



**Je lance ma startup !**

**Comment bien démarrer ?**

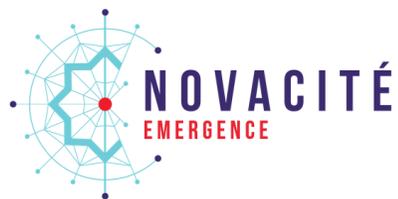
*Les pièges à éviter et les étapes clés pour créer sa startup.*

# Novacité : accompagner les entreprises remarquables

IDEATION

CREATION

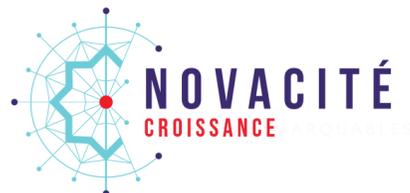
AMORÇAGE



Accompagner les porteurs de projets innovants dans la création et le financement de leur projet



Investir au capital des startup et les accompagner dans la durée (3 ans)



Accompagner les startups innovantes vers la croissance et le développement de leur business



**ANTOINE**

Conseil startup – Programme  
Novacité CCI

# A qui s'adresse cet atelier ?



# Objectif de l'atelier ?



01

Déconstruire les **idées reçues** sur la startup

02

Anticiper les **étapes clés** de la création d'une startup

03

Quelles **aides** demander en fonction de la maturité du projet

04

Eviter les **pièges** communs

## De **bonnes** raisons de se lancer !

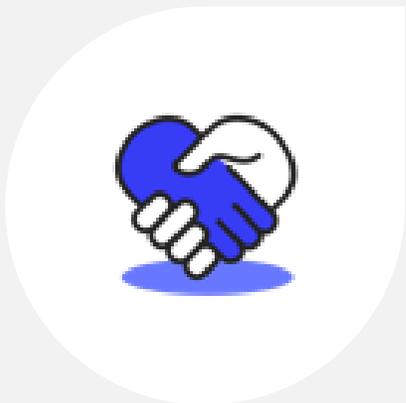


« Je veux être mon propre patron »

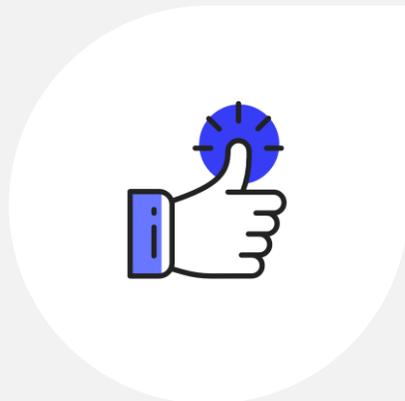


« Je vais devenir riche »

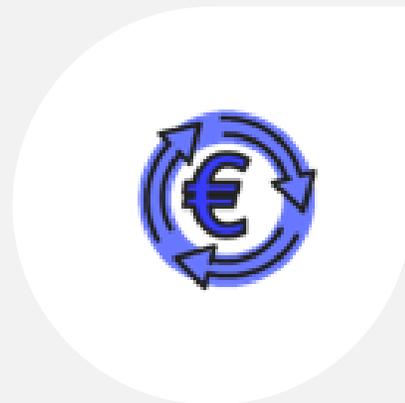
# De **vraies** bonnes raisons de se lancer !



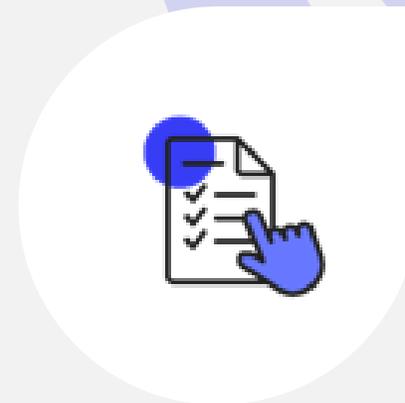
**Je veux  
régler un  
problème**



**Je suis prêt**



**J'ai les  
moyens**



**J'ai le  
temps**

# Les grandes étapes d'une startup



## CREATION

Créer la structure et tester une offre sur le marché

## DEVELOPPEMENT

Développer son marché et créer de nouvelles opportunités business

01

## IDEATION

Passer de l'idée au projet

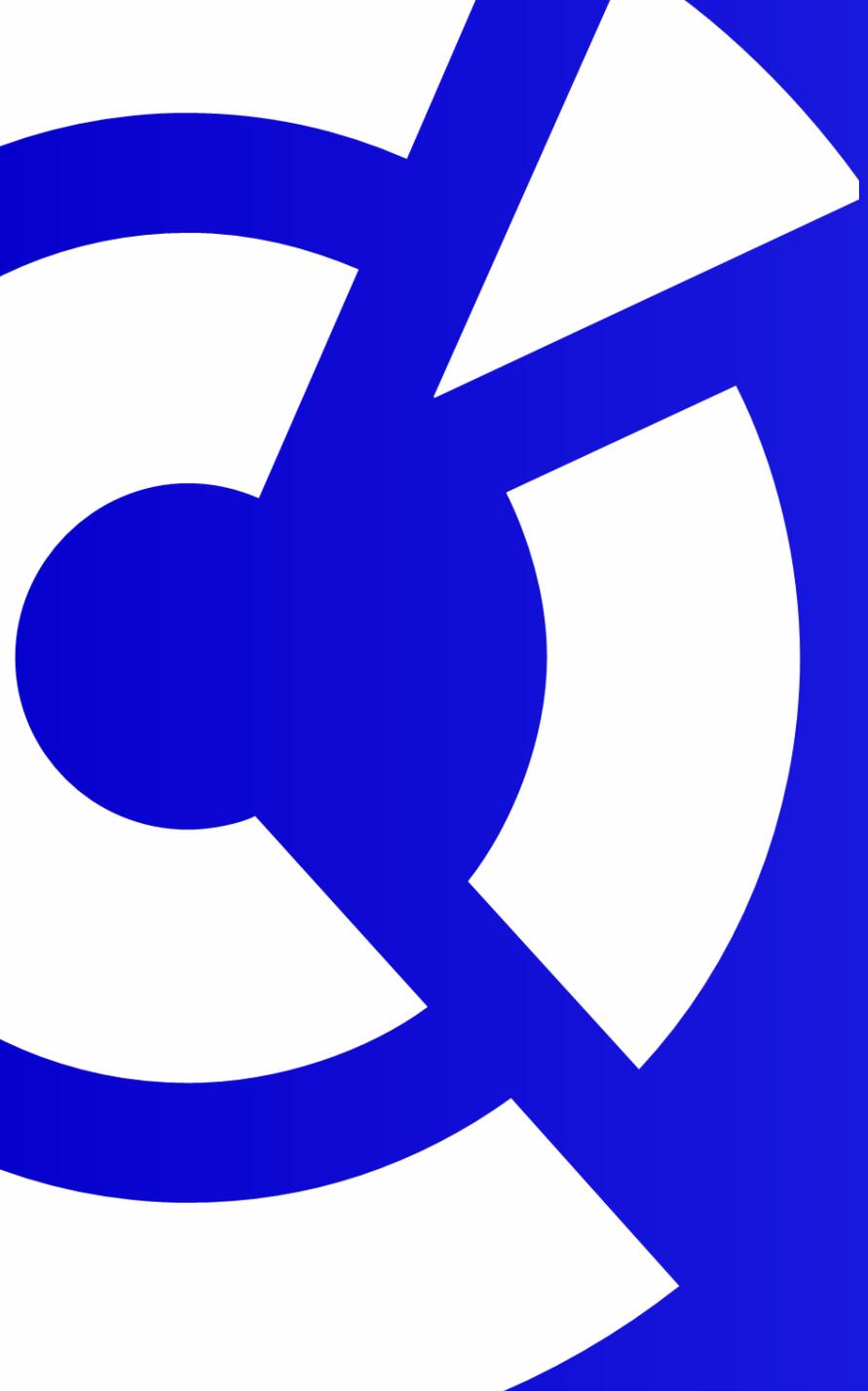
02

## AMORCAGE

Commercialiser l'offre à plus grande échelle

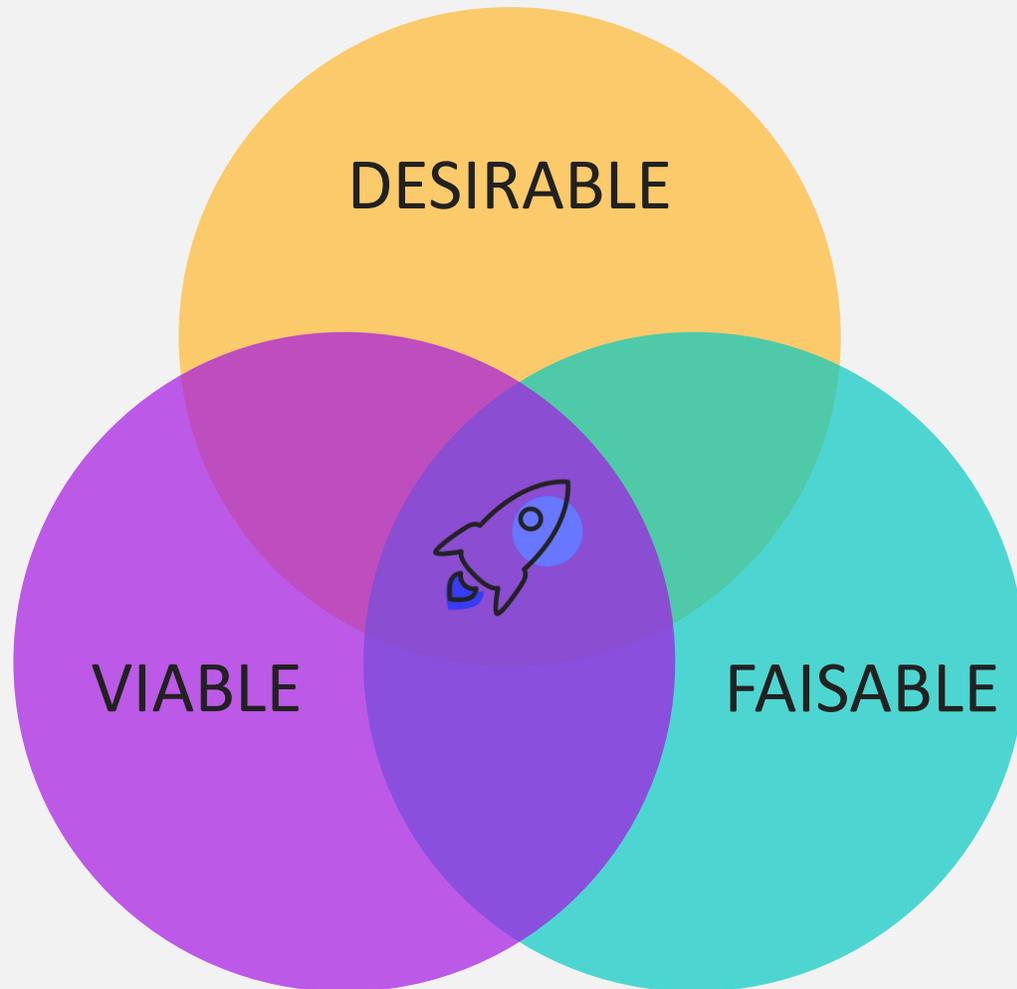
03

04



**A la base, une idée... ou  
plutôt un problème !**

# L'idéation, ou comment passer de l'idée à la startup ?

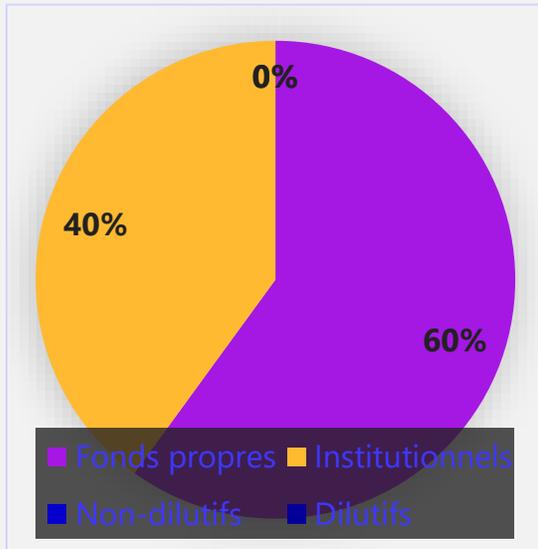


= sortir de son garage !

# L'idéation, ou comment passer de l'idée à la startup ?



10 – 30k€



**Votre objectif :** Se mettre en action et valider l'intérêt du projet pour le marché

## Les étapes à franchir :

- Analyse du marché et de l'offre (étude terrain must have)
- Validation technique du produit/service
- Le **business plan** et le business model
- Roadmap et prévisionnel financier

## Qui pour vous aider/financer :

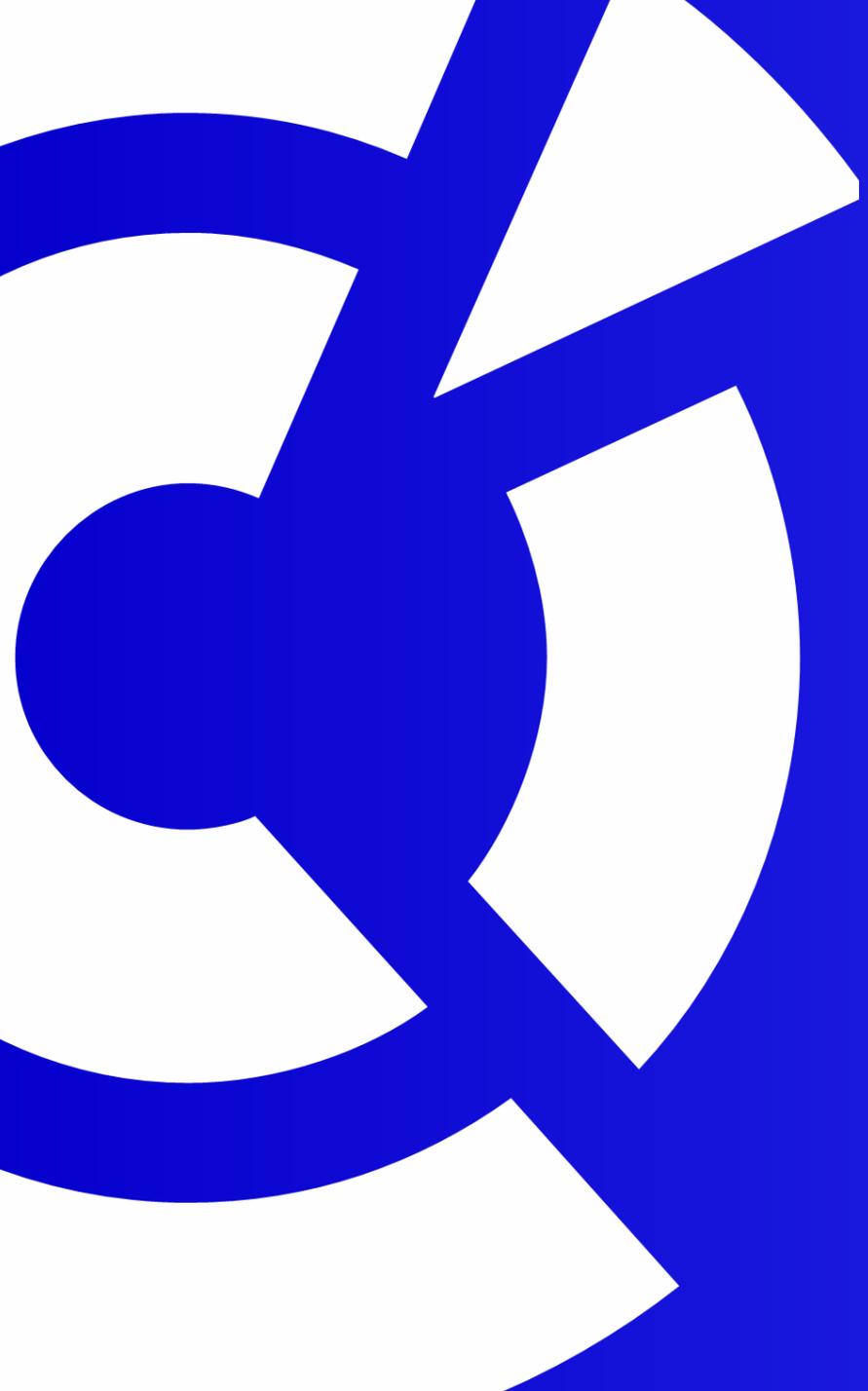
- Fonds propres
- Startup & Go Emergence
- BPI ante-crédation
- Concours type Lyon Startup

**START-UP & GO**   
Auvergne-Rhône-Alpes

**LYON START UP**  
ÉLEVEZ VOS IDÉES

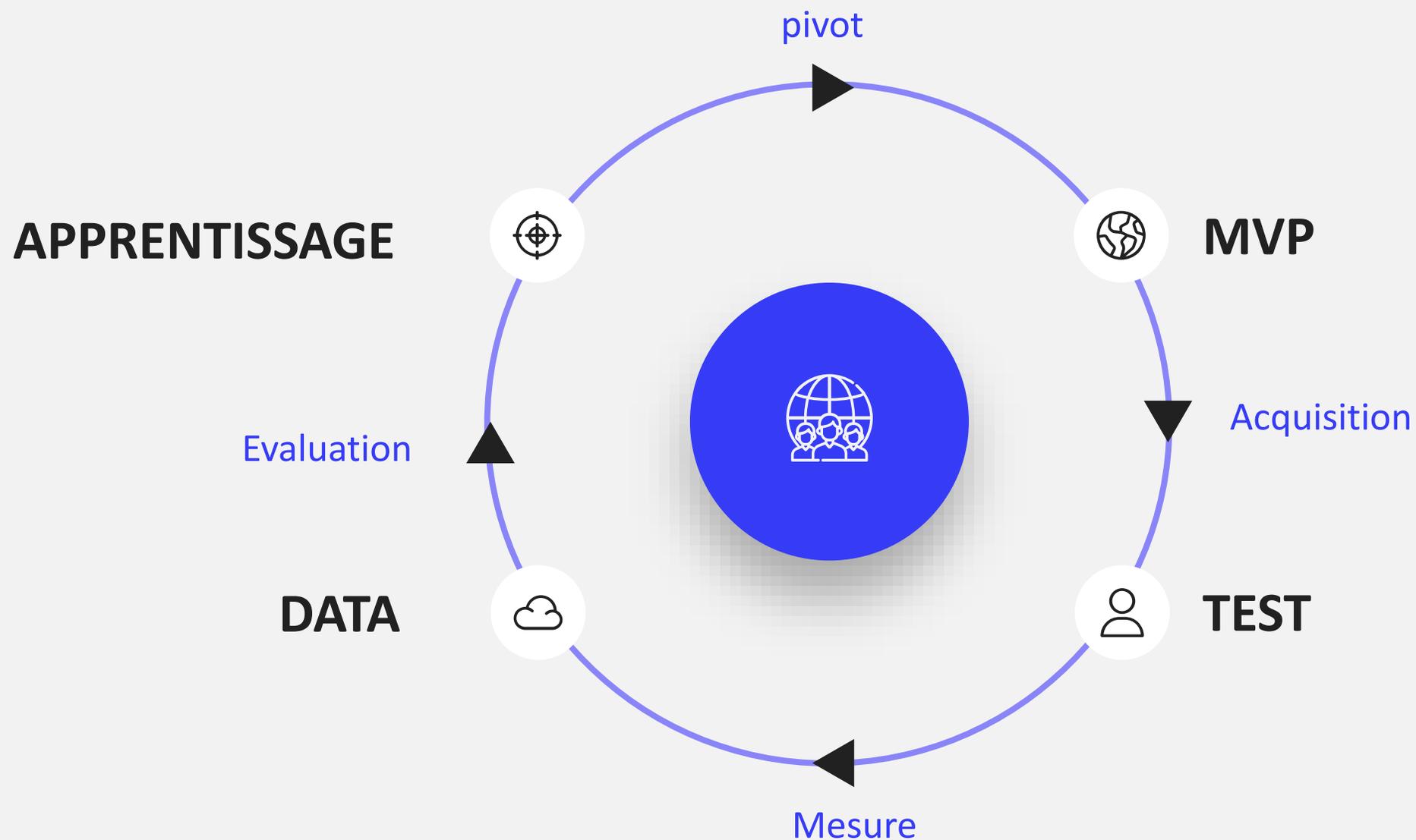
**bpi**france

 CCI LYON METROPOLE SAINT-ETIENNE ROANNE 



# La création ou comment passer de 0 à 0.1

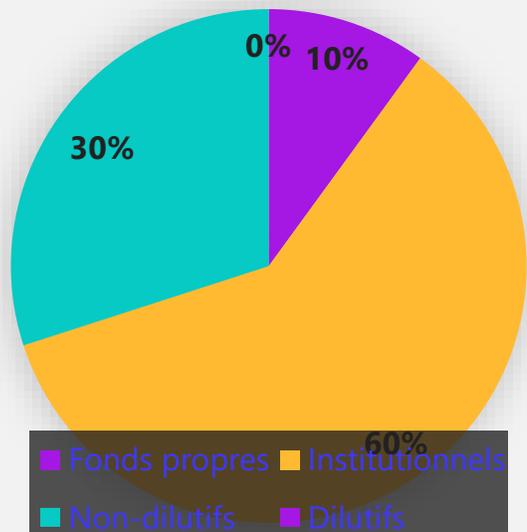
# La création, ou comment passer de 0 à 0.1



# La création, ou comment passer de 0 à 0.1

Création

30 – 100k€



**Votre objectif :** Créer votre MVP et valider l'adéquation offre/marché

## Les étapes à franchir :

- Création légale
- MVP / Version Bêta / Prototype fonctionnel /...
- Tests clients (**payants**)
- Tester les différents segments de marché
- Apprentissage et pivot

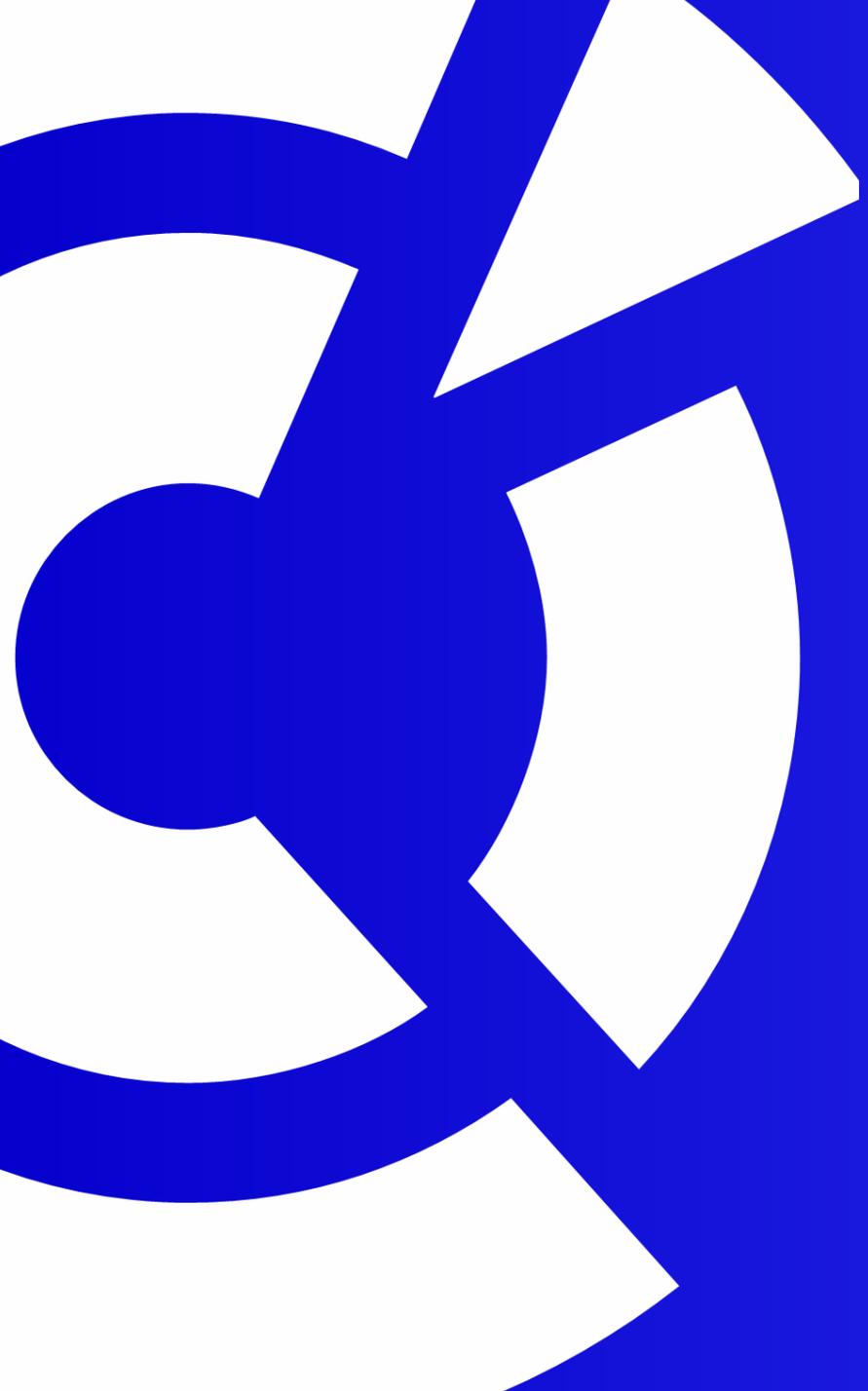
## Qui pour vous aider/financer :

- Bourse French Tech BPI
- Prêts d'honneurs
- Love Money (BSA Air)
- Crowdfunding



bpi**france**





# L'amorçage, ou comment faire sa preuve de marché

# L'amorçage, ou comment faire sa preuve de marché.

preuve de  
marché et  
croissance



**Du CASH**



**Des CLIENTS**

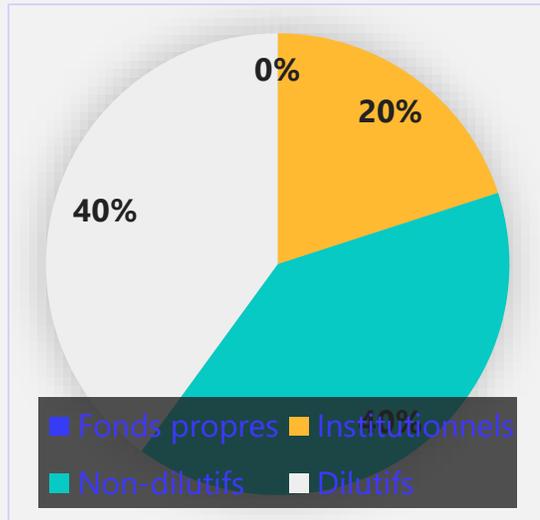


**La BONNE EQUIPE**

# L'amorçage, ou comment faire sa preuve de marché.



100 - 500k€



**Votre objectif :** Commercialiser la bonne offre sur le bon marché.

## Les étapes à franchir :

- Faire sa preuve de marché
- Obtenir des indicateurs validant la traction et le BM
- Recruter vos équipes nécessaires à la croissance
- Passer de la version beta à la V1

## Qui pour vous aider/financer :

- Startup & Go Développement
- BPI
- Banques
- Business Angel et fonds Early Stage

**bpi**france

**START-UP & GO**   
Auvergne-Rhône-Alpes

  
**Réseau  
Entreprendre**  
SAINT-ETIENNE ROANNE

# Quelques pièges à éviter

Oublier le marché



Oublier son client pour se **concentrer sur son produit** est un réflexe trop souvent observé

Ne pas demander d'aides et financements



Tout financer seul vous amène généralement dans « **la Vallée de la mort** »

Demander trop d'aides et financements



On oublie souvent que la meilleure **source de financement** d'une startup est son client !

# Pour conclure !

## Coordonnées

Antoine Serouille

Conseil startup – Programme Novacité

[a.serouille@lyon-metropole.cci.fr](mailto:a.serouille@lyon-metropole.cci.fr)

## TELECHARGER LA PRESENTATION

