ensemble des informations importantes à propos de votre business dans un pitch de 5 minutes est un exercice challengeant mais essentiel.

Pour y arriver plus facilement, gardez quelques armes secrètes en annexe de votre pitch que vous ne présenterez pas mais dégainerez de manière ciblée pour répondre à une question précise et mieux appuyer vos propos lors du temps alloué aux questions / réponses.

