



ENJEUX DU FINANCEMENT DU SECTEUR PRIVÉ À LA RÉUNION : QUELLES RÉPONSES OPÉRATIONNELLES À APPORTER ?

Séminaire FEDOM – MEDEF Réunion
12 décembre 2025

Pôle de formation de la CCI Réunion

MOT DE BIENVENUE

Pierrick ROBERT
Président de la CCI Réunion

OUVERTURE

Hervé MARITON
Ancien ministre
Président de la FEDOM

INTRODUCTION

Katy HOARAU
Présidente du MEDEF Réunion

DIAGNOSTIC TERRITORIAL, PANORAMA DE L'ÉCONOMIE RÉUNIONNAISE

Philippe LA COGNATA
Directeur de l'IEDOM Réunion



PANORAMA DE L'ECONOMIE REUNIONNAISE

Philippe La Cognata
Directeur de l'IEDOM

12/12/2025

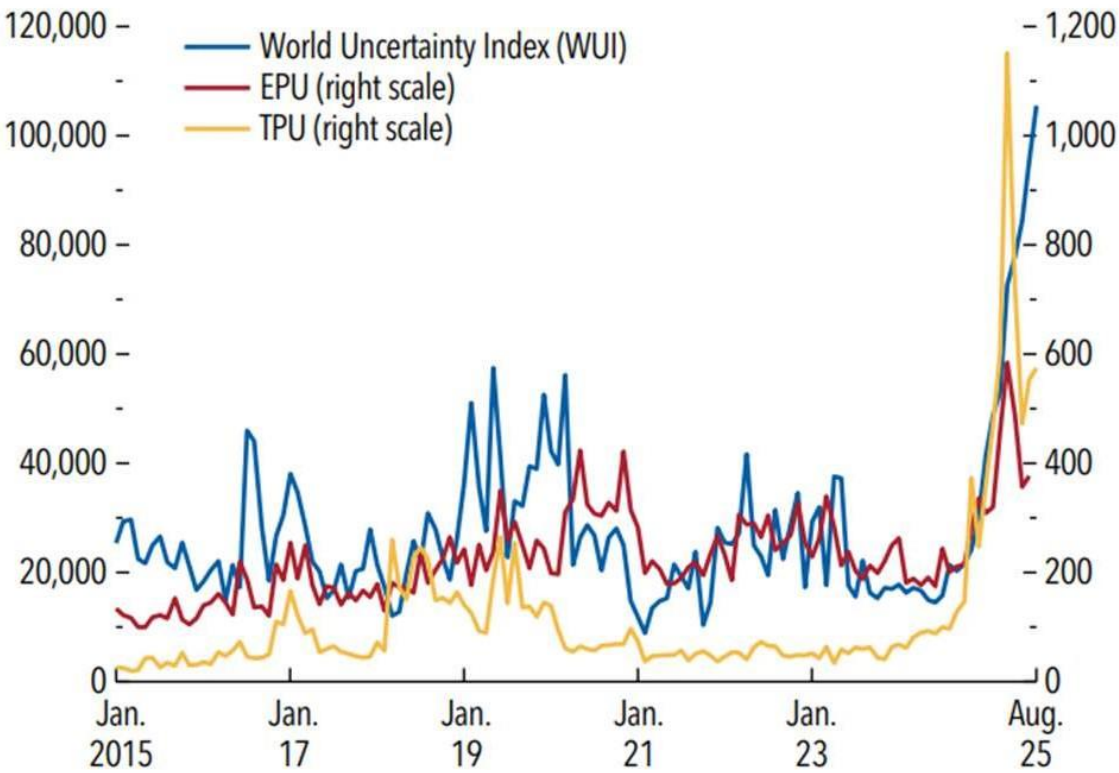
iEDOM
BANQUE DE FRANCE-EUROSISTÈME
EN OUTRE-MER

Ralentissement mondial dans le contexte d'une montée des incertitudes

(Real GDP, annual percent change)	PROJECTIONS		
	2024	2025	2026
World Output	3.3	3.2	3.1
Advanced Economies	1.8	1.6	1.6
United States	2.8	2.0	2.1
Euro Area	0.9	1.2	1.1
Germany	-0.5	0.2	0.9
France	1.1	0.7	0.9
Italy	0.7	0.5	0.8
Spain	3.5	2.9	2.0
Japan	0.1	1.1	0.6
United Kingdom	1.1	1.3	1.3
Canada	1.6	1.2	1.5
Other Advanced Economies	2.3	1.8	2.0
Emerging Market and Developing Economies	4.3	4.2	4.0

Source : FMI, World Economic Outlook, octobre 2025

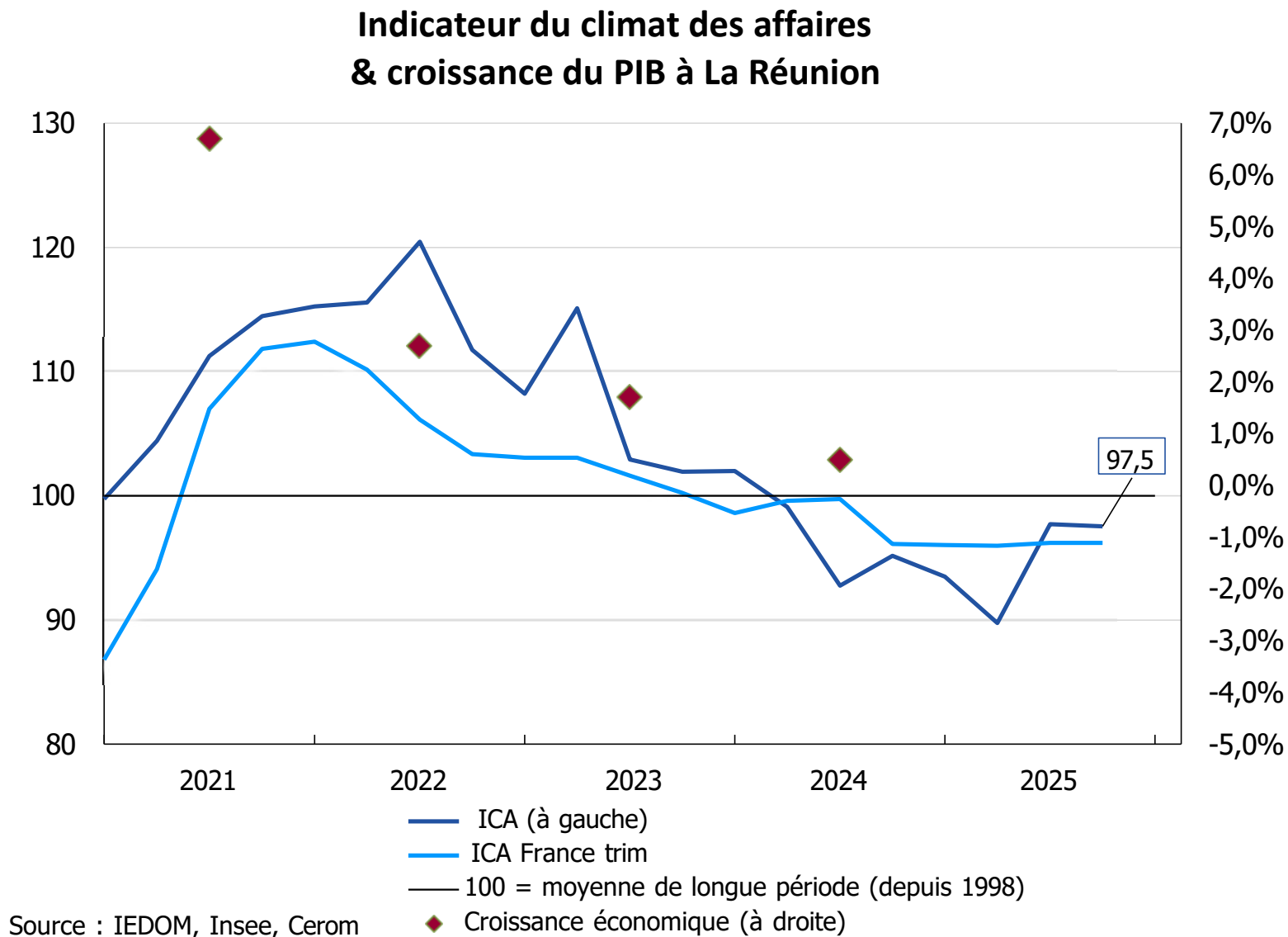
Figure 1.2. Overall, Economic Policy, and Trade Policy Uncertainty
(Index)



Source : FMI

Note: The uncertainty measures are news- and media-outlet-based indices that quantify media attention to global news related to overall uncertainty (WUI), economic policy uncertainty (EPU), and trade policy uncertainty (TPU).

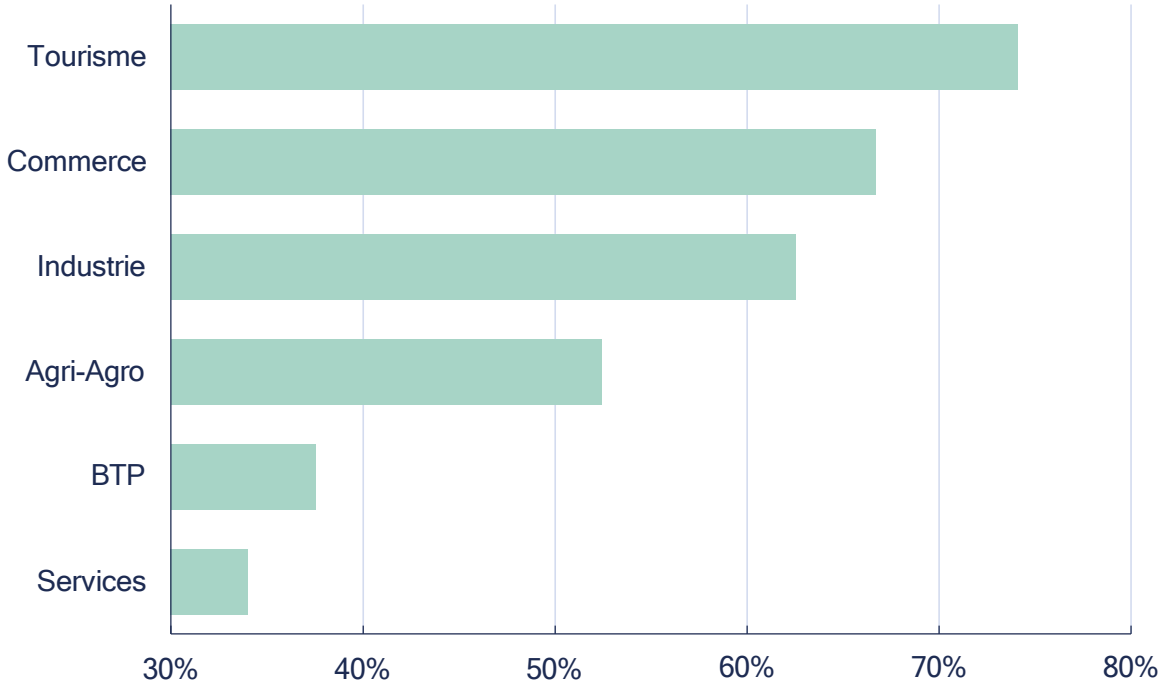
Climat des affaires 2025 : remontée par palier après un point bas en début d'année



- L'ICA atteint 97,5 au 3^e trimestre, soit une valeur stable par rapport au trimestre précédent.
- Au 3^e trimestre, l'ICA se dégrade notamment en raison de la **perception des dirigeants sur le trimestre en cours**. Les soldes d'opinion de trésorerie sont pessimistes, cependant l'activité prévue contribue positivement à l'ICA.
- Le climat d'incertitudes politiques est susceptible de ralentir l'activité : **63 % des professionnels interrogés jugent que leur activité est affectée par l'incertitude politique au niveau national**

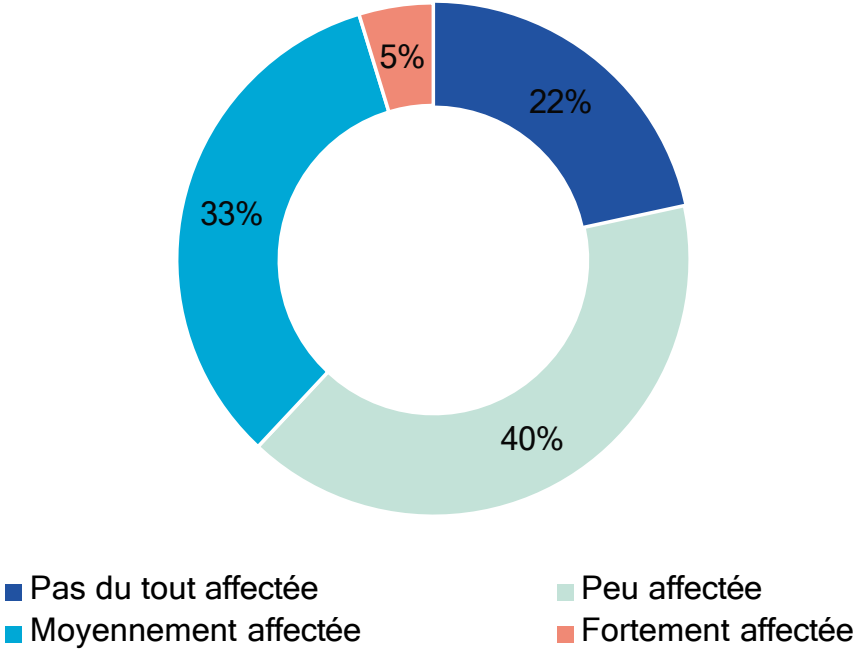
Cette remontée est aussi freinée par les conséquences de chocs propres à La Réunion: cyclone Garance, chikungunya

Proportion d'entreprises déclarant avoir été affectées par le cyclone Garance



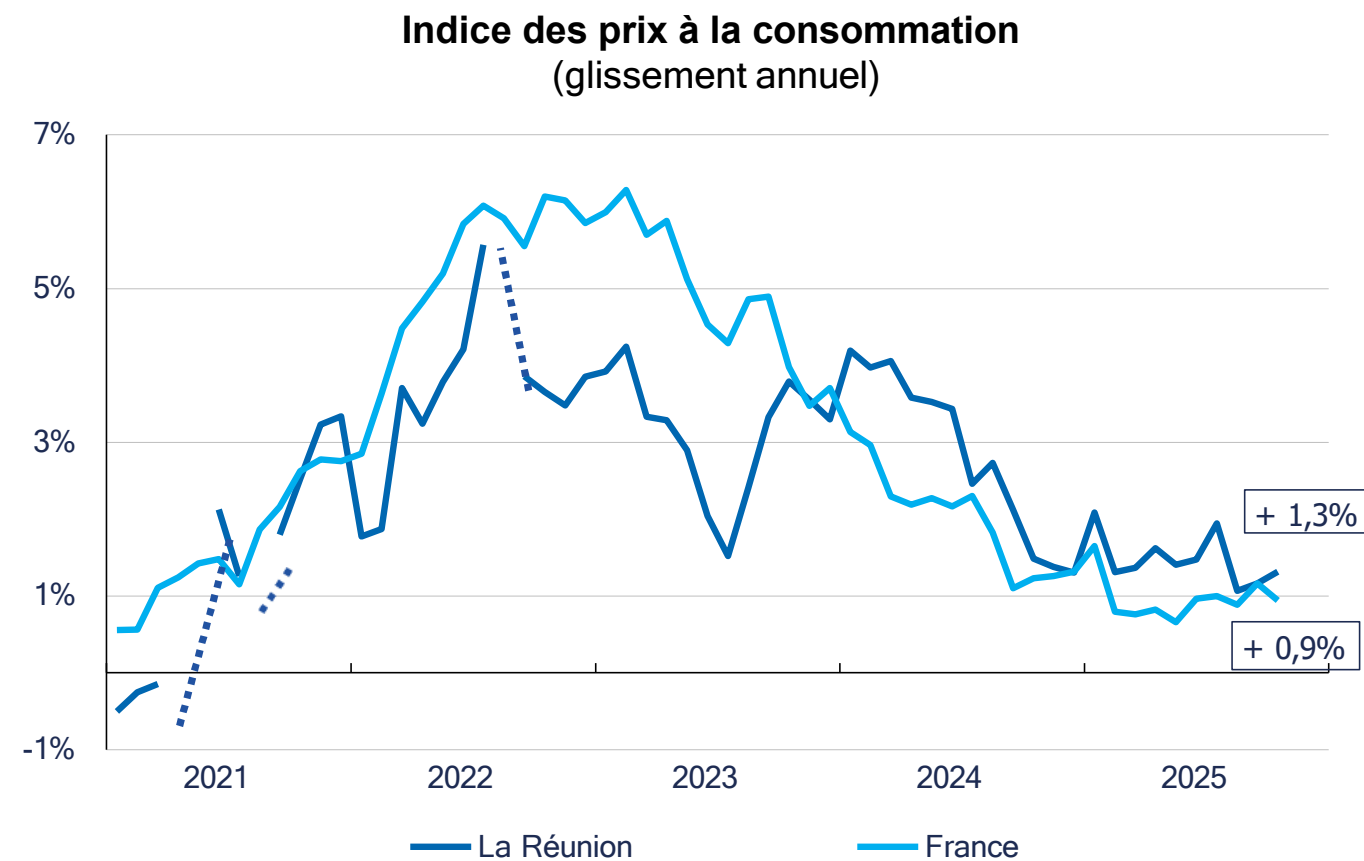
Source : Enquête de conjoncture de l'IEDOM ©IEDOM

Part des entreprises affectées par l'épidémie du Chikungunya



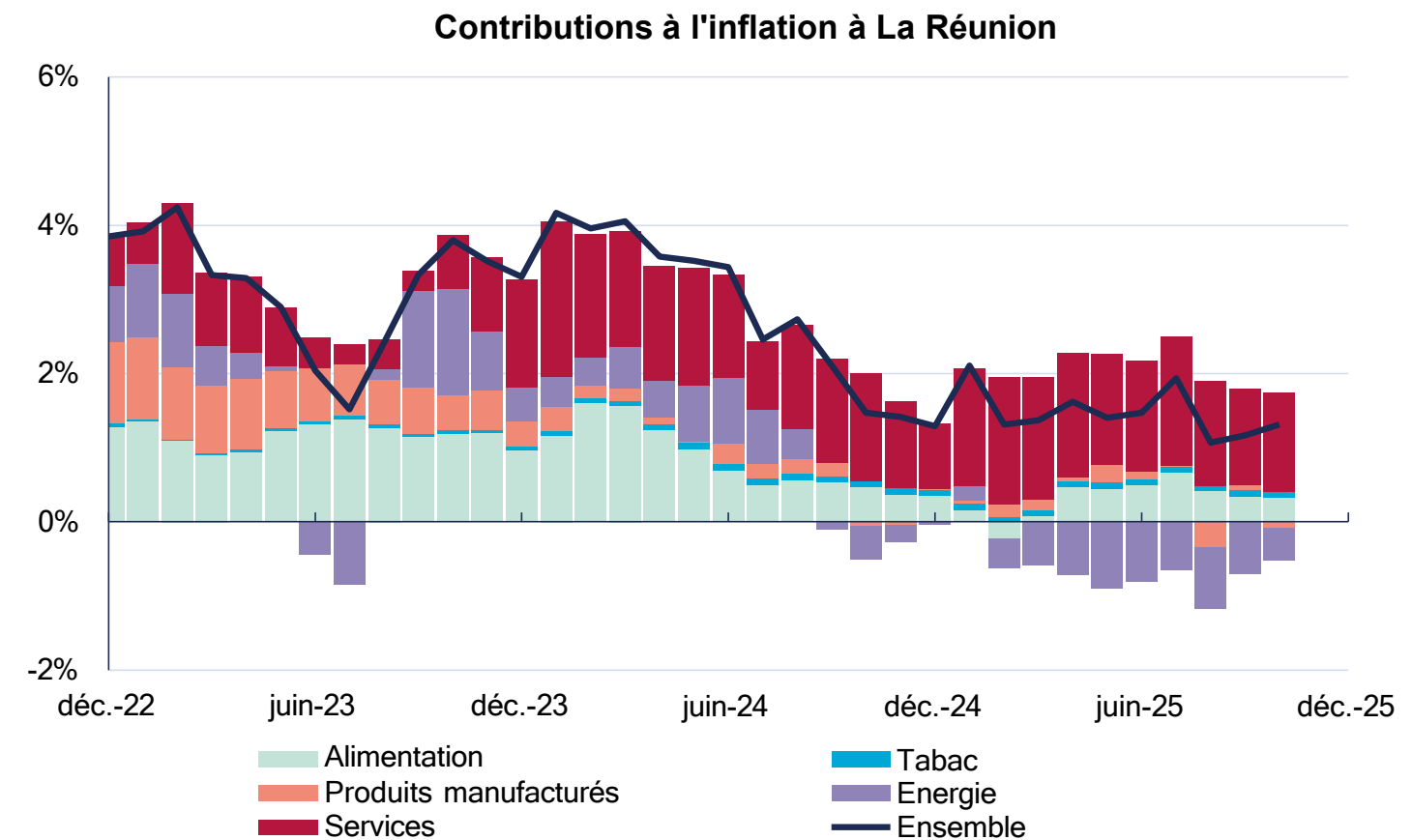
Source : Enquête de conjoncture de l'IEDOM - ©IEDOM

Point positif: l'inflation inférieure à 2 % pour le 9^e mois consécutif



Source : Insee, IPC ©IEDOM

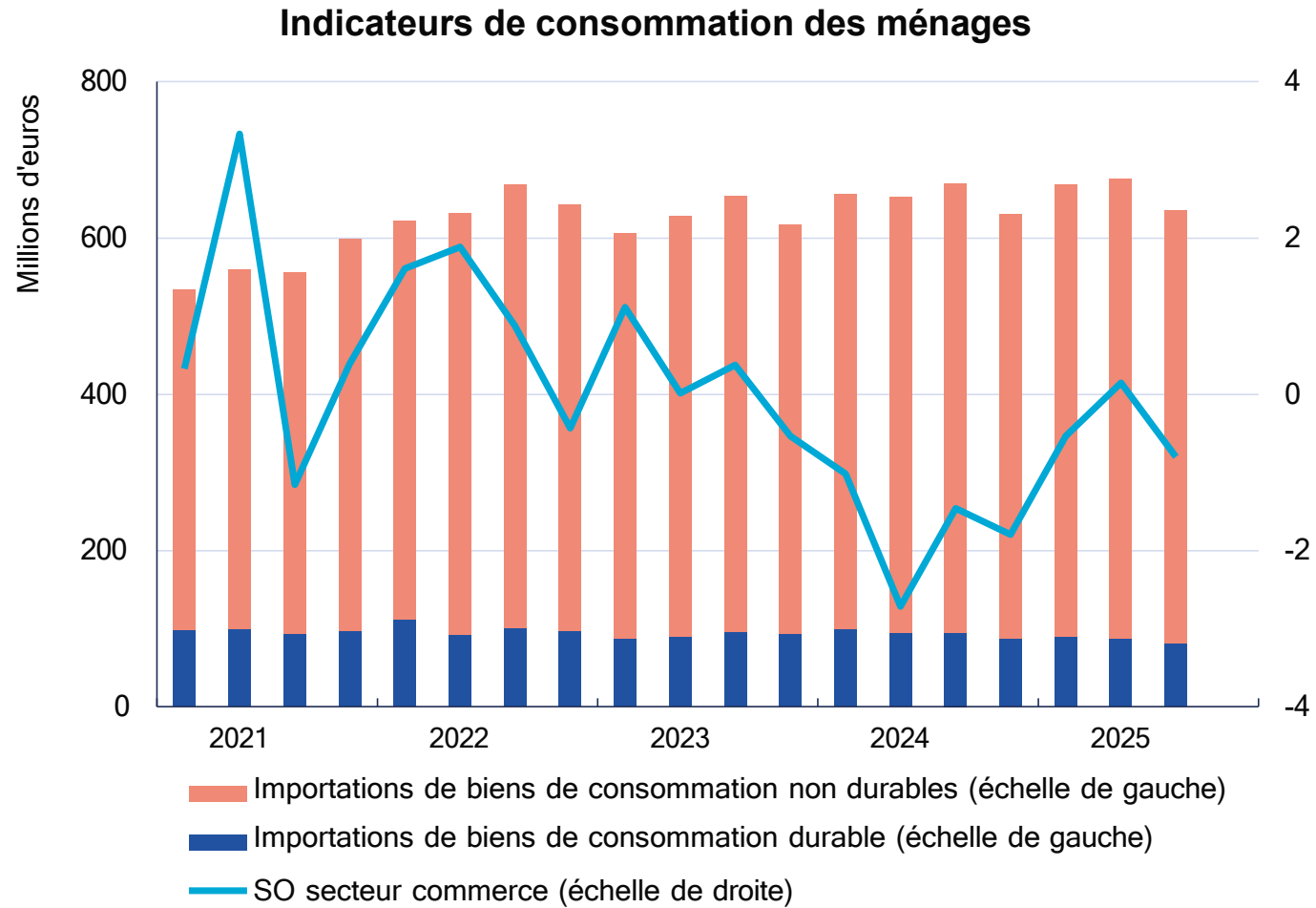
- En octobre, l'inflation se maintient à un niveau faible sur un an (+1,3 %)



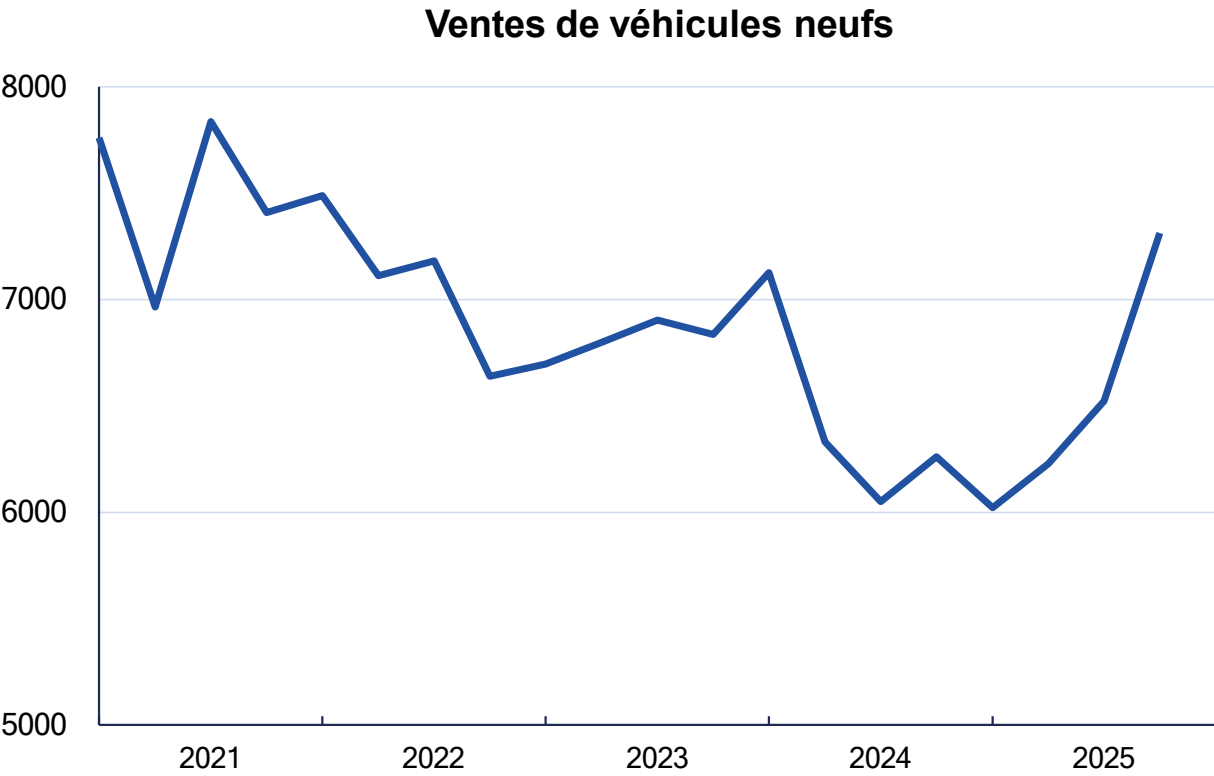
Source : Insee, IPC ©IEDOM

- Les prix des services, de l'alimentation et du tabac augmentent sur un an à La Réunion, ceux des produits manufacturés et de l'énergie reculent

Mais les bénéfices se font attendre: la consommation privée est encore hésitante



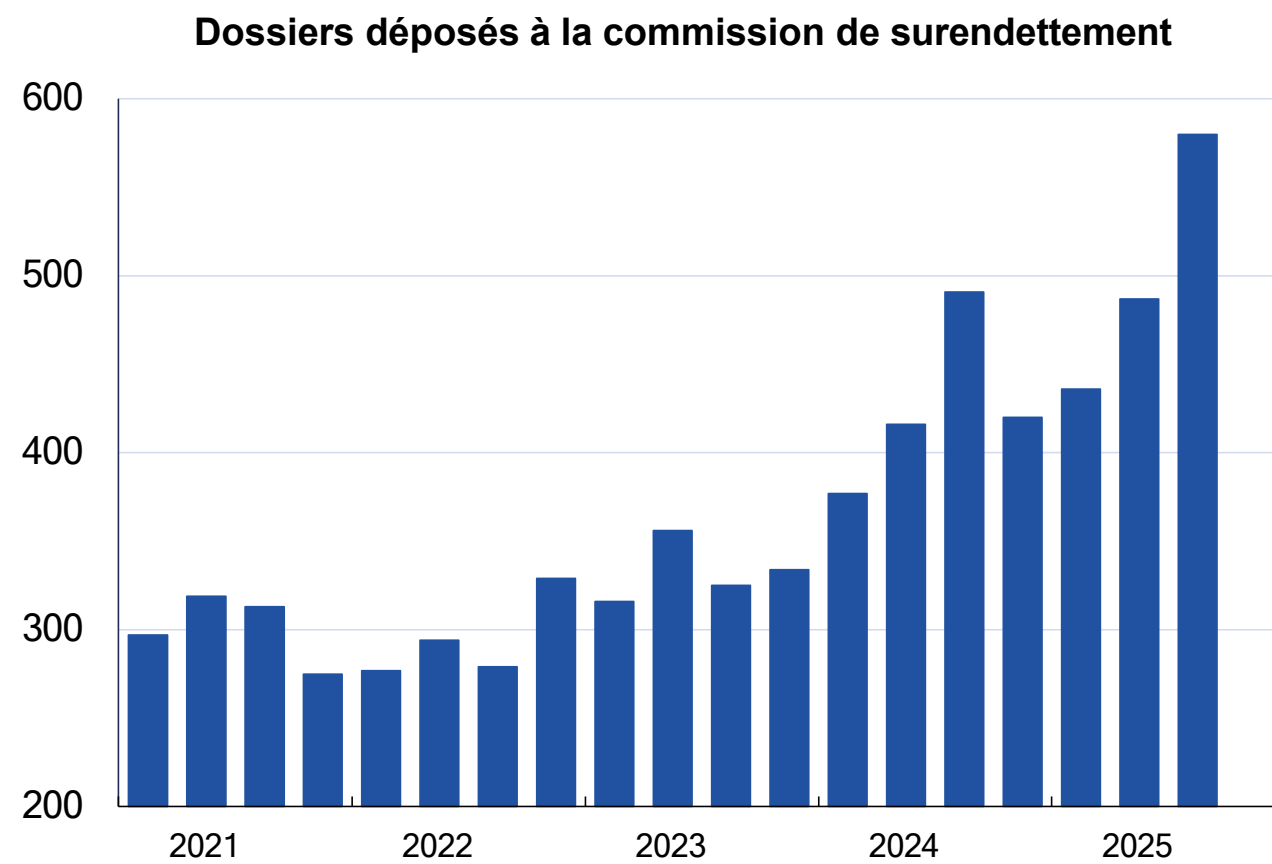
Source : Douanes, CVS IEDOM, Enquête de conjoncture de l'IEDOM © IEDOM



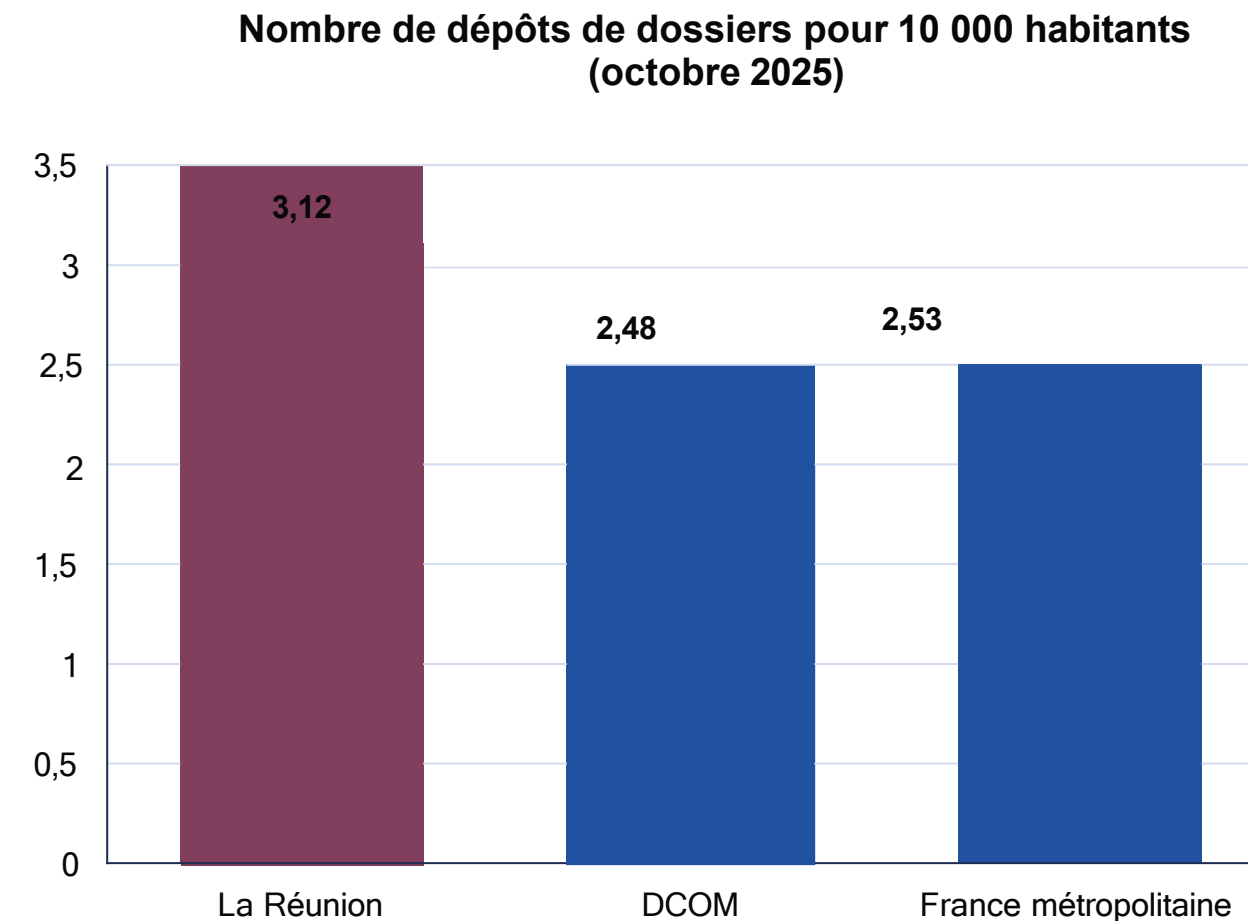
Source: SDES, CVS IEDOM-©IEDOM

- les ventes de véhicules neufs sont bien orientées depuis le début d'année 2025. Elles augmentent de 12,1 % au 3^e trimestre (donnée CVS)

La vulnérabilité financière des ménages est toujours très forte

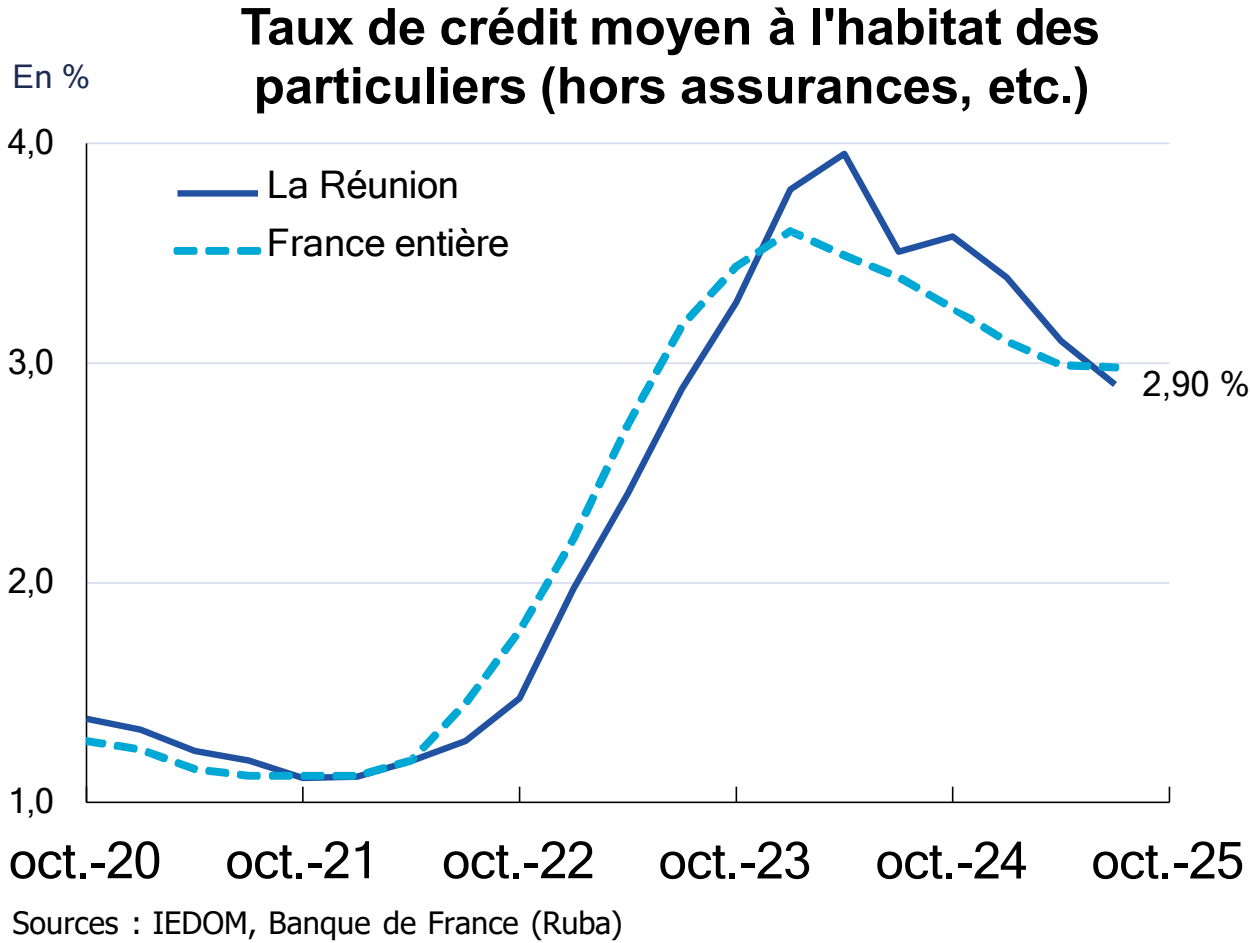
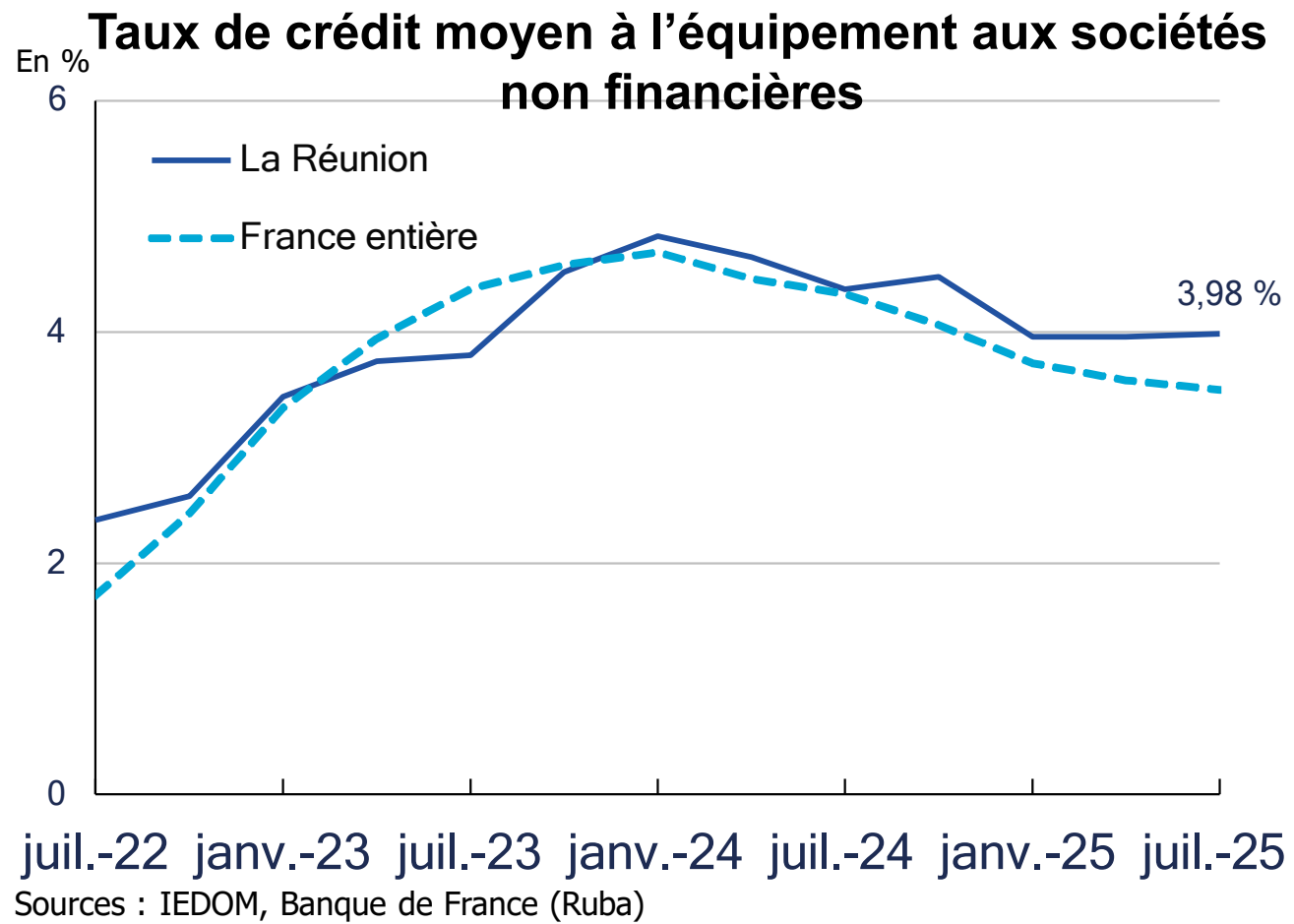


Source: IEDOM

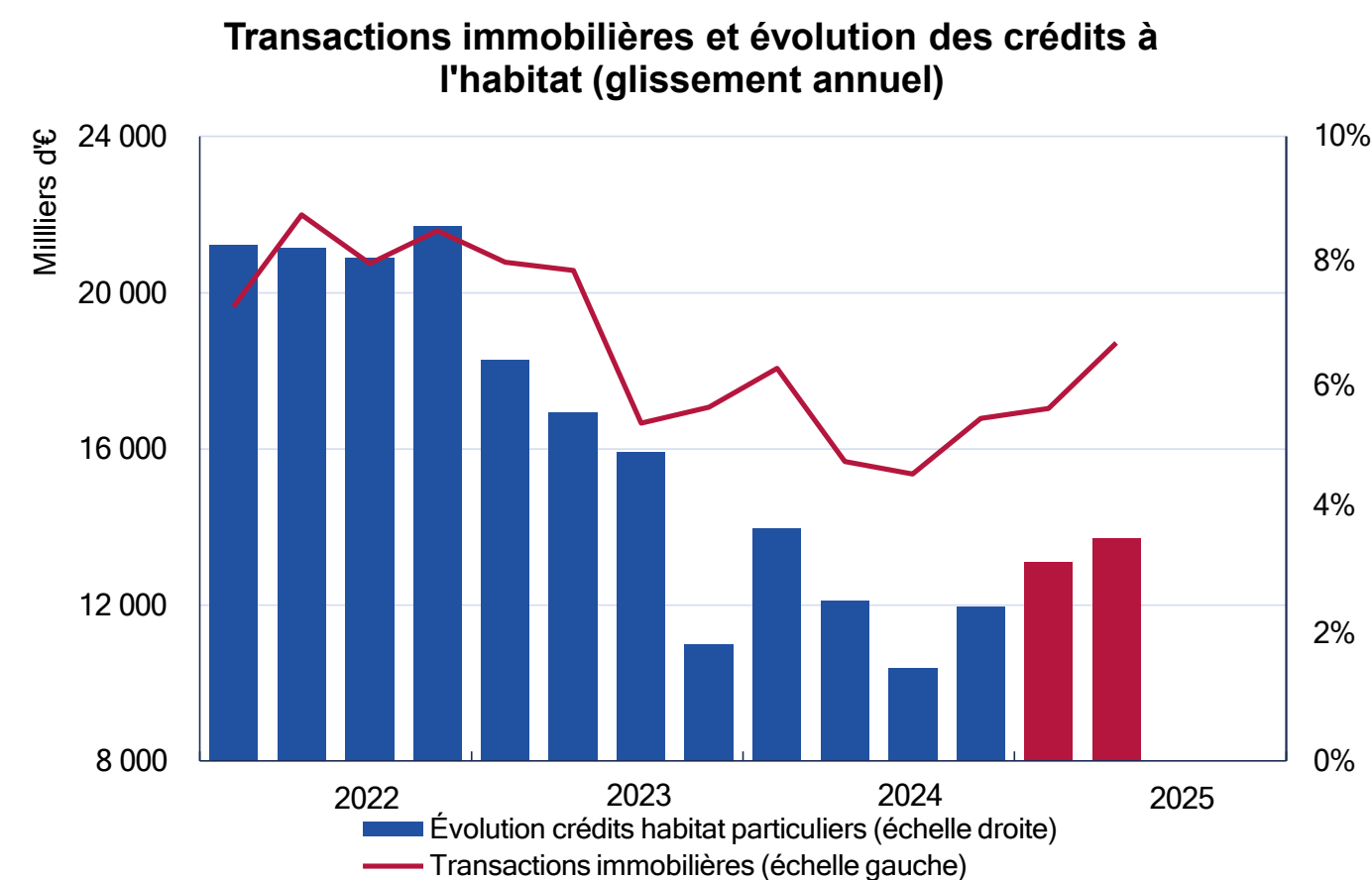


Source: IEDOM

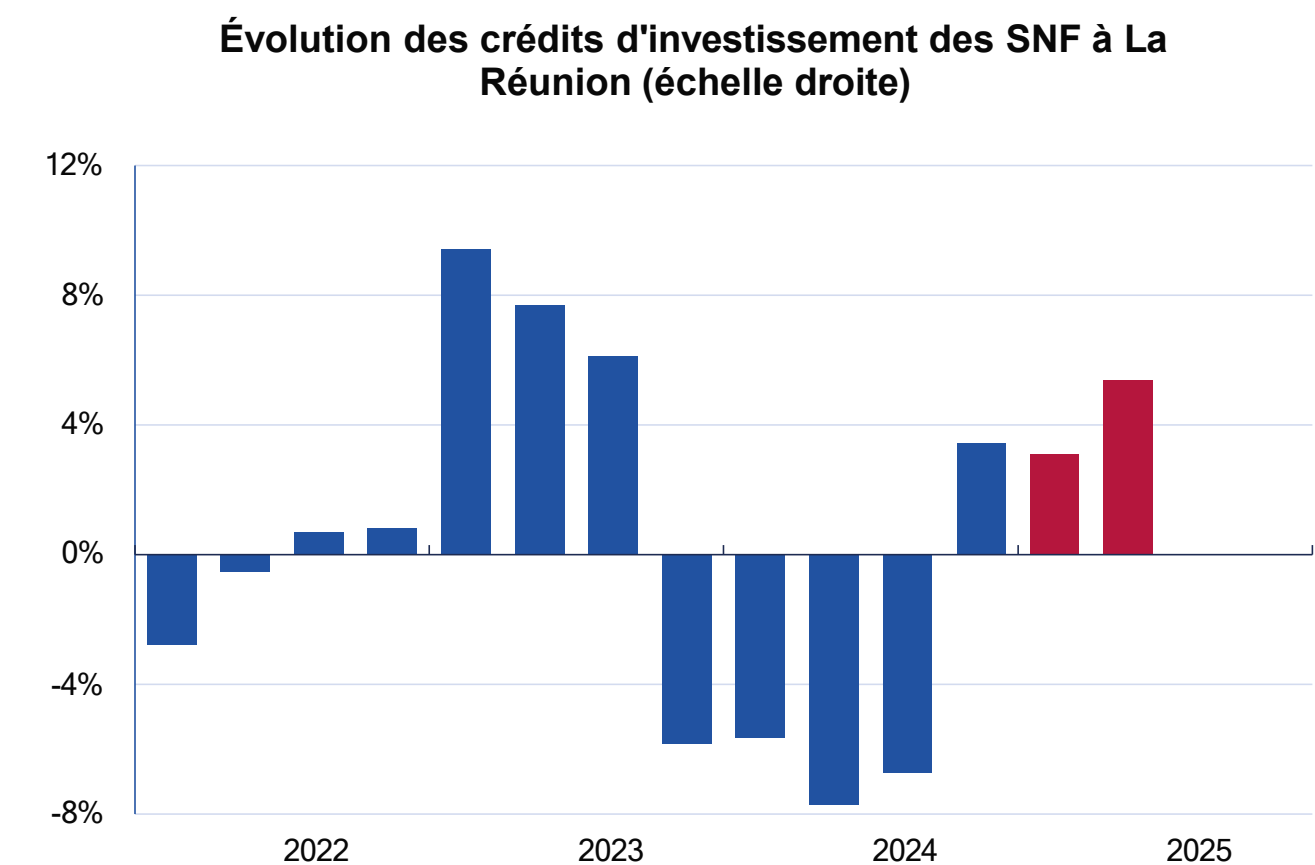
2^e point positif: les taux de crédit sont en baisse



L'investissement redémarre, mais progressivement

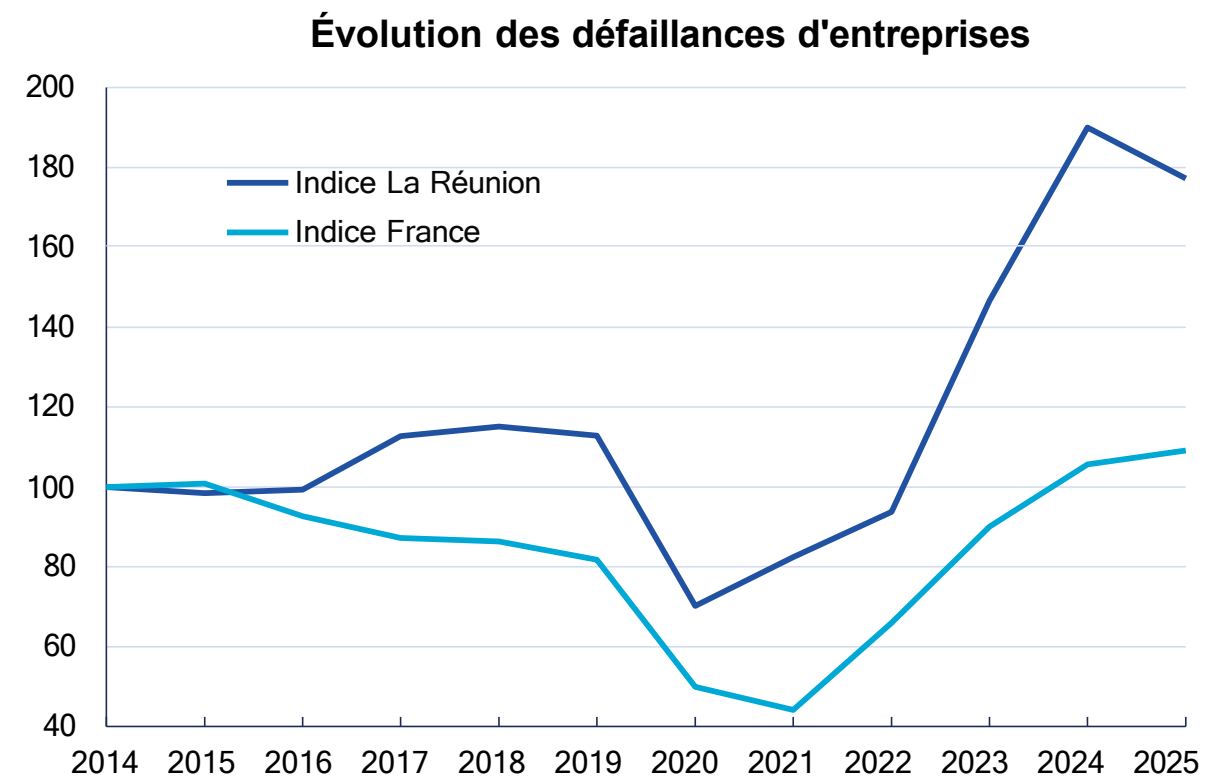


- Encours de crédit habitat : +5,9 % à fin sept sur un an



- Encours de crédit d'investissement des SNF : +5,4 % à fin juin sur un an

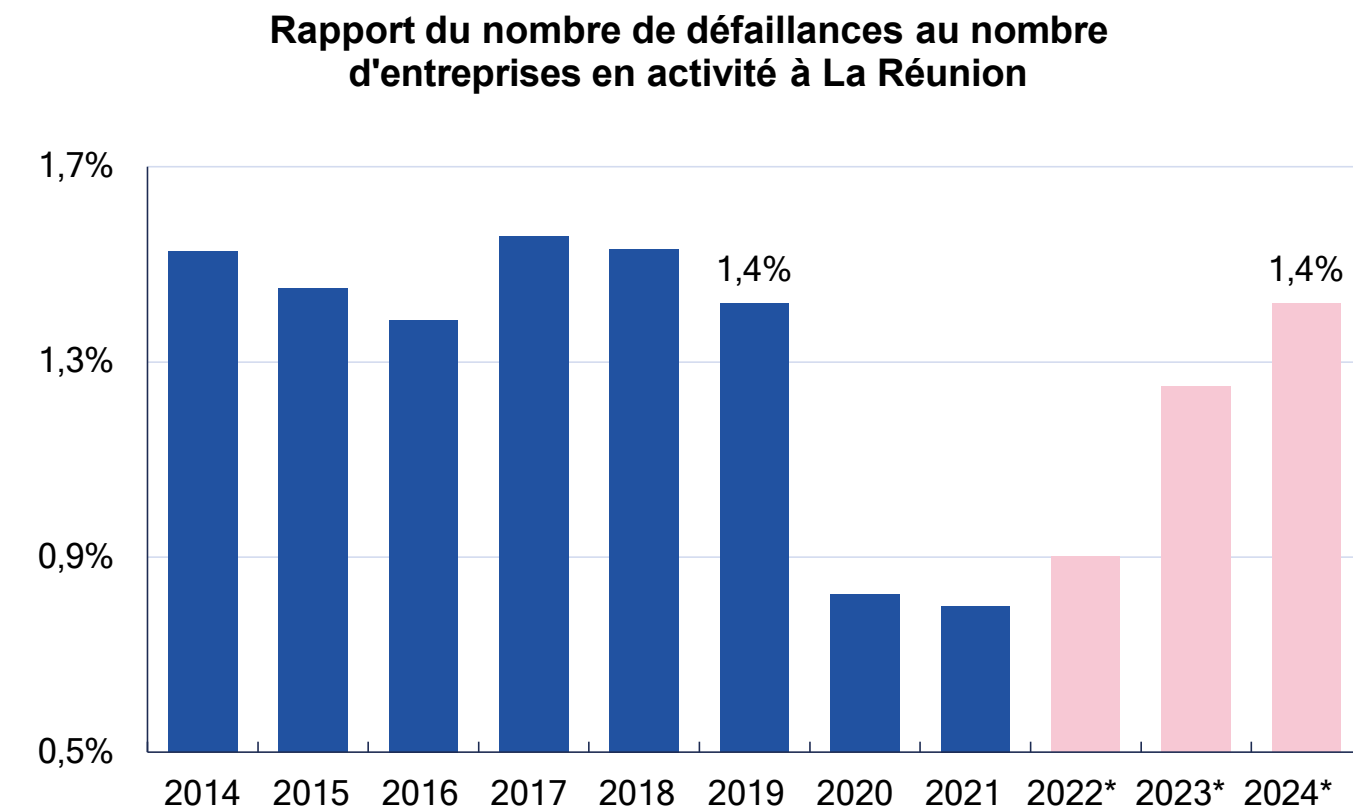
Les défaillances d'entreprises refluent désormais



Indice base 100 : 2014, en cumul des 12 derniers mois

Source : IEDOM - base FIBEN (Banque de France)

- les défaillances d'entreprises sont en retrait sur le 3^e trimestre (-2,7 % avec 1 046 procédures) et concernent la plupart des secteurs de l'économie

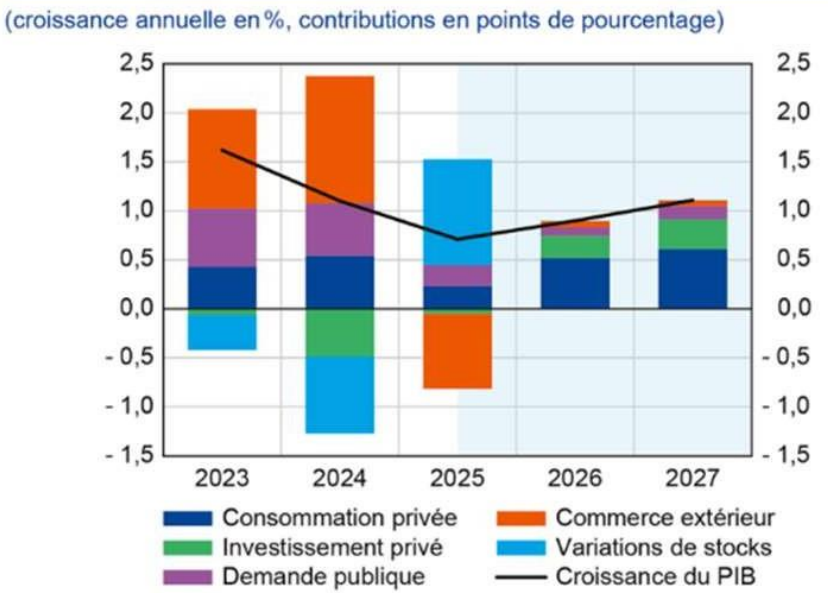


* Estimations en tenant compte des créations et radiations de l'année

Source : IEDOM, base Fiben (Banque de France), Insee

Prévisions 2026: pas de scénario de « redécollage »

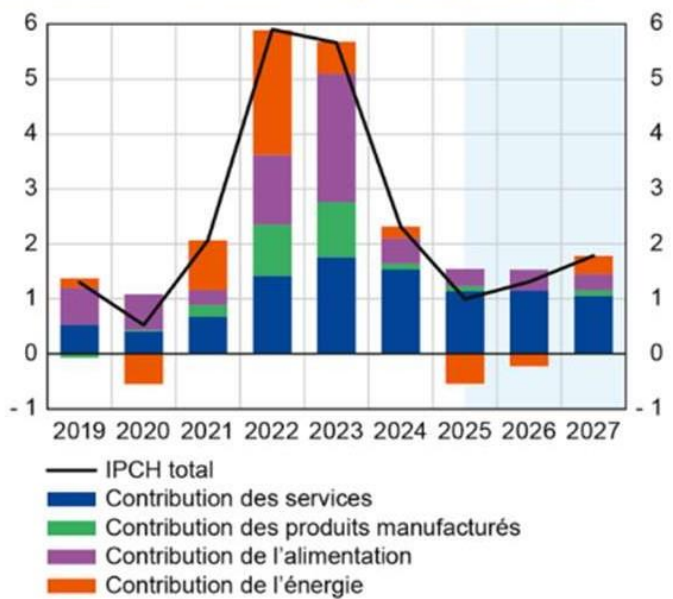
Graphique 2 : Contributions à la croissance du PIB réel



Sources : Insee jusqu'en 2024, projections Banque de France sur fond bleuté.

Graphique 4 : Décomposition de l'IPCH

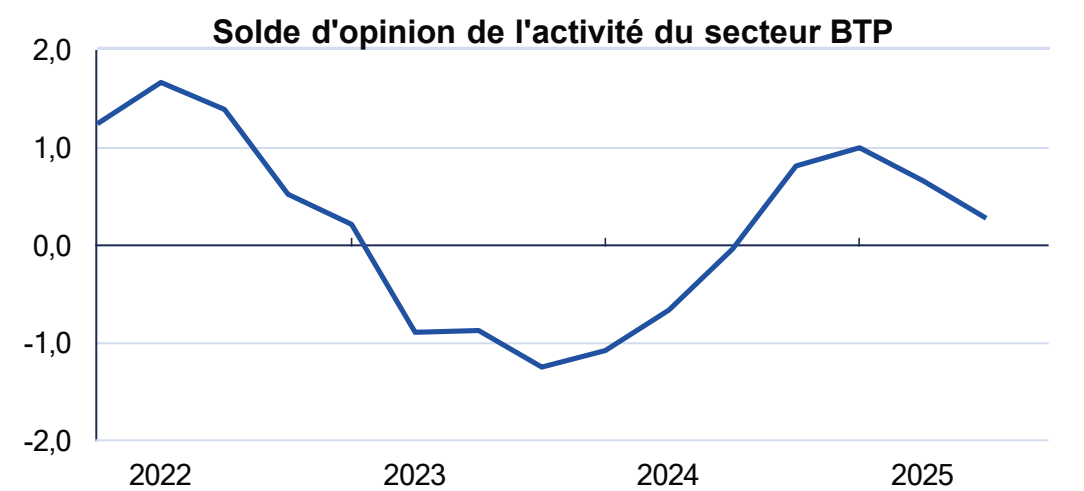
(croissance annuelle en %, contributions en points de pourcentage)



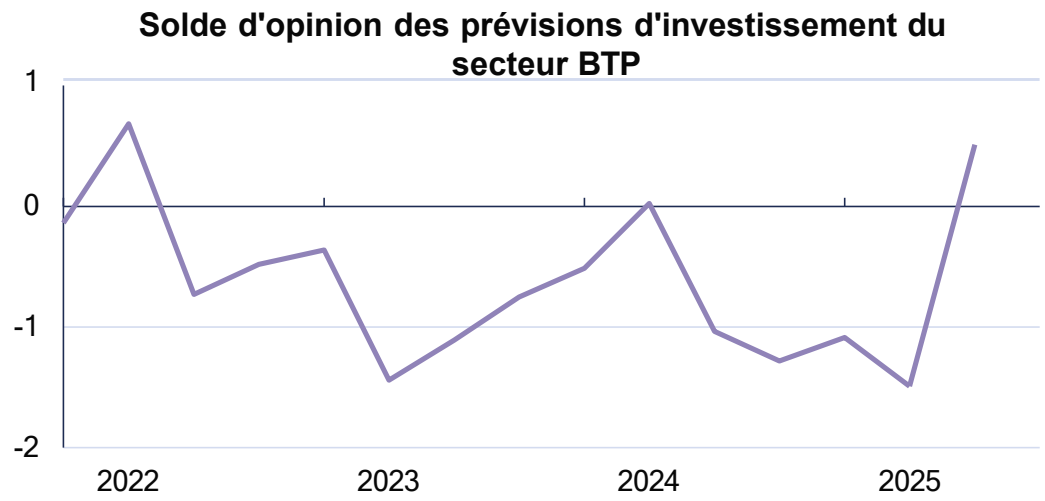
Sources : Insee jusqu'en 2024, projections Banque de France sur fond bleuté.

ANNEXES

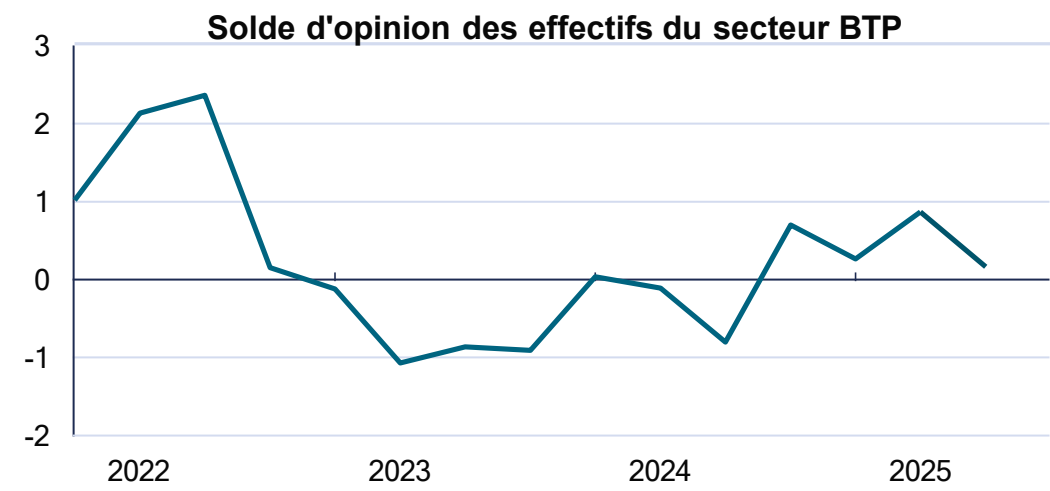
ENQUETE DE CONJONCTURE : SECTEUR BTP



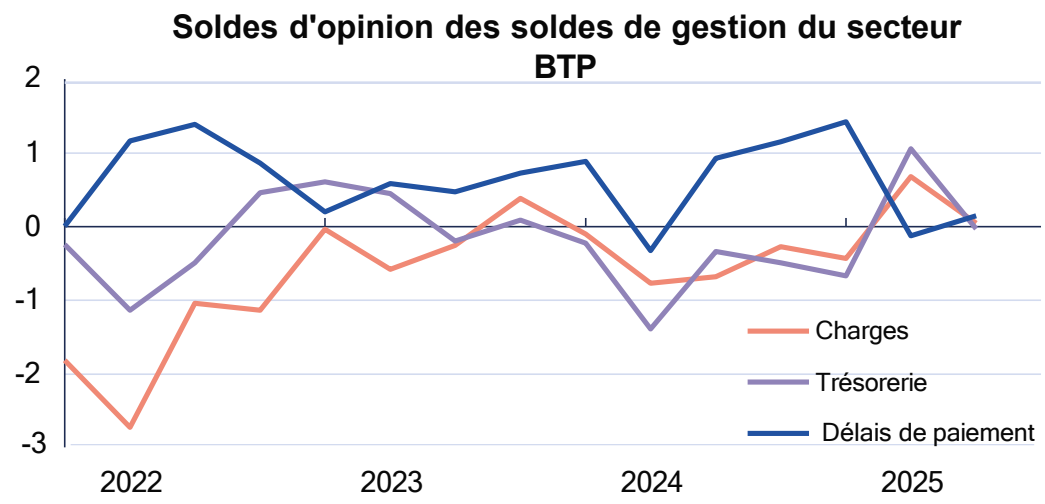
Source : Enquête de conjoncture de l'IEDOM - © IEDOM



Source : Enquête de conjoncture de l'IEDOM - © IEDOM

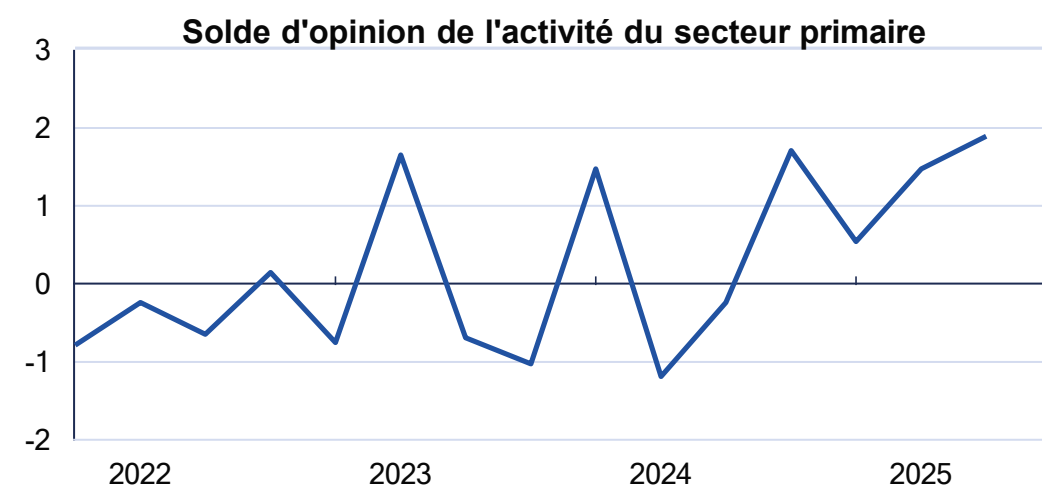


Source : Enquête de conjoncture de l'IEDOM - © IEDOM

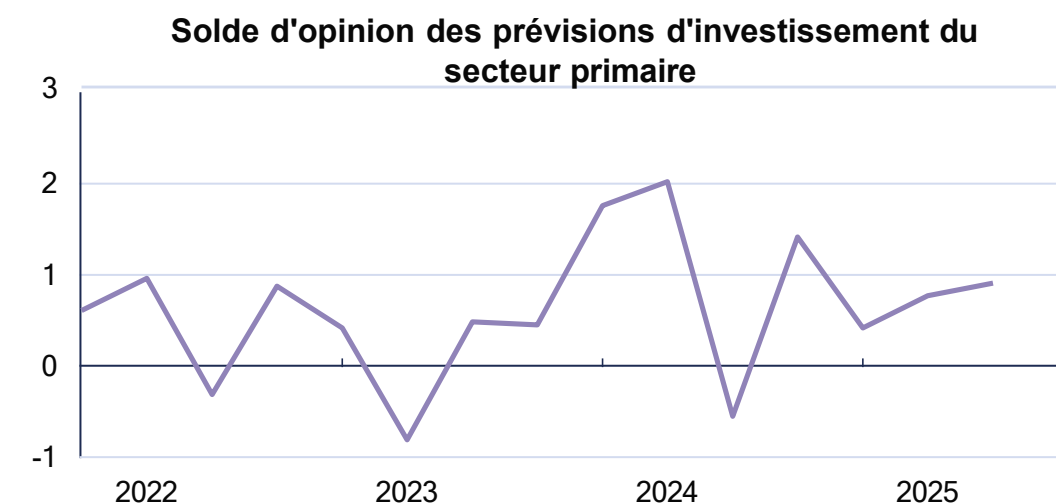


Source : Enquête de conjoncture de l'IEDOM - © IEDOM

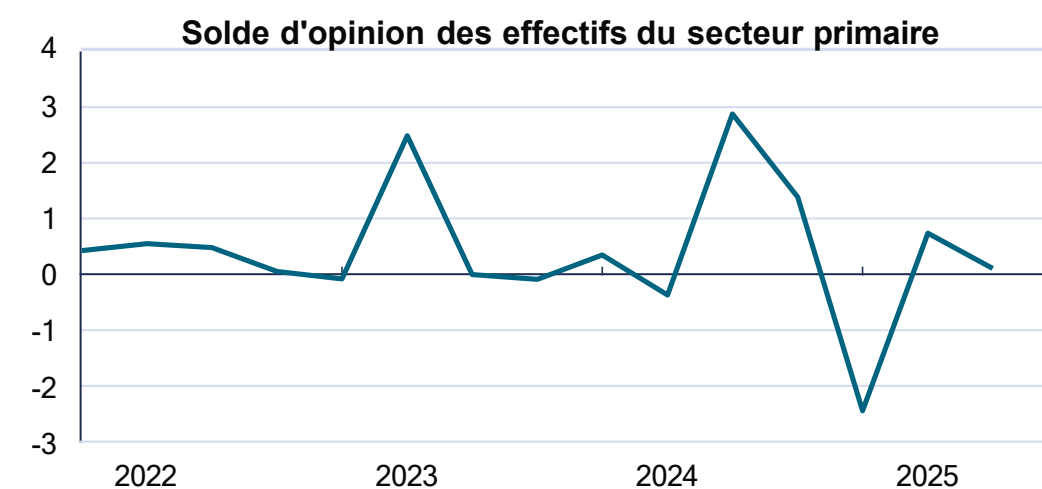
ENQUETE DE CONJONCTURE : SECTEUR PRIMAIRE



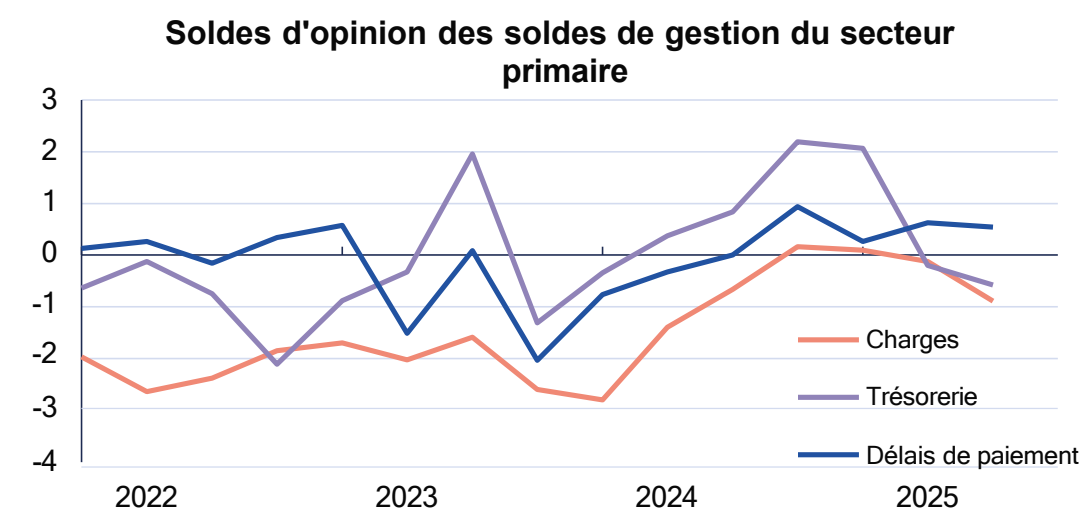
Source : Enquête de conjoncture de l'IEDOM - © IEDOM



Source : Enquête de conjoncture de l'IEDOM - © IEDOM

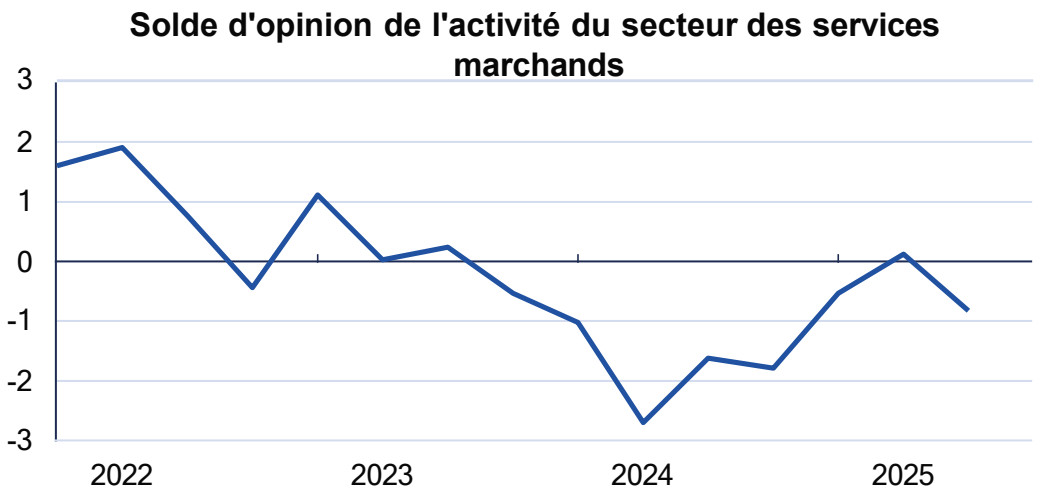


Source : Enquête de conjoncture de l'IEDOM - © IEDOM

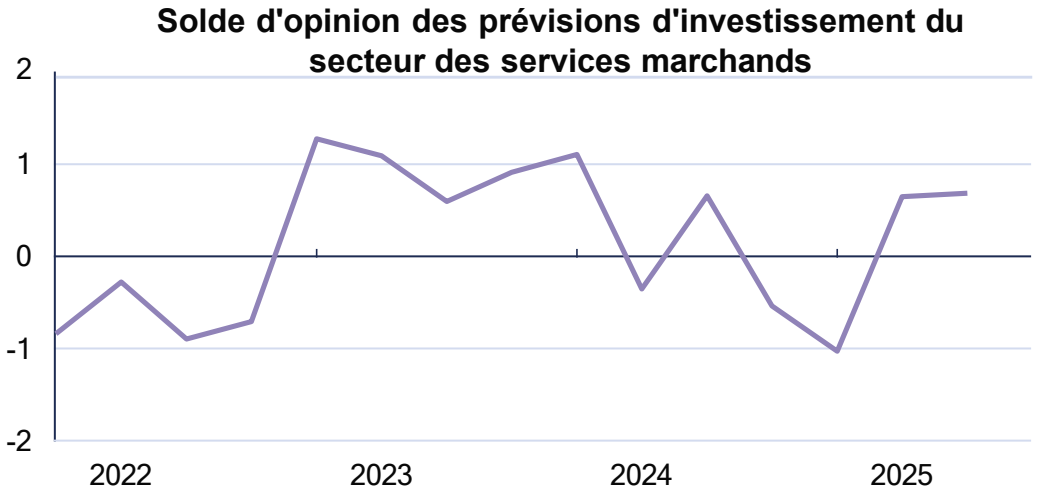


Source : Enquête de conjoncture de l'IEDOM - © IEDOM

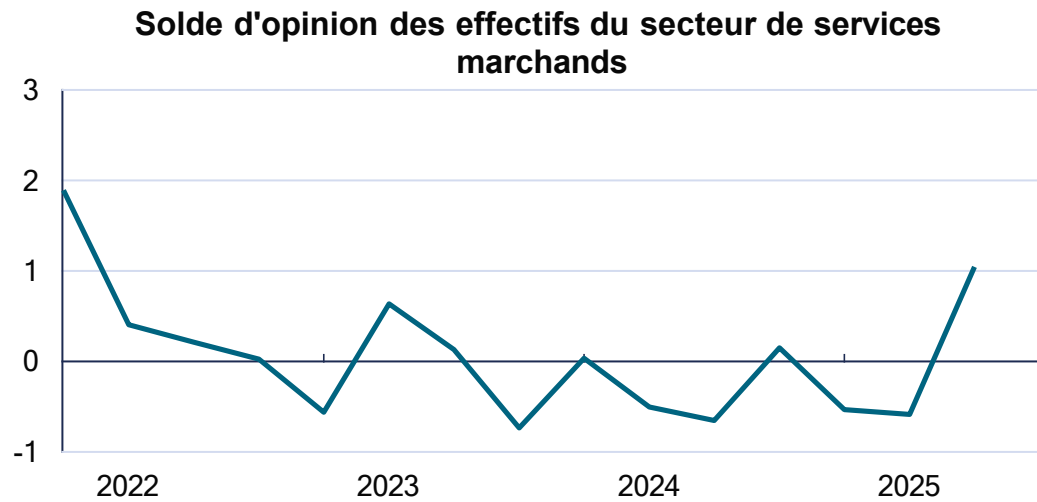
ENQUETE DE CONJONCTURE : COMMERCE



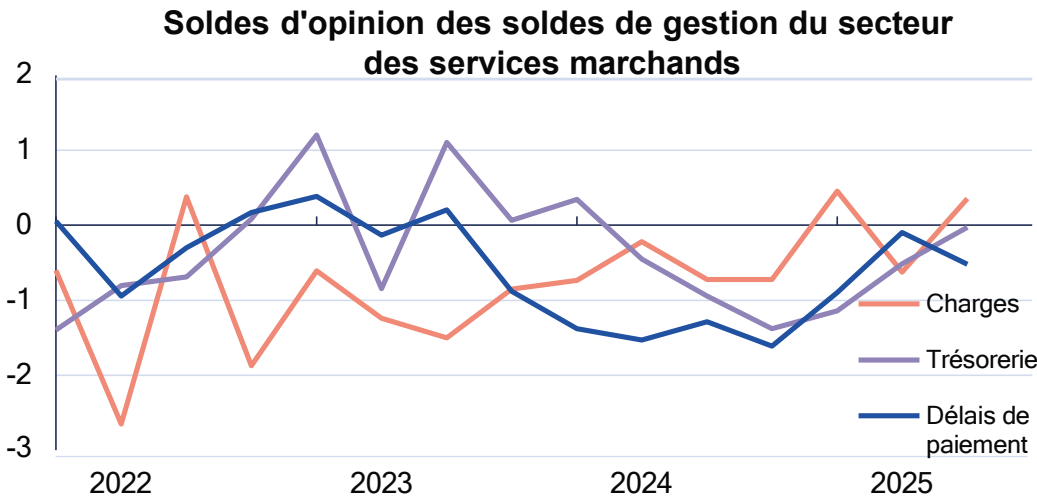
Source : Enquête de conjoncture de l'IEDOM - © IEDOM



Source : Enquête de conjoncture de l'IEDOM - © IEDOM

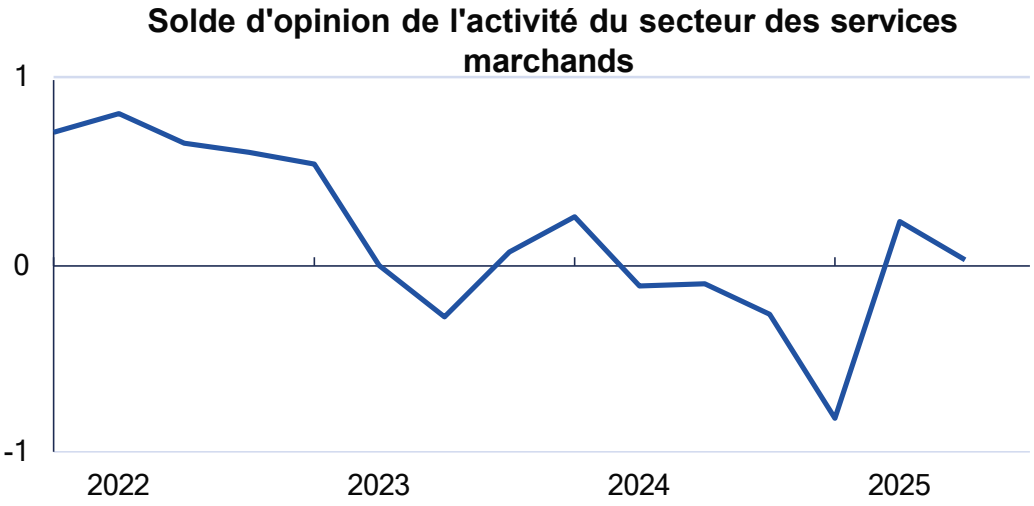


Source : Enquête de conjoncture de l'IEDOM - © IEDOM

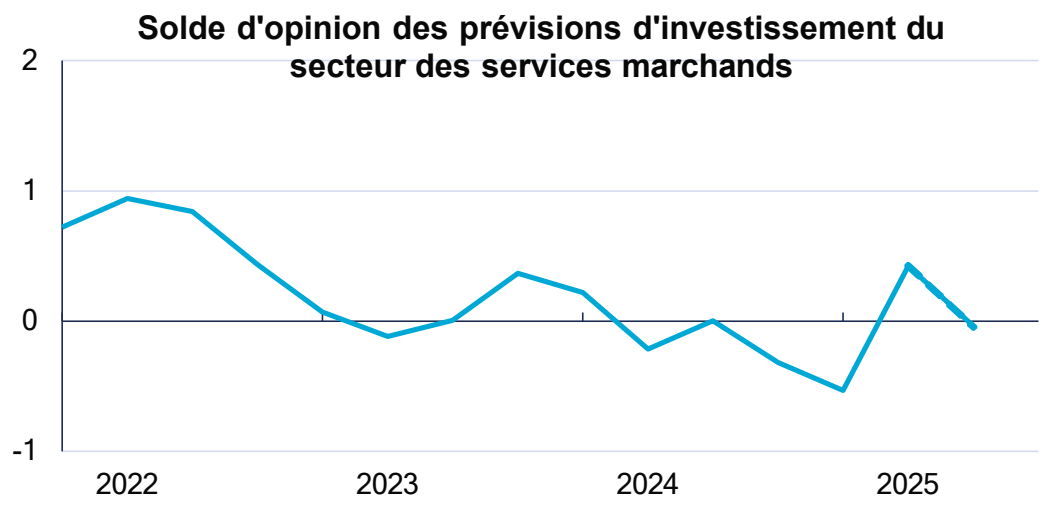


Source : Enquête de conjoncture de l'IEDOM - © IEDOM

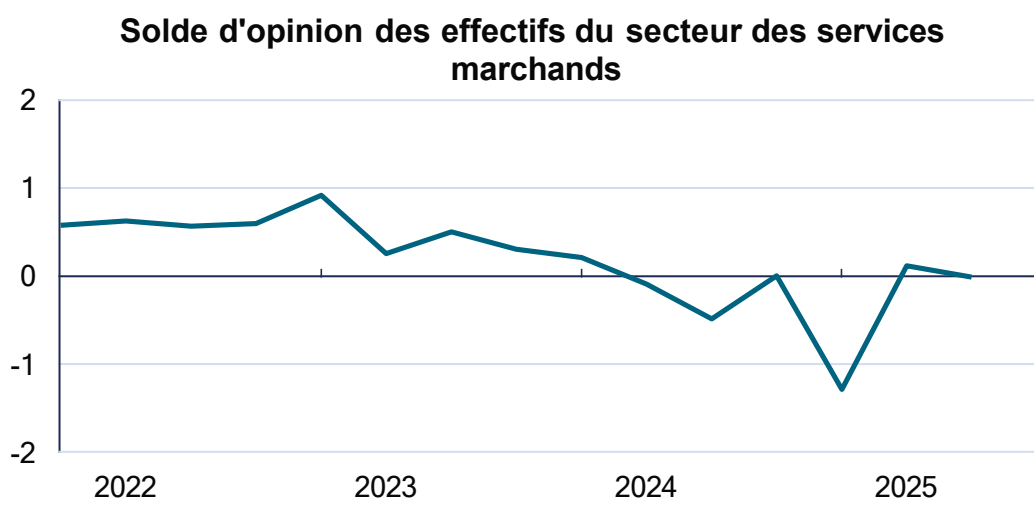
ENQUETE DE CONJONCTURE : SERVICES MARCHANDS



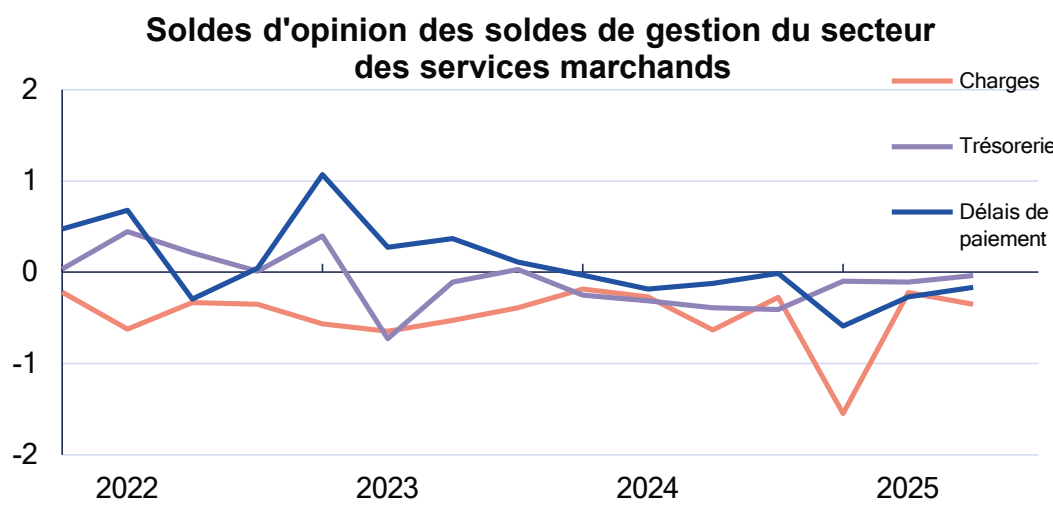
Source : Enquête de conjoncture de l'IEDOM - © IEDOM



Source : Enquête de conjoncture de l'IEDOM - © IEDOM

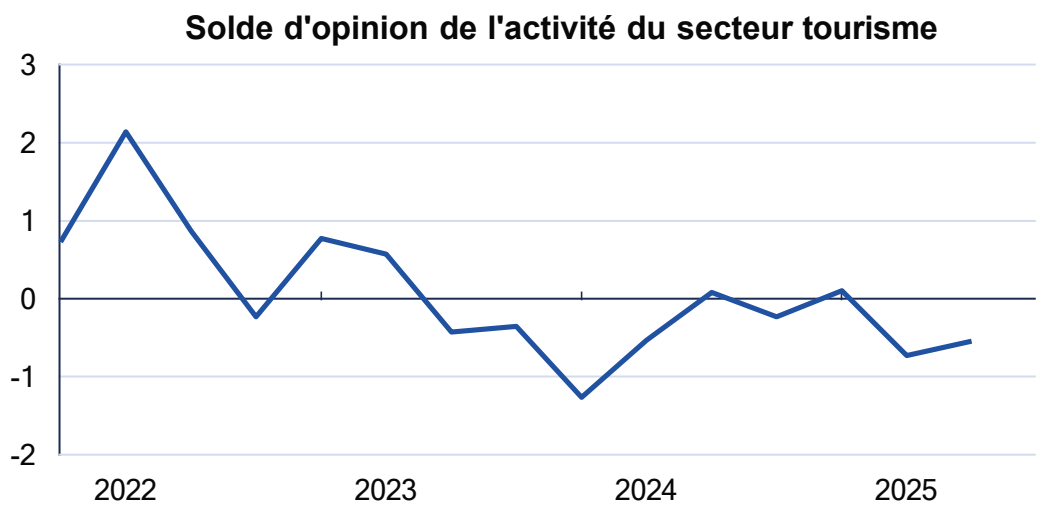


Source : Enquête de conjoncture de l'IEDOM - © IEDOM

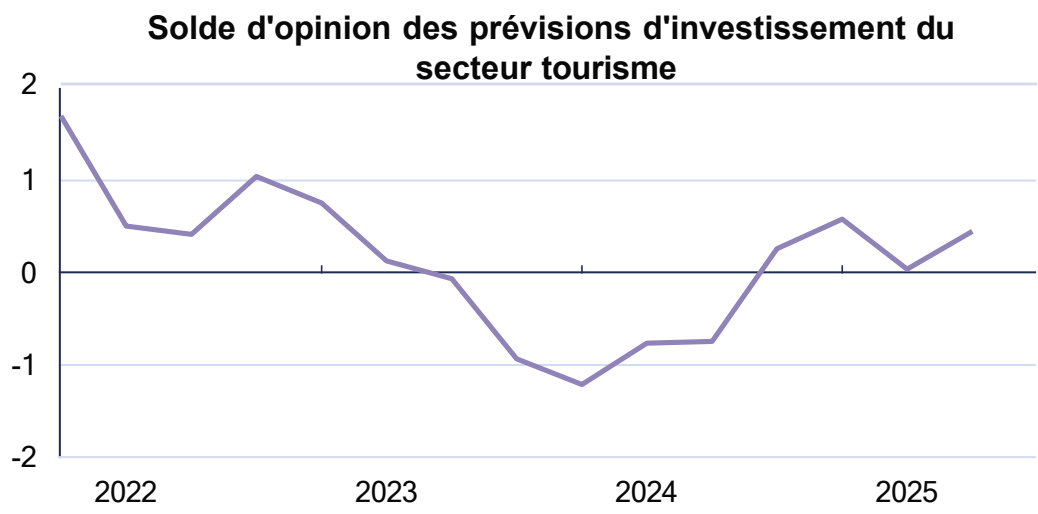


Source : Enquête de conjoncture de l'IEDOM - © IEDOM

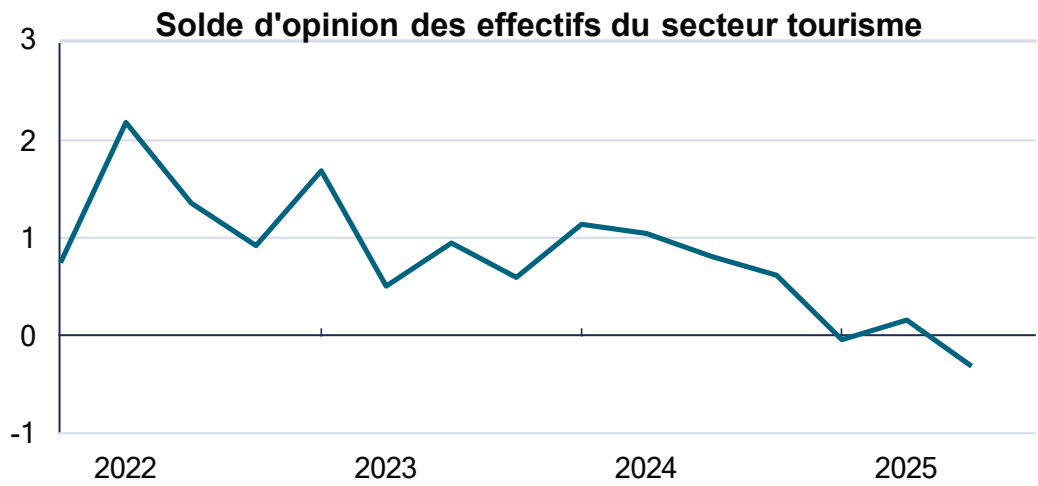
ENQUETE DE CONJONCTURE : SECTEUR DU TOURISME



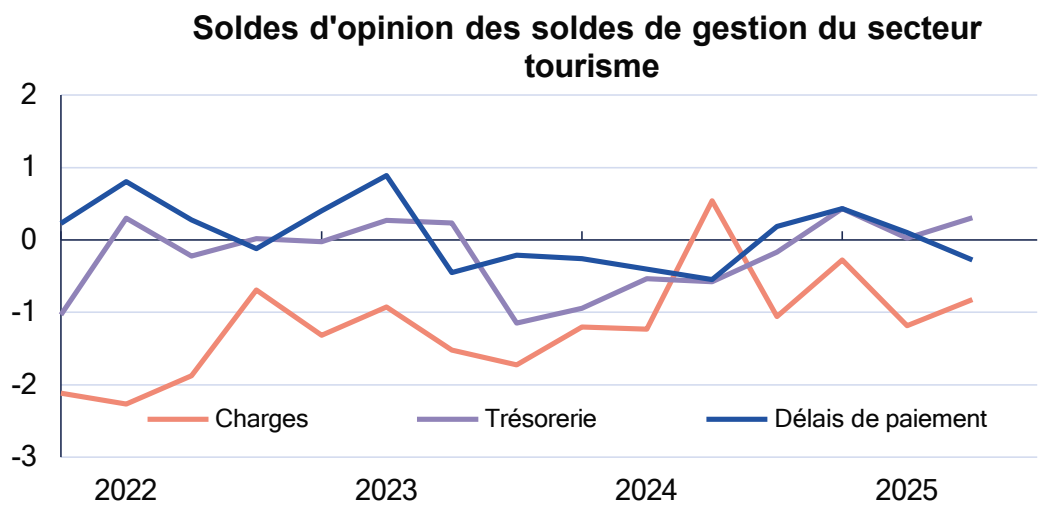
Source : Enquête de conjoncture de l'IEDOM - © IEDOM



Source : Enquête de conjoncture de l'IEDOM - © IEDOM



Source : Enquête de conjoncture de l'IEDOM - © IEDOM



Source : Enquête de conjoncture de l'IEDOM - © IEDOM



Agences IEDOM

Guadeloupe /
Guyane /
La Réunion /
Martinique / Mayotte /
Saint-Pierre-et-Miquelon

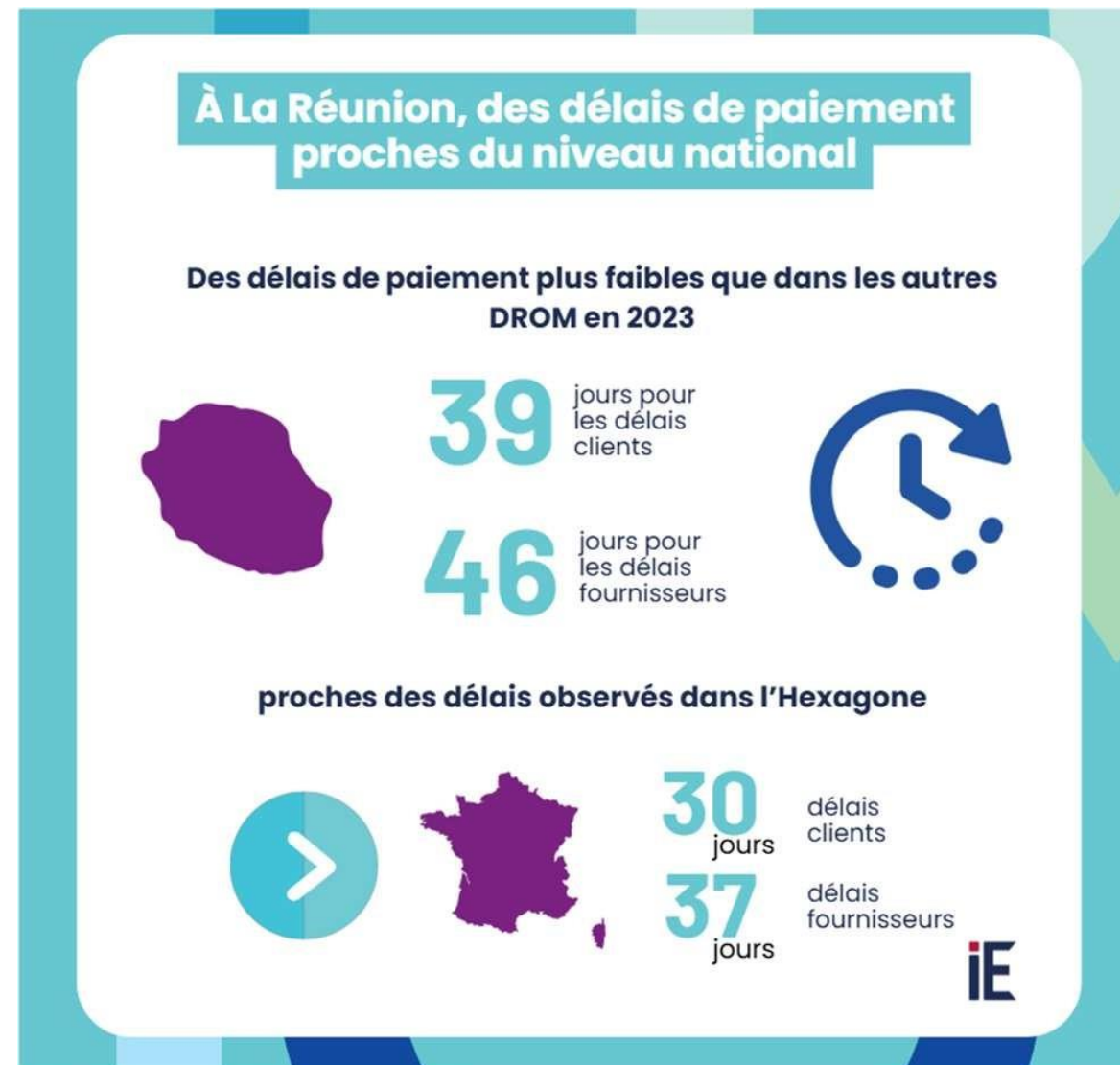


Siège

Paris

www.iedom.fr

LES DÉLAIS DE PAIEMENT ONT ÉTÉ STABLES EN 2023/2024



Délai de paiement dans le secteur public hospitalier par département et région d'outre-mer (2023–2024)

	DGP 2023 31/12/2023	DGP 2024 31/12/2024
Guadeloupe	137,3	113,8
Guyane	112,7	127,9
La Réunion	70,6	79,5
Martinique	159,0	191,9
Mayotte	104,8	127,2
DGP SPH Outre-mer	111,4	121,5
DGP SPH National	61,2	63,4

Source: ledom, Observatoire sur les délais de paiement 2025



1ÈRE SÉQUENCE

**DU DÉVELOPPEMENT À LA TRANSMISSION :
CONSOLIDER LE CAPITAL DES
ENTREPRISES RÉUNIONNNAISES**

DÉVELOPPER ET TRANSMETTRE, LE DOUBLE DÉFI DE L'ENTREPRENEUR RÉUNIONNAIS

Sarra BELDI VENCATACHELLUM
Présidente de la French Tech Réunion
Fondatrice de The Island Cosmetics

DÉVELOPPER ET TRANSMETTRE, LE DOUBLE DÉFI DE L'ENTREPRENEUR RÉUNIONNAIS

Adeline ITEMA
Fondatrice de Lactosphera

DÉVELOPPER ET TRANSMETTRE, LE DOUBLE DÉFI DE L'ENTREPRENEUR RÉUNIONNAIS

Pierre PAYET
Fondateur de Tansacq'OI

Intermédiaire en cession acquisition d'entreprises à la Réunion et dans l'Océan Indien

Nos services : Évaluation d'entreprises, accompagnement à la cession et à l'acquisition d'entreprises (recherche d'acquéreurs/cibles, diagnostics...)

Nos valeurs : Confidentialité, proximité, transparence et expertise

Notre équipe : 4 personnes dont 1 chargée d'affaires, 1 business-developer, 1 chargée de marketing et communication et 1 dirigeant

Contexte & enjeux de la transmission d'entreprises

40%

Des dirigeants de TPE-PME ayant
l'intention de céder d'ici 5 ans, en
France

3 Millions

d'emplois concernés
pour 370 000
entreprises

10 à 15 000

entreprises transmissibles
d'ici 5 ans à la Réunion

48 ans

D'âge moyen des dirigeants
Réunionnais
> 55 ans : 29%

40 à 60 000

emplois concernés par les transmissions
à 5 ans à la Réunion

Principaux freins à la transmission pour les cédants

- **Appariement** -> Difficulté à identifier des acquéreurs (sérieux + confidentialité)
- **Valorisation** -> Décalage significatif entre valeur attendue et prix proposé et/ou valorisation
- **Manque d'anticipation** -> Manque de process, dirigeant homme-clé, pas de projet post-cession... + problème de retraite des dirigeants réunionnais
- **Manque de culture de la transmission** -> reprise d'entreprise pas assez valorisée, difficulté à se faire conseiller

Principaux freins à la transmission pour les repreneurs

- **Financement** -> Manque de fonds propres, prudence des banques & organismes bancaires & manque d'interlocuteurs dédiés, difficulté à articuler les différents financements
Principal frein identifié pour 30% des repreneurs (*source : BPI*)
- **Appariement** -> Difficulté à trouver des entreprises à céder, marché caché
- **Profil des acquéreurs** -> Manque de formation des repreneurs (ante et post acquisition) : management, finance...
- **Complexité (apparente) de la transmission** -> reprise d'entreprise pas assez valorisée, lourdeur des formalités

Retour d'expérience... ce qui marche

- **Préparation & anticipation** (idéalement 3 à 5 ans, minimum 2 ans) -> mise en place de process, retrait progressif du dirigeant, défintion d'un projet post-cession, proposition de reprise par le personnel & formation
- **Accompagnement professionnel** -> organismes consulaires, experts-comptables, avocats, notaires, gestionnaires de patrimoine, cabinets spécialisés
- **Sécurisation des financements** -> renforcement des fonds propres, reprise progressive, earn-out, crédit vendeur, recours à des sources alternatives aux financements bancaires classiques
- **ANTICIPATION !**

Retour d'expérience... ce qui pourrait être amélioré

- **Financement** -> Création de véritables dispositifs "Transmission Outre-mer" ciblés TPE et communication auprès des entreprises et professionnels
- **Financement** -> Adaptation des outils existants dans l'Hexagone au contexte et aux spécificités des entreprises des territoires ultra-marins
- **Formation** -> Sensibilisation et accompagnement des repreneurs potentiels pour favoriser une montée en compétence et le passage à l'acte

CAPITAL D'AMORÇAGE ET TRANSMISSION, DEUX MAILLONS POUR UN ÉCOSYSTÈME SOLIDE

Michaël RICHARD

Founding & Managing Partner d'Impact Capital

BUSINESS ANGELS, CATALYSEURS DE CROISSANCE ET DE CONFIANCE

Tansu AKBULUT

**Chargé de mission ingénierie financière à
La Réunion Développement**

Le financement via Business Angels –

Catalyseur de croissance et de confiance



La Réunion
DÉVELOPPEMENT

Par La Réunion Développement

● Le rôle clé des Business Angels : bien plus que des financeurs

Les Business Angels sont généralement des entrepreneurs, dirigeants ou experts sectoriels qui investissent leur argent personnel dans des start-ups en phase d'amorçage.

Mais leur apport ne se limite pas à un chèque.

Ils apportent trois leviers décisifs :

- 💰 Du **capital financier** pour accélérer
- 🧠 Du **capital humain** pour guider
- 🤝 Du **capital confiance** pour rassurer le marché

Pourquoi essentiel à La Réunion?

Des réalités spécifiques :

 Un écosystème encore jeune

 Un marché local limité

 Une nécessité d'internationaliser rapidement

 Des coûts opérationnels élevés

 Un accès complexe aux financeurs nationaux

• Les besoins de l'écosystème entrepreneurial réunionnais





🎓 **De la formation pour les entrepreneurs:** pédagogie autour de la dilution, pitch deck solide et percutant...

🤝 **Plus d'accompagnement post-investissement:** appui au développement commercial, introduction de nouveaux marchés...

🔗 **Une meilleure coordination entre acteurs:** incubateurs, institutions, fonds d'investissements...

Impact économique attendu à La Réunion





Retombées Territoriales:

-  Développement significatif de l'accompagnement des entreprises
-  Mobilisation d'investisseurs locaux
-  Création d'emplois et attractivité renforcée
-  Positionnement comme **hub développement durable** océan Indien

Dans un territoire comme la Réunion, les Business Angels ne sont pas simplement des financeurs :

Ce sont des accélérateurs, des mentors et des ambassadeurs.

Ils permettent :

- d'augmenter la crédibilité des start-ups locales  ,
- de sécuriser les premières phases de croissance  ,
- de faciliter l'accès aux marchés extérieurs  ,
- et de structurer durablement notre économie de l'innovation 



La Réunion
DÉVELOPPEMENT

LES FONDS RÉGIONAUX AU SERVICE DU CAPITAL DES ENTREPRISES

Stéphane SCHLOGEL
Directeur groupe Océan Indien de
Inter-Invest Outre-mer

ELEVATION

Capital Partners

CONFIDENTIEL

Le contenu, les données et les analyses présentés dans ce document
ne sauraient être interprétés sans les commentaires qui les accompagnent

Avertissement

Cette présentation a été préparée par Elevation Capital Partners, une société par actions simplifiée agréée par l'Autorité des Marchés Financiers en tant que société de gestion de portefeuille sous le numéro d'agrément GP-15000006.

Ce document n'a pas fait l'objet d'une validation par l'AMF ou toute autre autorité de régulation.

Cette présentation a été préparée uniquement à titre informatif et préliminaire, comme complément des informations contenues dans la documentation juridique des Fonds présentés.

L'investissement dans un FIP (ci-après le « Fonds ») peut comporter des risques importants dus, entre autres, à la nature des investissements que les Fonds font ou ont prévus de faire. Entre autres, les investissements réalisés ce Fonds est risqué et peu liquide. De plus, rien ne garantit que le taux de rendement attendu du Fonds puisse être atteint ni même que le Fonds, à leur date de sa liquidation, restituera aux porteurs de parts le montant du capital qu'ils ont versé initialement. Le Fonds présente donc un risque de perte en capital.

Toutes les déclarations d'opinion et/ou d'estimation contenues dans le présent document et toutes les projections et prévisions concernant les perspectives d'événements futurs ou de performance reflètent l'analyse et l'interprétation des informations dont Elevation Capital Partners dispose à la date de publication de ce document. En outre, les performances passées présentées dans ce document sont sans préjudice des performances futures.

Cette présentation préliminaire et son contenu pourront être modifiés et/ou complétés par la société de gestion des Fonds, et par conséquent ne peuvent pas être utilisés pour prendre une décision d'investissement. Cette présentation ne constitue pas et ne doit pas être interprétée comme une sollicitation, une recommandation ou une offre de souscription de parts des Fonds présentés.

Certaines informations contenues dans ce document ont été obtenues et/ou préparées par d'autres parties. Bien que les informations contenues dans le présent document proviennent de sources pour lesquelles Elevation Capital Partners s'est efforcée de s'assurer de leur fiabilité, ni la société de gestion, ni les membres de l'équipe de gestion ne peuvent être tenus responsables de l'exactitude et de l'exhaustivité de telles informations.

Chaque destinataire de ce document reconnaît que le présent document est confidentiel et ne peut être ni communiqué à un tiers, ni reproduit, totalement ou partiellement, sans accord préalable et écrit de la société de gestion. Les personnes entrant par conséquent en possession de cette présentation sont tenues de respecter ces restrictions. La société de gestion décline toute responsabilité si un destinataire utilise cette présentation en violation d'une de ces restrictions.

Ceci est une communication publicitaire. Veuillez vous référer aux documents d'informations des FIA et aux documents d'informations clés pour l'investisseur avant de prendre toute décision finale d'investissement.

Elevation Capital Partners
est la société de gestion du
Groupe Inter Invest



inter invest
groupe



Créée en 2015, Elevation Capital Partners accompagne le développement d'entreprises en France comme à l'international. Avec plus de **80 investissements** réalisés en **Outre-mer**, ECP s'inscrit dans une démarche forte d'accompagnement des entreprises ultramarines et porte une vision résolument long terme avec des partenaires clés comme les Caisses du **Crédit Agricole Réunion-Mayotte et Martinique - Guyane** dans le cadre du **FPCI CAOMIE**.

10 ans

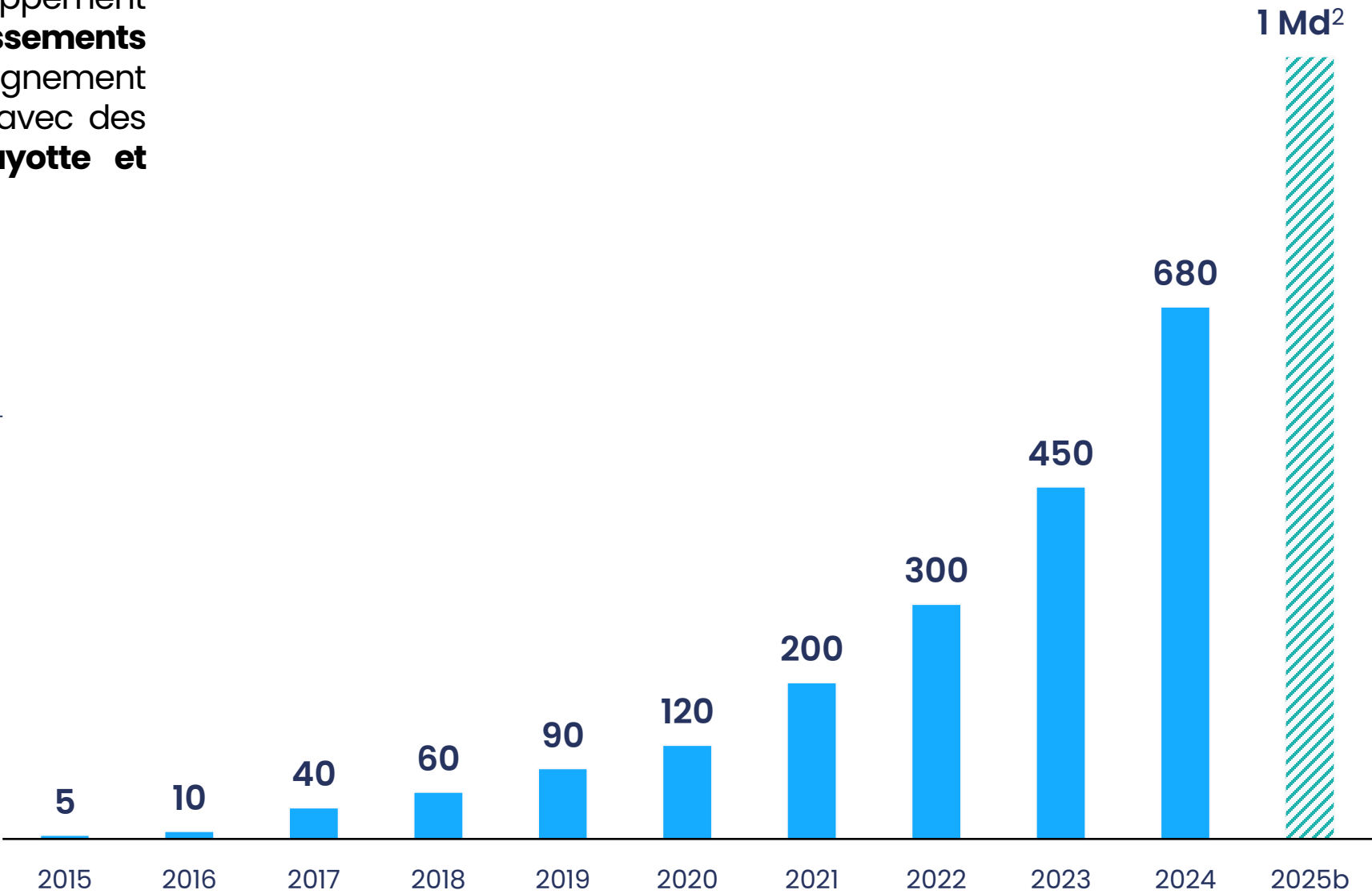
D'existence

+ 800 M€

sous gestion¹

x4

Encours en 3 ans




Encours sous gestion – M€

¹ au 30 juin 2025

² Objectif de collecte non garanti

3 stratégies distinctes et indépendantes

Private Equity 

Fonds de fonds 

Real Estate 

Date de lancement	2015	2022	2024
Zone géographique	France, UE	Monde	France, Outre-mer
Stratégies	Prises de participation dans des sociétés non cotées (approches généralistes ou thématiques)	Investissements dans un portefeuille diversifié de fonds internationaux	Acquisition et gestion d'actifs immobiliers tertiaires (commerces, bureaux, entrepôts, résidences gérées, etc.)
Thématiques	Outre-mer / Growth / Immobilier / Food ⁽¹⁾	Diversifiés / Thématiques (Secondaire & Co-invest) / Feeder	Immobilier tertiaire en Outre-mer
Répartition de l'encours	55%	40%	5%

⁽¹⁾ En partenariat avec FoodXpert

La répartition des 48 participations* en Outre-mer dont 6 au portefeuille de CAOMIE



*Nombre de participations en Outre-mer au 31/10/2025.

Pourquoi ouvrir son capital

Diverses situations amenant à ouvrir son capital :

Permettre la croissance rapide d'une entreprise non mature à fort potentiel

Développement de produits et/ou de services (croissance interne), Augmenter son niveau de trésorerie afin de saisir des opportunités

Augmentation de la productivité, Modification du process industriel (nouvel équipement, refonte des outils industriels, projet d'infrastructure...)

Améliorer la capacité d'endettement et créer un effet de levier en renforçant les fonds propres donc faciliter la mise en place de certains financements

Croissance externe, Modification de la gouvernance de l'entreprise, Restructuration capitalistique (transmission)

- Un levier financier pour atteindre un objectif précis qui concourt à maintenir ou à développer la valeur économique ou sociétale de l'entreprise
- Le Fonds participe à la création de richesse mais n'intervient pas dans le fonctionnement de la structure
- Le Fonds accompagne la société et met à disposition son réseau, les connaissances et compétences auprès de ses participations
- Un appui continu de l'équipe de gestion du Fonds sur l'ensemble des phases clés du développement de l'entreprise
- Un alignement des intérêts entre les actionnaires, l'équipe dirigeante et le Fonds

ELEVATION

Capital Partners





ECHANGES

**DU DÉVELOPPEMENT À LA TRANSMISSION :
CONSOLIDER LE CAPITAL DES ENTREPRISES
RÉUNIONNNAISES**



2ÈME SÉQUENCE

**ENTREPRISES ET BANQUES :
CONSTRUIRE LES CONDITIONS DU
FINANCEMENT PRIVÉ**

PARCOURS DE FINANCEMENT, REGARD D'UNE ENTREPRISE RÉUNIONNAISE

Fabien TURPIN
Directeur de Réunion Motoculture

PARCOURS DE FINANCEMENT, REGARD D'UNE ENTREPRISE RÉUNIONNAISE

Tony LAURET
Directeur administrative et financier du
Groupe LM



CULTIVONS LA TERRE,
partageons sa richesse

Notre problématique : un double-besoin de financement pour deux projets majeurs, non décalables, et dont un n'était pas prévu



exploitation

projet **industriel** stratégique
anticipé et préparé

Se joue la **compétitivité** de la cartonnerie et la **souveraineté** de l'île en matière de production de carton, sur un projet techniquement ambitieux et innovant, ayant reçu le label **France 2030**.



gouvernance

projet **equity** stratégique
non anticipé, opportuniste

Se joue le **contrôle** du groupe LM, l'associé historique minoritaire (49%) ayant décidé de céder ses parts.

Les deux projets revêtaient chacun une dimension **stratégique** en renforçant le groupe respectivement dans son exploitation et dans sa gouvernance, ne pouvaient pas être décalés dans le temps.

Le groupe n'avait **pas de trésorerie** suffisante pour autofinancer un des deux projets.

Les besoins cumulés de dette portaient les **échéances de remboursement** du groupe à un niveau critique, immédiatement irréaliste.

Nos attentes vis-à-vis de nos partenaires : des propositions parfois hors sentier nous permettant de réaliser nos projets stratégiques

Ces types de projet sont classiquement financés par du **crédit sur 12 ans** (bâtiment et machines de la nouvelle cartonnerie), et une **dette LBO sur 7 ans** (rachat des titres de l'associé). Il est très vite apparu que ces financements impliqueraient des **échéances de remboursement** qui mettraient le groupe à risque sur les trois prochains exercices.

La cartonnerie étant subventionnée et l'associé sortant exigeant le paiement immédiat de la moitié de son dû, il était aussi nécessaire de trouver des solutions de **financement court-terme**. Certaines banques exigent un **agrément fiscal** pour mettre en place du crédit-relai sur de la défiscalisation, mais deux banques ont accepté de **déroger à cette pratique** pour permettre au projet de voir le jour.

premières solutions

Nos partenaires bancaires habituels ont alors été **force de proposition** pour nous permettre de saisir la double-opportunité qui s'offrait à nous.

- Le **crédit-relai** pour le rachat des parts de l'associé a été rapidement obtenu
- Ont été étudiées des solutions de **différé**, d'entrée au **capital** et d'**obligations convertibles non convertibles** pour réduire les échéances et les ratios d'endettement.
- Une solution de **refinancement** total de la dette du groupe a été mise sur la table.

Les banquiers ne s'adressant pas à des professionnels du financement, nous attendons d'eux qu'ils ouvrent tout le **panel des possibilités** au service des intérêts collectifs.

deuxièmes solutions

Nous avons fait appel à un **courtier** ayant une fine connaissance de la place parisienne pour élargir les horizons, consulter des banques nouvelles et faire le bon choix parmi toutes les propositions.

- Les montants de **découverts** autorisés ont été revus en adéquation avec le BFR généré par l'opération.
- Le crédit-relai a été maintenu et des **crédits-relais** ont été mis en place dans l'attente des subventions de la cartonnerie.
- La dette LBO, coûteuse et moyen-terme, a été remplacée par du **refinancement immobilier** et de la recharge hypothécaire, le groupe possédant de l'immobilier peu endetté.
- Les crédits pour les machines et le bâtiment de la cartonnerie ont été dissociés pour permettre d'aller chercher une **maturité de 20 ans** plus différé sur le bâtiment.

Ce que nos partenaires peuvent attendre de nous : rigueur, transparence, et respect des engagements financier

De telles propositions, parfois « hors sentier », en tout cas **sur-mesure**, ont pu être réalisées par nos partenaires en toute **confiance**, et ont permis au groupe de mettre à exécution ses deux projets, parce que le groupe a su **donner des gages** de bonne gestion et de pérennité financière.

budgets

Le groupe est familier de l'exercice des budgets, régulièrement communiqués aux banques, et généralement réalisés. Ainsi, les projections d'exploitation (chiffre d'affaires et EBITDA) et les notes explicatives fournies par le groupe dans le cadre des financements ont été perçus comme **crédibles**.

modélisation financière

En plus du budget, le groupe a réalisé un exercice de modélisation financière pour fournir lui-même aux banques les **projections** d'échéances et de ratios, et pour alerter lui-même sur les besoins de trésorerie générés par les projets.

covenants

Le budget et la modélisation financière ont permis au groupe de réaffirmer le bon respect des *covenants* (R1, R2, DSCR) dans le cadre du double-projet dans les années à venir.

transparence

Le groupe s'est mobilisé pour répondre aux nombreuses questions et aux quelques craintes des banques, faisant preuve de **transparence**, fournissant **des chiffres et des analyses**, et montrant sa **maîtrise** de la gestion et sa compréhension des sujets économiques et financiers.

Conclusion : en dépit des spécificités propres à la Réunion (et au secteur agricole), des solutions raisonnables peuvent être trouvées pour permettre aux entreprises réunionnaises de mener à bien leurs projets stratégiques



chaque **entreprise** est spécifique

chaque **projet** est spécifique



le **territoire réunionnais** est spécifique et parfois restrictif en matière d'accès au financement

le **secteur agricole** est spécifique et parfois restrictif en matière d'accès au financement

des cyclones fréquents et imprévisibles ajoutent fortement à l'incertitude déjà propre au milieu agricole, que les assurances ne peuvent généralement pas prendre en charge

les banques sont donc logiquement réticentes et ont en tout cas besoin de garantis



néanmoins, le chemin existe d'une approche **sur-mesure**

basée sur la transparence, la collaboration et la bonne gestion

qui permet aux entreprises réunionnaises de **mener à bien leurs projets stratégiques**

CONTACT

Tony Lauret
Directeur Général du Groupe LM

06.92.66.59.78
02.62.96.95.78



SOUTENIR LES AMBITIONS, LES CLÉS DU FINANCEMENT À LONG TERME

Ludovic POUGET
Directeur régional de BPIFrance

FINANCER LE QUOTIDIEN POUR PRÉPARER LA CROISSANCE (BFR, FONDS PROPRES, ...)

Tristan LANGLOIS

directeur centre d'affaires entreprises à la CEPAC

Philippe REBY

responsable commercial PME à la BRED

Eric GAULTIER

**Responsable du Marché des Professionnels et des
Associations au Crédit Agricole**



ECHANGES

**ENTREPRISES ET BANQUES :
CONSTRUIRE LES CONDITIONS DU
FINANCEMENT PRIVÉ**



3ÈME SÉQUENCE

**SUBVENTIONS PUBLIQUES :
TRANSFORMER LE LABYRINTHE
ADMINISTRATIF EN LEVIER STRATÉGIQUE**

FORCES ET FAIBLESSES DES AIDES PUBLIQUES (SUBVENTIONS, CRÉDITS D'IMPÔTS ...)

Germain GULTZGOFF
Associé-gérant de Verso Consulting



FEDOM

Fédération des Entreprises
des Outre-Mer



Mouvement
des **Entreprises**
de **France**
Réunion



ENJEUX DU FINANCEMENT DU SECTEUR PRIVÉ OUTRE-MER

12 décembre 2025

DES AIDES FOISSONNANTES SUR LE PARCOURS DE L'ENTREPRISE DANS TOUS LES SECTEURS

Solutions de financement

Rechercher...

Votre SIREN ou SIRET

974 - La Réunion

Activité de votre entreprise

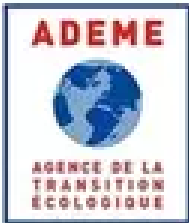
Thématique de l'aide

Type de l'aide

Enregistrer

Réinitialiser

463 solutions de financement



4 ENJEUX A SURMONTER

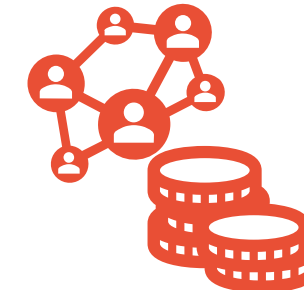
Enjeu de lisibilité: Comment naviguer dans les méandres des aides, savoir où chercher, qui contacter?



Enjeu d'expertise: Comment renforcer et pérenniser la maîtrise des aides économiques dans les structures d'accompagnement ?



Enjeu de gestion : comment accélérer le processus de décision et le déblocage des aides ?



Enjeu de réalité économique : comment changer la logique comptable facilitée par les AAP vers un principe de réalité économique de la vie de l'entreprise ?



... mais une jungle d'aides ou des contraintes telles....

... qu'on n'aide que les riches et les experts ?

L'AIDE FISCALE À L'INVESTISSEMENT PRODUCTIF, UN SOUTIEN PRIMORDIAL AU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

Christelle PORTIER
Directrice adjointe de la DRFIP



**RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE**

*Liberté
Égalité
Fraternité*



MINISTÈRE DES FINANCES
DIRECTION GÉNÉRALE DU TRÉSOR

La défiscalisation Outre-mer

- 1 Les enjeux de la défiscalisation outre-mer**
- 2 Les points d'attention afin de garantir un bon usage des aides fiscales**
- 3 Les axes de réflexion et les perspectives**

1- Les enjeux de la défiscalisation outre-mer

Les territoires ultramarins sont affectés par des difficultés structurelles notoires :

- Exiguïté des marchés
- Faiblesse des débouchés
- Contraintes liées à l'insularité
- Rareté du foncier
- Accès au financement bancaire problématique

Dans ce cadre, les conditions de l'investissement économique sont dégradées par rapport à celles de l'hexagone, notamment au regard des surcoûts pour les programmes d'investissement (30 % à 40%).

Face à ces difficultés, l'une des réponses des pouvoirs publics est d'apporter des incitations fiscales à l'investissement en faveur du développement économique des entreprises situées en outre-mer.

1- Les enjeux de la défiscalisation outre-mer

Les dispositifs existants au bénéfice de l'investissement productif des entreprises et du logement locatif intermédiaire en outre-mer :

Article 199 undecies B du CGI (non applicable au logement locatif intermédiaire)

Réduction d'impôt sur le revenu à raison des investissements productifs réalisés en outre-mer

Article 244 quater W du CGI

Crédit d'impôt sur les investissements productifs réalisés par l'entreprise exploitante dans les départements d'outre-mer

Article 217 undecies du CGI

Déduction des investissements productifs réalisés dans les départements et régions d'outre-mer

1- Les enjeux de la défiscalisation outre-mer

Le bénéfice de l'avantage fiscal est parfois conditionné à l'obtention d'un agrément préalable à la réalisation du programme d'investissement :

- **Pour les investissements en crédit d'impôt > à 1M €**
- **Pour les investissements en schéma locatif :**
 - > 250 000€ lorsque les investissements sont réalisés par une société de personnes relevant de l'article 8 du CGI ou par un groupement assimilé ;
 - au premier euro pour les investissements portés par les entreprises à l'IS
- **Les investissements réalisés dans des secteurs d'activité dits « sensibles »** sont toujours soumis à agrément (au premier euro) pour les entreprises de moins de 2 ans :

Transport

agriculture, pêche

rénovation et réhabilitation d'hôtel, de résidence de tourisme et de village de vacances classés

navigation de plaisance

1- Les enjeux de la défiscalisation outre-mer

La DGFIP se charge de recueillir l'avis du préfet sur le projet d'investissement.
L'investissement doit, dès lors, respecter les conditions suivantes :

- présenter un **intérêt économique pour le département** dans lequel il est réalisé ;
- contribuer à la **création ou au maintien d'emplois** dans le département ;
- s'intégrer dans la politique d'aménagement du territoire, de l'environnement et de développement durable ;
- garantir la protection des investisseurs et des tiers.

1- Les enjeux de la défiscalisation outre-mer

Les services de la DRFiP vérifient prioritairement :

- **Si l'entreprise et son activité sont éligibles**
- **Si les investissements et dépenses sont éligibles**
- **Si la base éligible sollicitée est justifiée et conforme aux règles applicables**

1- Les enjeux de la défiscalisation outre-mer

Les agréments

30 novembre 2024

133

300 M€

+ 18,8 %

Nombre des
demandes d'agrément

+ 36 %

Montant des
investissements

30 novembre 2025

158

408 M€

1- Les enjeux de la défiscalisation outre-mer

Les agréments

Secteur d'activité	Nombre de demandes d'agrément	Montant des investissements (M€)
Agriculture	22	16,7
Artisanat	1	7,2
Autres secteurs	4	52,6
Bâtiment - Travaux publics	7	17,5
Energies renouvelables	4	5,3
Hôtellerie - construction	2	12,5
Hôtellerie - rénovation	2	1,4
Industrie	17	99,7
Logement intermédiaire	20	64,9
Maintenance	1	4,5
Manutention portuaire	4	22,9
Prêt social - Location accession	2	13,6
Tourisme y compris location véhicules	10	32,3
Transformation produits agricoles	1	2,1
Transports	61	55,1

1- Les enjeux de la défiscalisation outre-mer

Les remboursements de CIOP

30 novembre 2024

798

59 M€

4,2 M€

+ 18,8 %

Nombre de demandes
traitées

+ 36 %

Montant remboursé

+ 140 %

Montant rejeté

30 novembre 2025

872

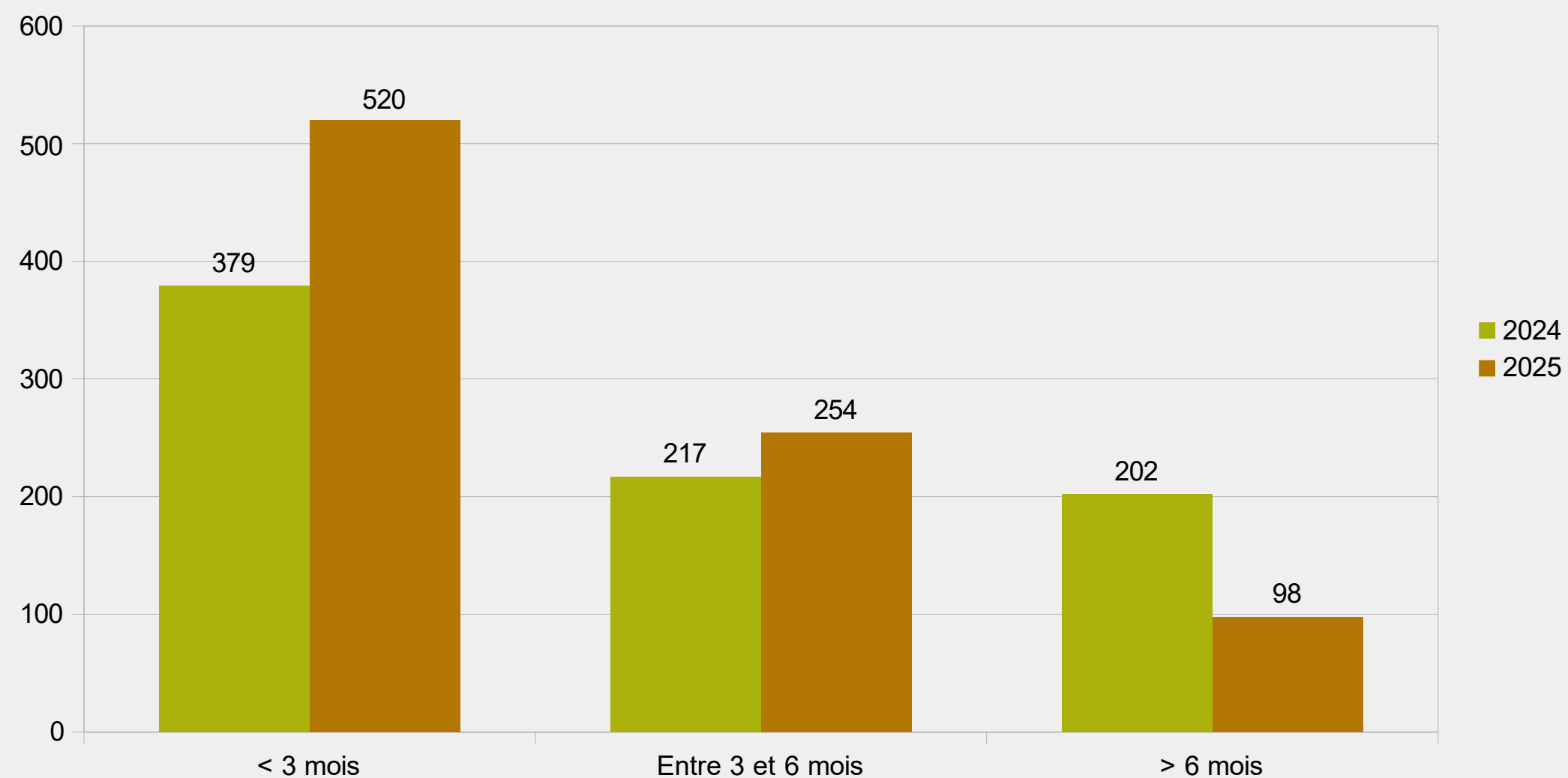
56,7 M€

10,1 M€

1- Les enjeux de la défiscalisation outre-mer

Les CIOP

Délai de traitement des demandes de remboursement de CIOP



2- Garantir un bon usage des aides à la défiscalisation OM

Les services de la DRFiP réalisent des contrôles préalables à la délivrance d'agréments et aux remboursements de crédits d'impôts (CIOP). Ils portent généralement sur les points suivants :

- Le secteur d'activité, la nature de l'investissement et les dépenses doivent répondre aux conditions d'éligibilité
- L'entreprise ne doit pas être en difficulté
- L'entreprise doit être à jour de ses obligations sociales et fiscales
- L'entreprise doit avoir déposé ses comptes annuels auprès du greffe compétent
- La demande de remboursement doit être formulée au titre de l'année au cours de laquelle l'investissement est mis en service

Lorsque l'investissement concerne la construction ou l'acquisition d'un immeuble :

- 70 % du montant total déterminé à partir du prix de revient prévisionnel à l'achèvement des fondations
- 20 % du montant total déterminé à partir du prix de revient prévisionnel à la mise hors d'eau
- Le solde calculé à partir du prix de revient définitif

2- Garantir un bon usage des aides à la défiscalisation OM

- La demande de remboursement du CIOF doit tenir compte d'une éventuelle imputation du crédit sur l'IS dû

Les causes fréquentes de rejet :

● Sur le fond :

- * secteur d'activité non éligible
- * investissement non productif
- * absence d'agrément

● Sur la forme :

- * absence de dépôt des comptes sociaux
- * absence de dépôt des déclarations 2079 et 2083
- * absence de dépôt de la liquidation définitive de l'impôt

2- Garantir un bon usage des aides à la défiscalisation OM

Dans le cadre plus général des actions entreprises pour lutter contre la fraude fiscale, l'administration fiscale renforce ses contrôles a posteriori des avantages accordés dans le cadre de la défiscalisation outre-mer.

- Un axe prioritaire du contrôle fiscal au niveau national, interrégional et local, une recommandation appuyée de l'inspection générale des Finances dans son rapport sur « l'évaluation du régime d'aide fiscale à l'investissement productif en outre-mer » - Juillet 2023.
- Des moyens renforcés pour lutter contre la fraude à la défiscalisation
- La programmation du CF sur l'axe de la défiscalisation appuyée par Bercy (DM) et la DIRCOFI (PIRP)

2- Garantir un bon usage des aides à la défiscalisation OM

Situations rencontrées au cours des contrôles fiscaux a posteriori :

- Imputation du crédit d'impôt sur l'impôt à payer + demande de remboursement dudit crédit
- Agrément préalable obligatoire non obtenu
- Taux maximum d'aide publique dépassé
- Inéligibilité de l'entreprise, du programme d'investissement, ou de certaines dépenses
- Investissement constaté de remplacement
- Non respect des engagements pris dans le cadre d'un agrément obtenu
- Acquisition fictive d'un investissement
- Investissement surfacturé
- ...

3- Les axes de réflexion et les perspectives

Impératif de suivi des dépenses fiscales, nécessitant de fiabiliser les données, particulièrement celles concernant la défiscalisation de plein droit

(rapport de l'IGF- juillet 2023)

Recommandation : que l'octroi de l'avantage fiscal soit conditionné à la production des justificatifs d'éligibilité sur une plateforme numérique unique, accessible à l'administration fiscale.

Les nombreuses réformes intervenues aux cours des dernières années ont eu pour effet de :

- complexifier le fonctionnement des dispositifs de soutien à l'investissement productif outre-mer
- complexifier la doctrine fiscale en réponse à des textes parfois peu précis, engendrant un risque pour la sécurité juridique des opérateurs

3- Les axes de réflexion et les perspectives

PLF 2026

Le PLF 2026, plus particulièrement dans son article 7, marque une nouvelle étape dans la réforme de la défiscalisation OM, dans un objectif de rationalisation budgétaire :

- Une baisse de 11 points des taux de défiscalisation pour les taux majoritairement applicables
- Un plafonnement du coût de revient des chambres d'hôtel à 7 000€/m²
- Un allongement de la durée minimale de détention à 9 ans des biens immobiliers dans le cadre du crédit d'impôt pour le logement locatif intermédiaire

LE FEDER ET L'AIDE AU FRET, L'EUROPE S'ENGAGE À LA RÉUNION

Jean-François GALDIN
Directeur FEDER Economie à La Région Réunion

LES BESOINS DES PORTEURS DE PROJETS

Pascale BOCCHIARDO
Directrice de l'Aquarium de La Réunion

LES BESOINS DES PORTEURS DE PROJETS

Jenny WU-TIU-YEN

**Responsable des Procédés et Innovations chez
eRcane**

Au service de la filière canne-sucre de La Réunion depuis 1929



2 Divisions / 4 Services

Division Agronomie



Création
variétale



Techniques
culturales

Division Industrielle



Procédés et
innovations
industriels



Automatismes
Industriels



Doctorat de l'Université de Toulouse

préparé à Toulouse INP

Fractionnement de la bagasse de canne à sucre
par extrusion bi-vis pour la co-valorisation du
résidu cellulosique et des extraits aqueux

Thèse présentée et soutenue, le 18 mars 2025 par

Julie Cavailles

École doctorale

SDM – Sciences de la Matière – Toulouse

Spécialité

Sciences des Agroressources

Unité de recherche

LCA – Laboratoire de Chimie Agro-industrielle

Thèse dirigée par

Pierre-Yves PONTALIER et Jérôme PEYDECASTAING

Composition du jury

Mme. Claire MAYER, Rapporteur, Université de Montpellier

Mme. Evelynne MAURET, Rapporteur, Université de Grenoble

M. Johnny BEAUGRAND, Examineur, INRAe Nantes

M. Nicolas LEMOIGNE, Examineur, Mines Alès

M. Pierre OUAGNE, Examineur, ENIT-Tarbes

M. Jérôme PEYDECASTAING, Co-directeur de thèse, Université de Toulouse

Mme Guadalupe VACA-MEDINA, Encadrant de thèse, Université Toulouse

Membres invités

Mme. Jenny WU-TIU-YEN, Encadrant de thèse, eRcane

M. Bernard SIEGMUND, Directeur d'eRcane



Merci de votre attention



©Laurent Dias

valoriser la ressource canne
cane



ECHANGES

**SUBVENTIONS PUBLIQUES :
TRANSFORMER LE LABYRINTHE
ADMINISTRATIF EN LEVIER STRATÉGIQUE**

FEDOM

Fédération des Entreprises
des Outre-Mer



Mouvement
des **Entreprises**
de **France**
Réunion



CONCLUSIONS DES TRAVAUX



CONCLUSION DES TRAVAUX

Séminaire FEDOM – MEDEF Réunion

12 décembre 2025

Pôle de formation de la CCI Réunion

Synthèse par **Hervé MARITON**, ancien ministre, président de la **FEDOM**

Intervention de **Huguette BELLO**, présidente du Conseil régional de La Réunion

Clôture par Nathalie INFANTE, SGAR de La Réunion



MERCI POUR VOTRE PARTICIPATION

Séminaire FEDOM – MEDEF Réunion
12 décembre 2025

Pôle de formation de la CCI Réunion