

Dossier _____

-- / -- / 200_
(date de rédaction du dossier)

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

I – PRESENTATION

ORIGINE	<i>Indiquer les entrepreneurs qui sont à l'origine du projet et la raison de la création.</i>
CONCEPT	<i>Définir l'idée de base du produit ou service ; en décrire le caractère innovant.</i>
CONTEXTE	<i>Présenter les étapes du développement jusqu' aujourd'hui.</i>
VISION	<i>Donner la vision que vous avez de la société dans l'avenir.</i>

II - OFFRE & MARCHÉ

OFFRE	<i>Définir votre produit/service, sa tarification et la valeur ajoutée qu'il apporte au client.</i>
MARCHE / CLIENTELE	<i>Description du marché (qualitative et quantitative), votre cible de clientèle (segment, répartition géographique) et vos perspectives de parts de marché.</i>
ACCES AU MARCHE	<i>Définir vos mode d'accès au marché (vente directe, indirecte, prescripteurs, communication / publicité....) ainsi que les éventuelles barrières à l'entrée.</i>

CONCURRENCE	<i>Présenter la concurrence sur votre marché (existence, forme, acteurs...) et présenter vos avantages concurrentiels.</i>		
SITUATION ACTUELLE	<i>Indiquer votre stade actuel de développement (R&D terminée, commercialisation débutée...) et vos réalisations (clients, CA...) à l'heure actuelle.</i>		
PARTENARIATS	ORGANISME	TYPE	MODALITES
	<i>Compléter le tableau en indiquant le Type de partenariat : commercial ; technique ; financier ; scientifique ; autre.</i>		
PROPRIETE Intellectuelle	<i>Dépôts de brevets, marques, étendue géographique de la protection, stade de l'examen, ...</i>		
III - MODELE ECONOMIQUE			
REALISATION DU CA	<i>Décrire le mécanisme de formation de votre CA (vente, location, maintenance...) et la récurrence de votre CA.</i>		
DU CA A LA MARGE	<i>Décrire le mécanisme de formation de votre marge.</i>		
DE LA MARGE AU RESULTAT NET	<i>De même, décrire le mécanisme de formation du résultat net.</i>		

IV - EQUIPE

EQUIPE ACTUELLE	<i>Présenter l'équipe actuelle et préciser pour chacun des postes clés leur profil, expérience, fonction dans le projet et le salaire perçu ; joindre les CV en annexe. Indiquer également dans quelle mesure vous faites appel à la sous-traitance.</i>
RECRUTEMENT A VENIR	<i>Décrire les profils recherchés et sous quels délais.</i>

V - STRUCTURE ET BESOINS FINANCIERS

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

VI - DONNEES FINANCIERES**COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL**

<i>en k€</i>	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4
CA				
Valeur Ajoutée				
Résultat d'Exploitation				
Résultat Net				
Nb salariés fin d'année				

TABLEAU DE FINANCEMENT				
<i>en k€</i>	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4
RESSOURCES				
Capacité d'autofinancement				
Augmentation de capital				
Emprunts				
Subventions et autres				
TOTAL RESSOURCES				
EMPLOIS				
Besoin en fonds de roulement				
Investissements				
Remboursement d'emprunts				
Dividendes				
TOTAL EMPLOIS				
VARIATION DE TRESORERIE				
VII - AUTRES				
AUTRES CONTACTS	<i>Préciser les autres contacts éventuellement pris dans le cadre de cette recherche de financement.</i>			
RAISONS DE RECOURIR A DES BUSINESS ANGELS	<i>Donner les raisons qui ont orienté votre choix vers les Business Angels.</i>			
REMARQUES ET COMMENTAIRES	<i>Faire part de remarques supplémentaires le cas échéant.</i>			