

Structures de l'ESS

Comprendre la logique du banquier

pour mieux financer votre projet

12 Mars 2026



— Sommaire

- Votre projet
- Les éléments de prise de décision du banquier
- Vos contacts



— 1 : Votre projet

Un projet bien structuré et qui apporte de la valeur est le premier facteur-clé de succès.

1. Le(s) porteur(s) du projet.
2. Le projet
3. Le marché et le modèle économique
4. L'accompagnement
5. Le plan prévisionnel



— 1 : Votre projet - l'équipe

En tant que porteur de projet, préparez-vous à

le mener avec conviction et détermination.



- ★ Pourquoi ce projet est-il important pour vous ?
- ★ Vous en êtes le **premier commercial**
- ★ Quelle est votre **formation**, votre **expérience** ?
- ★ Quelles **compétences** et répartition des **rôles** dans l'équipe ?
- ★ Quelle est votre **capacité d'adaptation** et de **résistance** ?

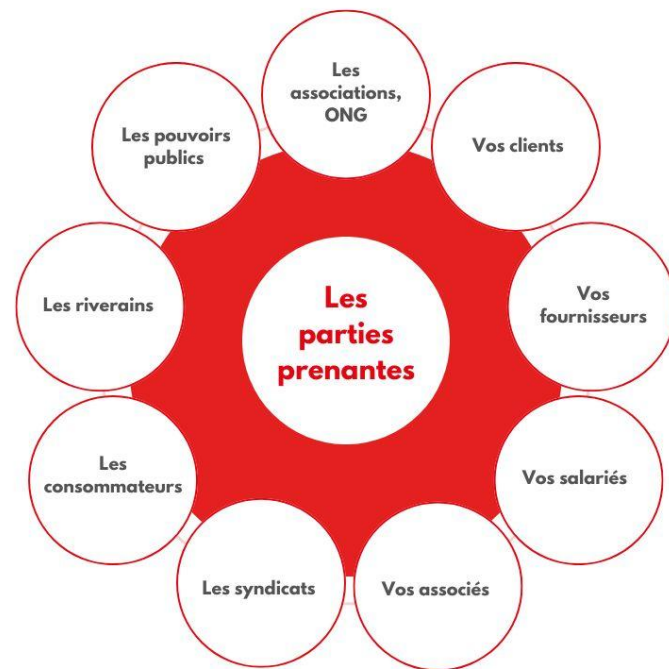
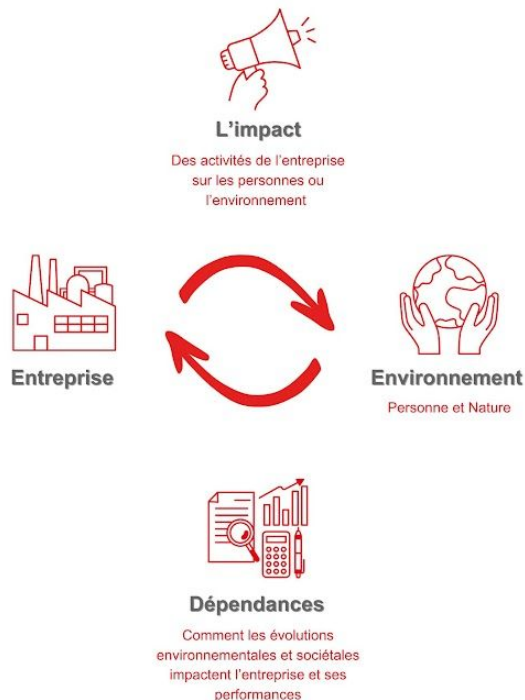
— 1 : Votre projet - son apport de valeur

“Un projet est une initiative structurée et orientée vers un objectif précis, visant à **créer, développer ou transformer une activité économique.**”



- ★ Quel est le **besoin** identifié ?
- ★ En quoi cette problématique **vous anime** ?
- ★ Quelle est la **réponse apportée** par votre projet ?
- ★ Quelle est la **proposition de valeur** aux parties prenantes ?
- ★ Le **pitch** associé ?
- ★ Quel est **l'avantage compétitif** du projet ?
- ★ Quel est **l'impact du projet**, environnemental et social ?

1 : Votre projet - impact et parties prenantes



... Sans oublier, le banquier !

— 1 : Votre projet - le marché

“Quel est le **potentiel** de ce marché ? Comment cette nouvelle entreprise va-t-elle s'insérer dans cet **écosystème** ? Et que va-t-elle apporter de **différent** ?”



- ★ Sur quel **type d'activité** l'entreprise va-t-elle évoluer ?
- ★ Le marché est-il **mature ou en création** ?
- ★ Existe-t-il **des risques** réglementaires ? Législatifs ? Peut-on les transformer en **opportunités** ?
- ★ Quelle sera la **zone de chalandise** de l'entreprise ?
- ★ Quel est l'état de la **concurrence** ?
- ★ Quelle **stratégie** construisez-vous dans cet environnement ?

1 : Votre projet - son accompagnement

“L’accompagnement d’un projet repose sur une **expertise complémentaire** permettant d’assurer la solidité financière, la conformité juridique et la maîtrise des risques, afin de sécuriser son développement et sa mise en œuvre.”



★ Qui vous accompagne ?

Les pôles ESS



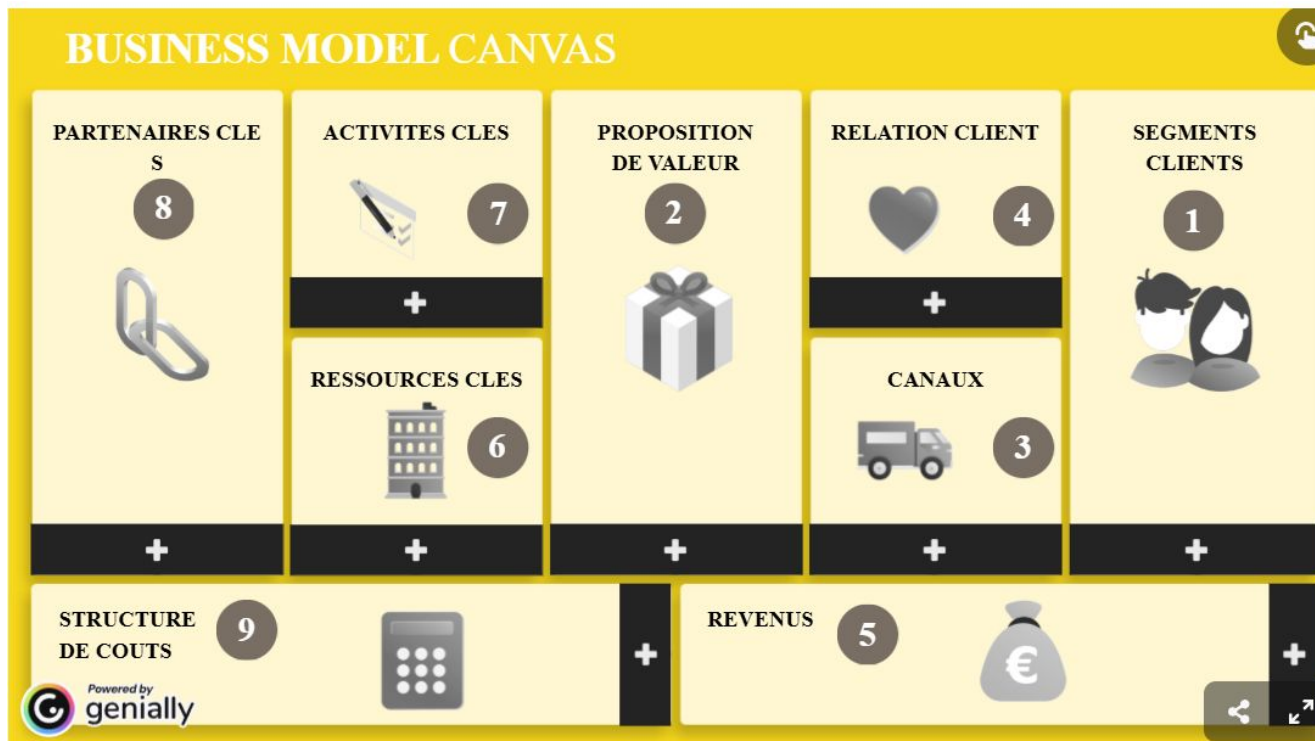
FRANCEACTIVE
Les entrepreneurs engagés



ORDRE DES
EXPERTS-COMPTABLES *ec*



1 : Votre projet en synthèse



— 2 : Les points clés de la décision du banquier

“Est-ce que **tous les besoins sont couverts** et est-ce que la **prise de risque est équilibrée** entre toutes les parties prenantes ?”



- ★ **Le Crédit Mutuel de Bretagne accompagne les projets de son territoire**, en veillant à la **durabilité** du projet et au **partage équilibré** de la prise de risque.
- ★ Quel est le **budget prévisionnel** ?
- ★ Quelle est la **capacité de remboursement** de l'entreprise ?
- ★ Quel est votre **apport personnel et vos garanties** ?

— 2 : Les points clés de la décision du banquier

Un plan de financement équilibré :

Focus :

Les différents types de financements bancaires.



- ★ **Chaque type de besoins à son mode de financement.**
Entre le haut de bilan, les investissements productifs et le cycle d'exploitation, les financements sont différents.
- ★ **Les financements MLT :**
Pour le financement de l'installation et du développement de l'entreprise :
 - Les prêts amortissables classiques
 - Le crédit-bail mobilier, matériel ou immobilier
- ★ **Les financements CT :**
 - Les décalages de trésorerie : l'autorisation de découvert et les avances de subventions, TVA
 - Le financement du stock : Billets à ordre ou crédits de campagne
 - La gestion du poste clients : Dailly, escompte, affacturage, ...

— 2 : Les points clés de la décision du banquier

Un plan de financement équilibré :

Focus :

Les garanties de financements



- ★ Les **garanties personnelles** et cautions du dirigeant et des associés
- ★ Les sociétés de **cautions mutuelles** :
 - SIAGI
 - BPI France ...
- ★ **Les nantissements** :
 - De parts sociales
 - De fonds de commerce
 - De matériels
- ★ Les **garanties hypothécaires** sur les biens immobiliers

— Vos contacts



Sonia LE CORRE

Finance durable Entreprises
sonia.le-corre@cmb.fr
06 38 43 80 65



Simon DUBOS

Responsable de la PRESCRIPTION
Professionnelle - Agricole,
de l'Accession Aidée et Cashback.
simon.dubos@cmb.fr
06 08 97 00 36