EXECUTIVE SUMMARY : [NOM DU PROJET]

Accroche

[Une phrase : quel client, quel problème, quelle solution. Exemple : « X permet à [cible] de [bénéfice] grâce à [solution]. »]

Le problème et l'opportunité

[Le besoin non couvert, chiffré si possible avec une source : étude de marché, enquête, données publiques.]

La solution

[Le produit ou service en deux ou trois phrases, et ce qu'il change pour le client.]

Le marché et les clients

[Cible prioritaire, zone géographique, taille du marché, premiers clients ou lettres d'intention.]

Le modèle économique

[Comment l'entreprise gagne de l'argent : prix, récurrence, panier moyen, marge.]

Les avantages concurrentiels

[Ce qui vous distingue des concurrents et ce qui est difficile à copier.]

L'équipe

[Fondateurs, expérience utile au projet, répartition des rôles, recrutements clés prévus.]

L'avancement

[Ce qui est déjà fait : prototype, test, chiffre d'affaires, partenariats.]

Les prévisions financières

[Chiffre d'affaires et résultat sur 3 ans, point mort, hypothèses principales.]

Le besoin de financement

[Montant recherché, répartition apport / prêt / levée de fonds, utilisation des fonds.]

Les perspectives à 3 ans

[Développement visé : nouveaux marchés, gamme, effectif.]

EXEMPLE : EXECUTIVE SUMMARY DE CYCLO BOUCLE (entreprise fictive)

Accroche. Cyclo Boucle répare les vélos des salariés directement sur leur lieu de travail, dans les Hauts-de-Seine, pour que l'entretien d'un vélo ne coûte plus une demi-journée à son propriétaire.

Le problème. Les salariés qui viennent travailler à vélo doivent déposer leur vélo en atelier, souvent pour plusieurs jours. Notre enquête auprès de 120 cyclistes de La Défense et de Nanterre montre que 64 % d'entre eux reportent l'entretien faute de temps.

La solution. Une camionnette-atelier se gare sur le parking de l'entreprise une demi-journée par semaine. Les salariés réservent en ligne et récupèrent leur vélo réparé le soir même.

Le marché et les clients. Entreprises de 200 à 2 000 salariés de La Défense, Nanterre, Courbevoie et Rueil-Malmaison. Trois lettres d'intention sont signées, pour un démarrage en janvier.

Le modèle économique. L'employeur paie un abonnement de 290 € HT par mois et par site ; le salarié règle les pièces et la main-d'œuvre à un tarif négocié. L'abonnement couvre les frais fixes de la tournée.

L'équipe. Claire M., mécanicienne cycles depuis huit ans, dirige l'atelier. Karim B., six ans de vente de services aux entreprises, développe le portefeuille clients.

L'avancement. Un pilote de trois mois sur deux sites a donné lieu à 210 interventions, avec un taux de réabonnement de 100 %.

Les prévisions. Chiffre d'affaires de 96 000 € la première année, 185 000 € la deuxième et 290 000 € la troisième. Résultat positif dès la deuxième année.

Le besoin de financement. 60 000 € : 25 000 € d'apport des fondateurs et 35 000 € de prêt bancaire. Les fonds financent un second véhicule aménagé (38 000 €), le stock de pièces (7 000 €) et la trésorerie de démarrage (15 000 €).

Les perspectives. Trois camionnettes, cinq salariés et une extension à l'ouest de Paris d'ici trois ans.

Modèle proposé par centre-affaires-92.fr. L'exemple de la page 2 décrit une entreprise fictive : ses chiffres sont inventés pour l'illustration. Visez une à deux pages au total pour votre propre document.