



# PRÉSENTATION

---

NOM DE LA START-UP CHOISIE

## 1. Quelle est la start-up choisie ?

**Définissez en quelques mots le produit ou service proposé par l'entreprise et la cible.** L'entreprise que vous avez choisie est-elle vraiment une start-up ? Les startups, surtout au début, ont parfois un positionnement peu lisible.

Attention, si l'entreprise que vous avez choisie est une entreprise « vieille », ou que le numérique n'y est pas important, qu'elle n'apporte pas de réelle innovation et que son potentiel de croissance est faible, il y a de fortes chances que ce ne soit pas une start-up.

## 2. Le positionnement

Pour exister, **les startups doivent se différencier de ce qui existe déjà et trouver un positionnement innovant.** Pour analyser un positionnement, il faut comprendre où se situe l'entreprise sur une chaîne de valeur, et de quelle façon elle essaie de casser les codes de son marché. Il faut aussi étudier quelle est sa cible, où elle se situe dans son environnement concurrentiel et si elle a dû pivoter.

## 3. La proposition de valeur

Elle doit tenir en une phrase et être accrocheuse ! Toute start-up identifie un besoin, une « souffrance », à laquelle elle essaie de répondre en donnant une solution nouvelle. **Cette solution, c'est la proposition de valeur, qui résume la manière dont l'entreprise va répondre à ce besoin.** Attention, la proposition de valeur et le positionnement sont deux choses différentes !

## 4. Le ou les fondateurs

**Décrivez l'équipe de fondateurs.** Quel est le profil de chacun ? Sont-ils complémentaires ? Donnez votre avis sur la cohérence de l'équipe en terme d'expérience et de compétences.

## 5. La scalabilité

**Le produit ou service proposé par l'entreprise que vous avez interviewée vous paraît-il capable de réaliser des économies d'échelle et donc d'être scalable?** Pourra-t-elle gérer la croissance ? Pourquoi ? (trop de coûts fixes, pas assez d'investissement, nature du produit, marché trop petit, trop de concurrence, etc...)

## 6. Le financement

Les startups sont souvent auto-financées au début, peuvent aussi lever des fonds auprès d'investisseurs, ou bénéficier d'aides publiques. Qu'en est-il ? **Quelles sont les différentes sources ?**

## 7. Les difficultés rencontrées

**Quelles sont les difficultés rencontrées par l'entreprise ?** Quels sont les risques selon l'entrepreneur ? En voyez-vous d'autres ? Comment les surmonter ?