

PITCH DECK

[Nom de la start-up / entreprise]

1. Problème / Besoin

Décrivez le problème réel ou l'opportunité de marché à laquelle vous répondez.
Appuyez-vous sur des données concrètes, tendances, ou témoignages clients.

Ex. : 70 % des freelances suisses déclarent ne pas trouver de lieux de travail flexibles, abordables et bien connectés.

2. Solution

Présentez clairement votre produit ou service.
En quoi votre solution est-elle innovante, pratique, économiquement viable ?
Inclure une démonstration, un visuel ou une maquette (si possible).

3. Marché

Taille, croissance, structure et dynamique du marché adressé.
Différencier le marché total (TAM), le marché accessible (SAM) et votre cible immédiate (SOM).
Indiquez les segments de clientèle visés.

4. Modèle économique (Business Model)

Comment gagnez-vous de l'argent ?
Prix, marges, cycles de revenus (abonnement, licence, vente directe, freemium, etc.).
Mentionner vos hypothèses clés.

5. Traction / Réalisations

Montrez les preuves de croissance ou d'acceptation du marché : clients, chiffre d'affaires, partenariats, taux d'usage, témoignages. Indiquez les jalons atteints.

6. Concurrence

Présentez vos concurrents directs et indirects.
Tableau comparatif avec vos avantages compétitifs.
Expliquer votre différenciation stratégique.

7. Stratégie de go-to-market

Comment allez-vous acquérir vos premiers clients ?
Canaux de distribution, marketing, ventes, partenariats, influenceurs, salons, etc.



8. Équipe

Présentation des membres clés : fondateurs, profils stratégiques, conseillers.
Mettre en avant les compétences, expériences et complémentarités.

9. Plan financier et projections

Chiffre d'affaires, EBITDA, cash-flow prévisionnel sur 3 à 5 ans.
Hypothèses principales.
Indiquer votre seuil de rentabilité et vos besoins financiers.

10. Besoin en financement

Montant recherché (CHF), utilisation des fonds (R&D, marketing, RH, etc.).
Stade du projet (seed, série A, etc.), type de levée (equity, dette, convertible note).
Proposition aux investisseurs (part sociale / action, % envisagé).