

ENTREPRENDRE DANS L'OUEST

2 & 3 NOVEMBRE RENNES | PARC EXPO

Aborder sa création d'entreprise :

Nos conseils pour bien démarrer

Animé par :

- *Nadège Guimont – CID NOTAIRES DE L'OUEST- Notaire*
- *Anne-Laure Gaillard – Withlaw - Avocate*
- *Régis Morenne – Tyls – Expert-comptable*

Programme

I. La préparation du projet
II. Les règlementations applicables
III. La validation de la faisabilité
IV. Le financement
V. Le statut du chef d'entreprise
VI. La sécurisation juridique
VII. Questions - réponses

I. La préparation du projet

Créer une entreprise : une aventure humaine

Un projet à la fois familial et patrimonial

Concrétiser son projet :

- Une idée : adopter une stratégie et définir le périmètre de votre activité
- Bien connaître ses forces et ses faiblesses
- S'entourer de professionnels
- L'importance du réseau
- S'associer ou partir seul ?

II. Les règlementations applicables

Vous êtes actuellement salarié :

- Durant votre contrat de travail, attention au devoir de loyauté envers l'employeur
- Après la cessation du contrat de travail, vérifier vos engagements de non-concurrence ou négocier leur décharge

Certaines activités sont règlementées :

- Conditions de diplôme ou d'expérience (bâtiment, agences de voyages, artisanat, …)
- Autorisation préalable (bar, tabac, activité polluante, …)
- Formation (hygiène alimentaire, sécurité, salubrité)

Règles d'accessibilité des ERP :

- Anticiper la réalisation de travaux (déclaration de travaux, secteur protégé, …)

III. La validation de la faisabilité

Le business plan

Que contient un business plan ?

- Une partie rédigée : la présentation du projet
- Une partie chiffrée : le prévisionnel d'activité et de trésorerie

Qui en a besoin ?

- Les financeurs
- L'assureur
- Vous

III. La validation de la faisabilité

Le business plan

La partie rédigée :

- Elle est aussi importante que la partie chiffrée
- Présentation du porteur ou de la porteuse du projet, de la genèse du projet, une étude de marché, des besoins locaux, de la concurrence, des fournisseurs potentiels, …
- Tout ce qui peut montrer que votre projet est sérieux et répond à un besoin

III. La validation de la faisabilité

La partie chiffrée :

Evaluer son potentiel de chiffre d'affaires

- Calcul des prix de vente, du nombre de ventes, de la saisonnalité
- Attention à avoir des chiffres cohérents avec une progression au fil du développement

Evaluer ses besoins en investissements : faire des devis

Evaluer ses besoins courants :

- Choisir ses options fiscales et sociales (régime réel / micro, IS / IR, assimilé salarié / TNS)
- Rémunération
- Mesure et exhaustivité des charges courantes

Evaluer ses besoins en trésorerie : prévoir un fonds de roulement équivalent à 3 mois de charges

IV. Le financement

Les sources de financement :

Appréhender l'ensemble des sources de financement :

- Apport personnel
- Emprunt bancaire, Prêts d'honneur, Prêts BPI
- Subventions, Pass PI INPI
- Partenaires (fournisseurs, business angels, …)
- Prêts familiaux (penser à l'enregistrement)
- Donations

Attention aux garanties données :

- Garanties personnelles (cautionnement)
- Garanties réelles (nantissement sur le fonds de commerce, les parts sociales)

V. Le statut du chef d'entreprise

Un statut particulier, moins protecteur que celui de salarié

La protection n'est pas la même en fonction du statut choisi : Entreprise individuelle, SARL, SAS

Nécessité de se protéger et protéger ses proches :

- Protéger votre patrimoine personnel : déclaration d'insaisissabilité ?
- Mutuelle / Prévoyance / Retraite : arrêt de travail, invalidité, décès, assurance perte d'exploitation ou homme clé, retraite complémentaire
- Mandat de protection future ?
- Contrôler et adapter son régime matrimonial : contrat de mariage et de PACS

VI. La sécurisation juridique

Un projet mal sécurisé est un projet en danger

Selon les projets, différents sujets sont à envisager :

- Protéger son concept, sa marque (INPI, NDAs…)
- S'assurer de disposer des droits de PI sur le projet (partenaires, développeurs, prestataires…)
- Evaluer la conformité RGPD et encadrer les traitements
- Pour une plateforme ou un e-commerce : rédiger les documents et informations obligatoires (CGU, CGV, mentions légales, politique de confidentialité…)
- En B to C, respecter le doit de la consommation (obligations d'information, droit de rétractation, etc.)
- …

Avez-vous des questions ?

Nadège Guimont
Notaire

Chambre Interdépartementale des Notaires de l'Ouest

Anne-Laure Gaillard
Avocate

Withlaw

anne-laure.gaillard@withlaw-avocats.fr

06.66.36.04.33

Régis Morenne
Expert-comptable

Tyls

regis.morenne@tyls.com

06.27.47.41.39

CREACC

Concours régional d'aide à la création d'entreprise

Inscrivez-vous jusqu'au *30 juin 2027*

www.creaccbretagne.com

Concours ouvert aux porteurs de projets et aux entreprises immatriculées **depuis moins de 3 ans**

Remise des prix télévisée

Prix : RSE, innovation, 2ème vie professionnelle, étudiant-entrepreneur, prix spécial du jury

50 000 €

De dotation

ENTREPRENDRE DANS L'OUEST

2 & 3 NOVEMBRE RENNES | PARC EXPO





MERCI DE VOTRE ATTENTION

Retrouvez cette présentation

sur notre site internet

www.entreprendre-ouest.fr

> Réagissez sur nos réseaux sociaux #EDO2026