

Startup Programme – Manuel des livrables

*Votre guide pratique pour développer votre projet et préparer
les livrables du programme Startup*

Contents

Utilisation du manuel des livrables.....	2
PITCH 1.....	3
Un Lean Canvas	3
Un business plan	5
Un Moodboard.....	6
Le pitch 1 devant le jury.....	7
PITCH 2.....	8
Un Lean Canvas	8
Un business plan	8
Un Pitch Deck	11

Utilisation du manuel des livrables

En complément des cours dans vos établissements respectifs, de vos connaissances et de vos recherches personnelles, ce guide permet aux équipes d'avoir une structure claire pour les différents rendus attendus du Startup Programme.

Il est le fil conducteur qui permet de faire évoluer les dossiers du 1^{er} au 2^{ème} Pitch et donner des informations sur le contenu spécifique demandé.

PITCH 1

Le premier Pitch consiste à partager votre idée de Startup. Faites comprendre de quel problème, de quel constat vous êtes partis pour trouver une solution innovante. Pour cela vous aurez avant la date du Pitch à l'oral un dossier à rendre qui comporte :

Un Lean Canvas

*Le Lean Canvas, c'est un outil visuel sur **une seule page** qui permet de résumer une startup : le problème, la solution, les clients, ce qui rend l'idée différente, et comment le projet peut fonctionner. C'est l'outil le mieux adapté par rapport à un Business Model Canvas (BMC) pour une Startup, parce qu'il aide à aller vite, à clarifier l'essentiel et à tester une idée. Alors que le Business Model Canvas est utilisé pour des entreprises déjà ancrées sur le marché.*

Le Lean Canvas aide à tester une idée de startup.

Le BMC aide à expliquer le modèle économique complet de l'entreprise.

Terminez le Lean Canvas avant la rédaction du Business Plan car le Business Plan s'appuie sur votre Lean Canvas.

Le Lean Canvas est particulièrement adapté aux startups, car il aide à aller à l'essentiel : **quel problème on veut résoudre, pour qui, avec quelle solution, et comment le projet peut fonctionner.**

C'est un outil très utile au début d'un projet, car il permet de **tester rapidement une idée** avant de rédiger un business plan plus complet.

Que mettre dans chaque case ?

1. Problème

Indiquez les 1 à 3 problèmes principaux que rencontrent vos futurs utilisateurs. Il faut montrer que ce problème est réel, important et mérite d'être résolu.

2. Segments de clients

Précisez à qui s'adresse votre projet. Décrivez le plus clairement possible les personnes ou groupes de personnes concernés par le problème et les premiers utilisateurs que vous voulez viser.

Un segment de clientèle est un groupe précis de personnes qui ont le même problème et qui utiliseraient votre produit de manière similaire.

Votre produit ne s'adresse pas à « tout le monde »

3. Proposition de valeur unique

Résumez en une phrase claire ce qui rend votre projet utile et attractif. Cette case doit expliquer **pourquoi votre solution est intéressante** et **pourquoi on devrait la choisir.**

4. Solution

Présentez simplement votre solution. Expliquez concrètement ce que vous proposez pour répondre au problème identifié.

5. Canaux

Expliquez comment vous allez faire connaître votre projet et atteindre vos clients. Cela peut être par les réseaux sociaux, le bouche-à-oreille, des partenariats, des événements, une communauté, une plateforme, etc.

6. Sources de revenus

Indiquez comment le projet peut gagner de l'argent. Par exemple : vente directe, abonnement, commission, freemium, prestation de service, licence, etc.

7. Structure de coûts

Présentez les principales dépenses du projet. Cela peut inclure le développement, la communication, les outils, la production, les déplacements, les salaires ou d'autres frais nécessaires au fonctionnement.

8. Indicateurs clés

Choisissez quelques indicateurs qui permettront de savoir si le projet avance dans le bon sens. Par exemple : nombre d'utilisateurs, ventes, téléchargements, taux de fidélisation, coût d'acquisition, chiffre d'affaires.

9. Avantage différenciant

Expliquez ce qui rend votre projet difficile à copier ou plus fort que les autres. Cela peut être une expertise, un réseau, une technologie, une communauté, une expérience particulière ou une idée originale bien adaptée au besoin.

Vous pouvez directement télécharger le template LEAN CANVAS via ce lien dans la rubrique : Documents to download : [Startup Programme 2026-2027 – Jonk Entrepreneuren](#)

Lean Canvas				
Problem 1	Solution 4	Unique Value Proposition 3	Unfair Advantage 9	Customer Segments 2
	Key Metrics 8		Channels 5	
Cost Structure 7		Revenue Streams 6		

Un business plan

Business Plan min. 4 max 6 pages

Un business plan, c'est un document qui présente ton projet de startup de façon structurée et crédible. Il explique ce que tu veux lancer, à quel besoin tu réponds, à qui ça s'adresse, comment ton activité va fonctionner, et comment elle peut devenir viable économiquement.

Il sert à montrer que l'idée n'est pas seulement intéressante, mais qu'elle repose sur un vrai plan : il décrit le marché, les clients visés, la proposition de valeur, le modèle économique, les ressources nécessaires, et les objectifs du projet. Il permet aussi de convaincre des partenaires, un jury, des financeurs ou des incubateurs que la startup peut être développée sérieusement.

La différence entre le Business Plan requis entre le pitch 1 et le Pitch 2 sont : le prototypage qui n'est pas requis au niveau de la présentation de l'idée ainsi que le plan financier avec la viabilité du projet qui n'est à ce stade pas nécessaire. Le premier business plan repose principalement sur l'analyse de marché et la proposition de valeur de votre produit ou service.

- ➔ *Ici, travaillez davantage le marché, votre cible et comprendre ce dont votre client a besoin. Repensez au Kick-Off et au Design Thinking afin de partir d'une méthode human-centred.*
- ➔ Vous devrez commencer par une analyse de marché pour connaître votre client, est-ce que la concurrence fait quelque chose de similaire. Est-ce que vous serez les premiers à créer ce produit ou service ? Qui est mon public, quelle est ma cible ? Faites des Persona afin de cibler votre clientèle potentielle.

Le Business Plan vous permet de :

1. **Clarifier votre vision** – Définir votre mission et vos objectifs à court et long terme.
2. **Planifier votre stratégie** – Identifier les étapes pour développer votre produit, communiquer efficacement et gérer vos opérations.
3. **Communiquer votre projet** – Présenter votre idée de manière claire et structurée à des partenaires, investisseurs ou jurys.
4. **Planifier vos finances** – Évaluer vos coûts, anticiper vos revenus et identifier vos besoins de financement.
5. **Analyser les risques** – Étudier le marché et la concurrence pour mieux comprendre les défis à relever.
6. **Gérer vos ressources** – Allouer votre temps, votre budget et vos efforts de manière stratégique.
7. **Mesurer vos progrès** – Comparer vos résultats avec vos objectifs et ajuster votre stratégie en conséquence.
8. **Convaincre** – Un business plan solide inspire confiance et peut faciliter l'obtention de financements.
9. **Respecter les obligations légales** – Connaître les règles de base liées à votre activité.
10. **Assurer la viabilité à long terme** – Construire des bases solides pour la croissance et la durabilité de votre entreprise.

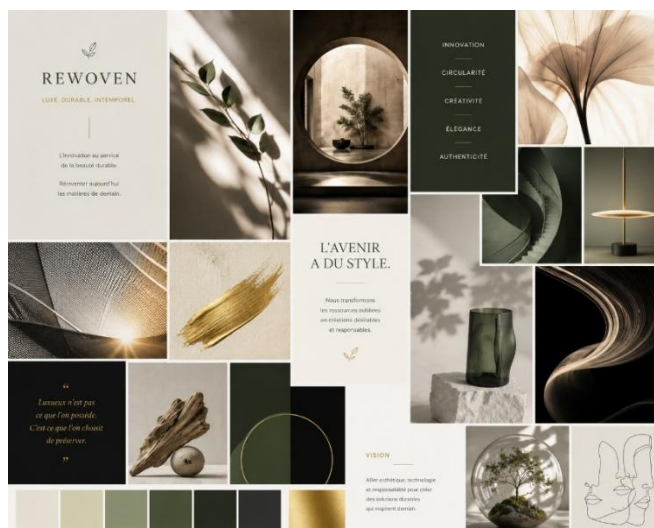
Un Moodboard

Un moodboard ou planche d'inspiration est un tableau d'inspiration visuelle qui rassemble des images, des couleurs, des typographies, des styles et des références pour montrer l'univers d'un projet.

Pour une startup, il permet de rendre l'idée plus concrète, de montrer l'ambiance de la marque ou du produit, et d'aider les autres à comprendre rapidement ce que vous voulez créer.

Un Moodboard permet de trouver l'inspiration, de donner une **cohérence visuelle** à votre projet, de servir d'outil de brainstorming et de définir l'identité visuelle de votre entreprise.

Pour le créer, commencez par réunir des images, des mots, des typographies, des couleurs, des logos, ou des textures inspirantes. Analysez chaque élément pour comprendre pourquoi vous l'avez choisi, puis sélectionnez les plus représentatifs pour créer un ensemble cohérent. Assemblez ensuite votre Moodboard sur PowerPoint, Canvas ou un autre outil, en soignant la disposition pour un rendu clair et professionnel.



Exemple :

Ce moodboard illustre l'univers d'une marque de tissus upcyclés qui associe élégance, innovation, qualité et engagement environnemental. À travers une palette de couleurs naturelles, des éléments d'artisanat et des inspirations issues du luxe discret, il traduit une identité de marque raffinée et intemporelle. Chaque visuel a été sélectionné pour raconter une histoire cohérente, mettre en avant l'innovation au service de l'économie circulaire, transmettre les valeurs de durabilité, de savoir-faire et d'excellence, et démontrer qu'un matériau upcyclé peut être synonyme de sophistication, de créativité et de performance.

- ➔ Lors de votre présentation, votre Moodboard que vous aurez transmis au préalable sera affiché sur un écran afin de comprendre votre idée et votre univers.
- ➔ Une explication plus détaillée du Moodboard se trouve dans les annexes.
Dans une logique de cohérence, il faut que lors de l'envoi nous puissions l'intégrer dans un Powerpoint sans avoir besoin de recourir à des demandes d'accès sur Canva par exemple.

Le pitch 1 devant le jury

Le jury aura lu votre dossier en amont. Il ne sera donc pas nécessaire de détailler tout lors de ce pitch oral qui dure 2 minutes, dans l'esprit d'un Elevator pitch.

Un Elevator pitch, c'est une présentation très courte, claire et convaincante de ta startup, qui explique en peu de temps quel problème tu résous, ta solution, et pourquoi ton idée mérite qu'on s'y intéresse.

Ensuite, votre séance sera suivie d'une session de questions – réponses avec le jury lors duquel les détails et les remarques pourront être partagés.
Les détails sur les heures de passages seront communiquées en amont par mail. Les détails de la journée sont communiqués dans le Guide numérique du Startup Programme.

→ **Afin de pitcher comme des professionnels, ne manquez pas la Masterclass sur le Pitch. La date de la session vous sera transmise ultérieurement par mail.**

1. Description et mission de l'entreprise

Décrivez ce que fait votre entreprise et pourquoi elle existe. La mission est votre raison d'être – ce que vous aspirez à accomplir sur le long terme. Une phrase ou un court paragraphe suffit.

Exemples :

- *Google* : organiser les informations à l'échelle mondiale pour les rendre accessibles et utiles à tous.
- *Apple* : offrir la meilleure expérience utilisateur grâce à des produits et services innovants.

2. Le problème

Expliquez clairement le problème que vous cherchez à résoudre.

- Quel besoin existe sur le marché ?
- Pourquoi ce problème mérite-t-il d'être résolu ?
- Quelles solutions existent déjà et quelles sont leurs limites ?

3. La solution

Présentez votre produit ou service.

- Comment les clients vont-ils l'utiliser ?
- En quoi votre solution répond-elle efficacement au problème identifié ?
- Quelle valeur unique apportez-vous ?

4. La concurrence / le marché

Montrez que vous connaissez votre marché.

- Qui sont vos principaux concurrents ?
- Quelle est votre cible (vos clients idéaux) ?
- Quelle est votre plus-value ou votre différenciation ?

PITCH 2

Entre le Pitch 1 et le Pitch 2, votre projet doit évoluer d'une idée innovante appuyée par des recherches vers une proposition développée et réaliste. Utilisez les retours reçus, vos recherches, vos tests et votre prototypage pour affiner votre projet et renforcer votre modèle économique.

Pour cela vous aurez avant la date du Pitch à l'oral un dossier à rendre qui comporte :

Un Lean Canvas

Votre Lean Canvas évolue naturellement avec votre projet. Transmettez-nous le nouveau Lean Canvas avec les éléments qui ont changé depuis la première version en ayant pris en compte les améliorations apportées à votre Startup.

Un business plan

Business Plan min. 5 max 10 pages

Transmettez nous le Business Plan qui a évolué avec votre projet.
Dans celui-ci il y aura également une présentation d'un prototype.

➔ **Ne manquez pas la Masterclass sur le Prototypage. La date de la session vous sera transmise ultérieurement par mail.**

Ce document doit approfondir l'ensemble de votre projet. Vous pouvez y intégrer votre logo, vos couleurs et souligner visuellement les éléments importants.

1. Description et mission de l'entreprise

Expliquez ce que fait votre entreprise, sa raison d'être, ses valeurs, et la vision qu'elle souhaite porter. La mission doit clarifier pourquoi le projet existe.

2. Équipe

Présentez les membres de votre équipe, leurs compétences, leurs rôles et les forces qui font de vous la bonne équipe pour mener ce projet. Mentionnez également les experts ou mentors qui vous accompagnent.

Il est important de montrer que votre projet est soutenu par des partenaires/sponsors potentiels.

3. Problématique

Décrivez clairement :

- le problème que vous cherchez à résoudre,
- qui le vit et pourquoi,
- l'importance et la fréquence du problème,
- les solutions existantes et leurs limites.

Votre projet doit répondre à un vrai besoin, vérifiable et important pour un groupe de personnes suffisamment large.

4. Solution

Présentez votre produit ou service et expliquez en quoi il :

- répond au problème identifié,
- apporte une innovation,
- se distingue des alternatives,
- peut être scalable (digitalisation, automatisation, extension géographique, modèle d'abonnement, etc.).

5. Marché, clients ciblés et opportunités

Décrivez :

- la taille du marché,
- votre clientèle cible,
- ses besoins, comportements, habitudes, frustrations
- les tendances observées sur votre secteur.

Le marché doit s'appuyer sur de vrais chiffres (ex : données Statec, Eurostat, etc.).

Validation terrain

Parlez avec des clients potentiels.

C'est indispensable pour un projet crédible.

Vous devez :

- poser des questions,
- observer leurs besoins réels,
- comprendre leurs habitudes actuelles,
- relever ce qui les frustre,
- tester vos premières idées.

Mentionnez dans le business plan :

- le nombre de personnes interrogées,
- ce que vous avez appris,
- ce que vous avez modifié grâce à ces retours.

6. Concurrence et recherche de partenaires

Présentez vos concurrents directs et indirects et expliquez ce qui vous différencie, avec éventuellement un tableau comparatif.

Ajoutez une section sur vos partenaires potentiels :

- professionnels du secteur,
- marques,
- institutions,
- associations,
- experts,
- influenceurs,
- entreprises qui partagent votre cible.

Expliquez :

- pourquoi un partenariat est intéressant,
- ce qu'il apporte à votre projet (crédibilité, visibilité, ressources),
- comment il peut accélérer votre développement.

7. Stratégie commerciale et marketing

Décrivez comment vous comptez :

- attirer l'attention de vos clients,
- communiquer avec eux,
- les convaincre d'acheter,
- assurer la vente,
- les fidéliser.

Vos stratégies doivent être cohérentes avec votre cible (ex : jeunes – réseaux sociaux plutôt que LinkedIn).

8. Business Model

Expliquez clairement :

- comment vous allez générer des revenus,
- vos différentes sources de revenus possibles.

9. Projections financières

Pas besoin de tableaux complexes.

Présentez des graphiques simples :

- ventes,
- nombre de clients,
- dépenses,
- bénéfices projetés.

➔ Vous pouvez utiliser le modèle Excel fourni pour vos calculs : <https://jonk-entrepreneuren.lu/wp-content/uploads/2026/09/Financial-Plan.xlsx>

Logique générale à suivre :

1. Identifier les coûts de lancement et les charges mensuelles.
2. Estimer un chiffre d'affaires réaliste basé sur
3. un marché réel,
4. des chiffres officiels,
5. des hypothèses cohérentes.
6. Construire votre modèle économique (abonnements, publicités, partenariats, sponsors, aides publiques...).
7. Si les revenus sont insuffisants, cherchez d'autres sources de financement.

Récapitulatif :

Votre dossier doit démontrer que vous :

- répondez à une problématique réelle,
- apportez une solution innovante et scalable,
- connaissez votre marché,
- avez parlé avec des clients potentiels,
- avez identifié vos concurrents,
- comprenez comment vendre et générer des revenus,
- pouvez vous entourer de partenaires pertinents.

→ **Vous ne présentez pas seulement une idée : vous montrez un projet entrepreneurial crédible, réfléchi et structuré.**

Un Pitch Deck

Vous aurez **4 min de pitch** et **10 min de Questions - Réponses**, vous devez rendre 5/6 slides maximum en format PPT. Travaillez bien la forme du pitch, essayez de raconter une histoire !

→ Je vous invite à vous inscrire à la formation donnée dans le cadre du Startup Programme – How to pitch. Plus d'informations sur la date et l'heure seront partagés par mail ainsi que sur le lien suivant dans la rubrique Liens vers les Masterclass : [Startup Programme 2026-2027 – Jonk Entrepreneuren](#)

Regardez des pitches sur YouTube réalisés dans le cadre de TEDX. Vous pouvez suivre la structure suivante (pas obligatoire, vous pouvez être originaux/innovants), essayez de raconter une histoire :

1. **Accroche** : captez l'attention dès le début.

L'accroche est la première chose que votre audience voit ou entend, elle doit attirer l'attention et susciter la curiosité. C'est ce qui donne envie au jury de continuer à vous écouter.

Comment la créer :

- Utilisez un visuel fort (image impactante, graphique surprenant)
- Racontez une anecdote courte et marquante
- Posez une question intrigante
- Donnez un chiffre étonnant
- Montrez un objet symbolique qui illustre votre problème

Exemples :

"Chaque jour, des milliers d'entrepreneurs abandonnent à cause de démarches administratives trop compliquées."

Montrer un petit objet, comme une clé cassée, pour symboliser un obstacle à franchir.

"Et si on pouvait transformer un problème majeur en opportunité pour tous ?"

2. Le problème : faites ressentir la situation

- Expliquez quel est le problème ou pourquoi vous avez décidé de lancer ce projet. Ne vous contentez pas d'énumérer : racontez une histoire pour mettre le jury dans la peau des personnes concernées.
- Utilisez une mini-histoire ou un témoignage poignant pour créer une connexion émotionnelle.
- Mettez le problème dans un contexte précis : plus c'est concret, plus c'est convaincant.

Exemple : "Imaginez un entrepreneur qui cherche à financer sa startup mais se heurte à des obstacles administratifs complexes. Des milliers de personnes vivent cette situation aujourd'hui, et nous avons une solution pour eux."

3. La solution que vous proposez

- Présentez votre offre ou produit de manière visuelle et ludique.
- Faites vivre un mini-test de votre solution à votre audience.
- Impliquez éventuellement un membre du jury avec une question simple.
- L'objectif : rendre la présentation interactive et concrète, pas seulement théorique.
- Si vous avez déjà un prototype, présentez-le.

4. Le marché

- Expliquez votre marché :
- Donnez des chiffres clés.
- Montrez comment vous apportez quelque chose de nouveau à vos clients.
- Reliez votre projet à une tendance actuelle : transformation digitale, écologie, évolution des comportements, etc.

5. Modèle économique

- Présentez comment votre projet va générer de l'argent.
- Utilisez une image ou une analogie plutôt qu'une explication trop technique.
- L'objectif : que le jury comprenne immédiatement votre modèle.

Exemple : "Notre modèle économique ressemble à celui d'un café en ligne : un abonnement mensuel pour des services exclusifs et un paiement à l'usage pour des fonctionnalités premium."

6. Projections financières

Reprenez les chiffres essentiels :

- Prévision de chiffre d'affaires
- Coûts
- Montant nécessaire en financement

7. L'équipe : pas juste des CV, mais une mission commune

- Présentez l'équipe comme un groupe de personnes partageant une mission, pas seulement comme une liste de compétences.
- Mettez en avant des anecdotes ou moments de solidarité et d'innovation.
- Mentionnez tous les partenaires, coachs, sponsors

8. Plan d'actions

- Expliquez clairement la suite du projet :
- Mise en place de partenariats
- Recherche d'investisseurs ou d'experts
- Soyez prêts à expliquer comment vous allez atteindre vos objectifs

9. Call to Action

- Terminez avec une invitation à agir : "Rejoignez-nous dans cette aventure ! Testez notre solution, soutenez notre projet et ensemble, faisons bouger les choses !"

Votre pitch est votre moment pour convaincre. Il ne s'agit pas seulement d'expliquer une idée, mais de raconter une **histoire captivante** qui donne envie d'en savoir plus. Pendant votre présentation, assurez-vous d'avoir un **élément fort toutes les 10 à 15 secondes** pour maintenir l'attention du public.

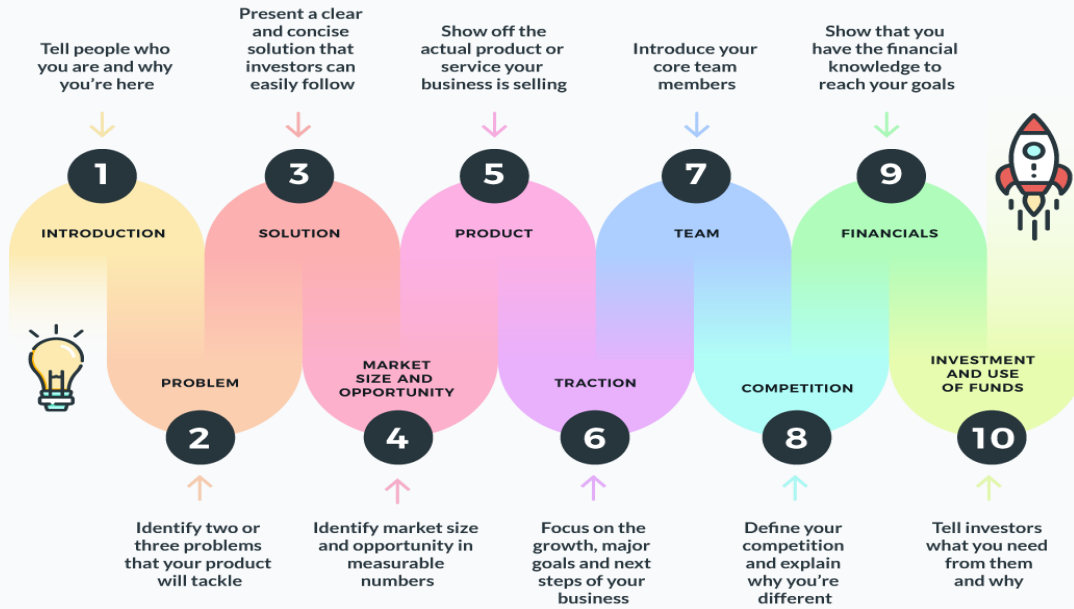
Voici quelques éléments essentiels à intégrer :

- un **fait fort** ou impactant,
- une introduction claire (**quel problème** vous résolvez, pourquoi et pour qui),
- la **valeur ajoutée** pour vos utilisateurs ou clients, une étude de marché si possible,
- des **résultats préliminaires**,
- la présentation de votre **équipe** (pourquoi vous et pourquoi maintenant)
- un **appel à l'action** clair.

👉 Soyez créatifs, racontez une histoire et emmenez le jury dans votre univers. Un bon pitch capte l'attention dès la première phrase.

WHAT'S INCLUDED IN A

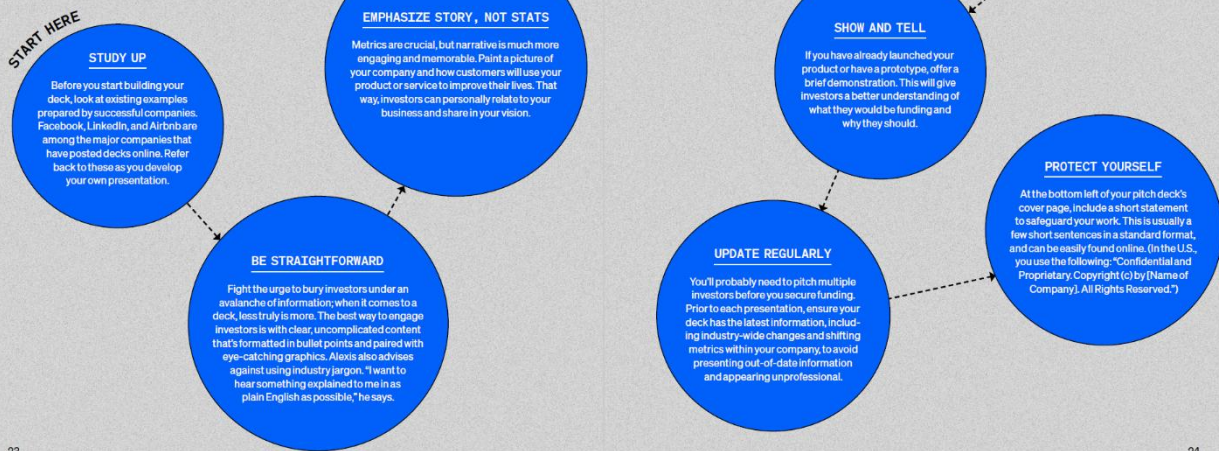
pitch deck presentation?



How to Create a Great Pitch Deck

Selling your idea, one slide at a time

Unless you're wealthy or have very generous friends and family, you'll need to convince investors to back your business. This is often done through an in-person pitch, which is typically delivered along with a deck—a slide presentation that highlights essential information about your product, business plan, fundraising needs, and key metrics. To ensure that your pitch deck is impressive and effective, use the following tips and remember what Alexis says about the investor's perspective: "What we're looking for is that you're compelling."



23

24