



# **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

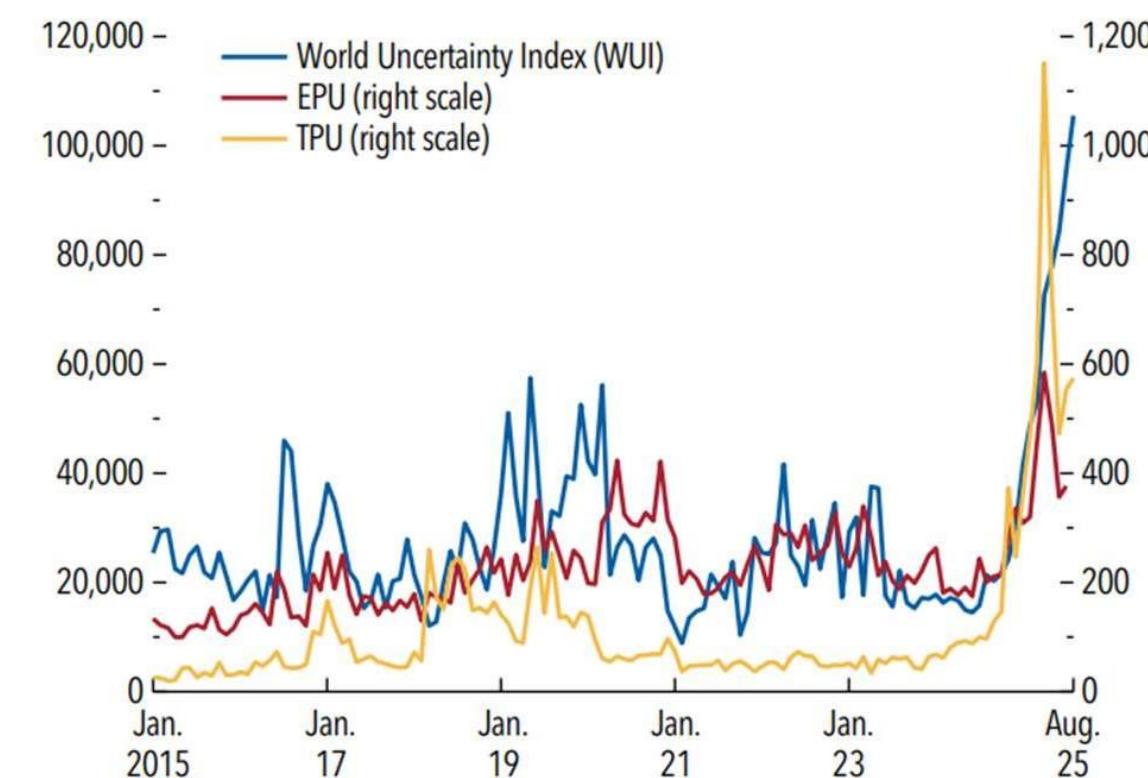
12/12/2025

# Ralentissement mondial dans le contexte d'une montée des incertitudes

(Real GDP, annual percent change)	PROJECTIONS		
	2024	2025	2026
<b>World Output</b>	<b>3.3</b>	<b>3.2</b>	<b>3.1</b>
<b>Advanced Economies</b>	<b>1.8</b>	<b>1.6</b>	<b>1.6</b>
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
<b>Emerging Market and Developing Economies</b>	<b>4.3</b>	<b>4.2</b>	<b>4.0</b>

Source : FMI, World Economic Outlook, octobre 2025

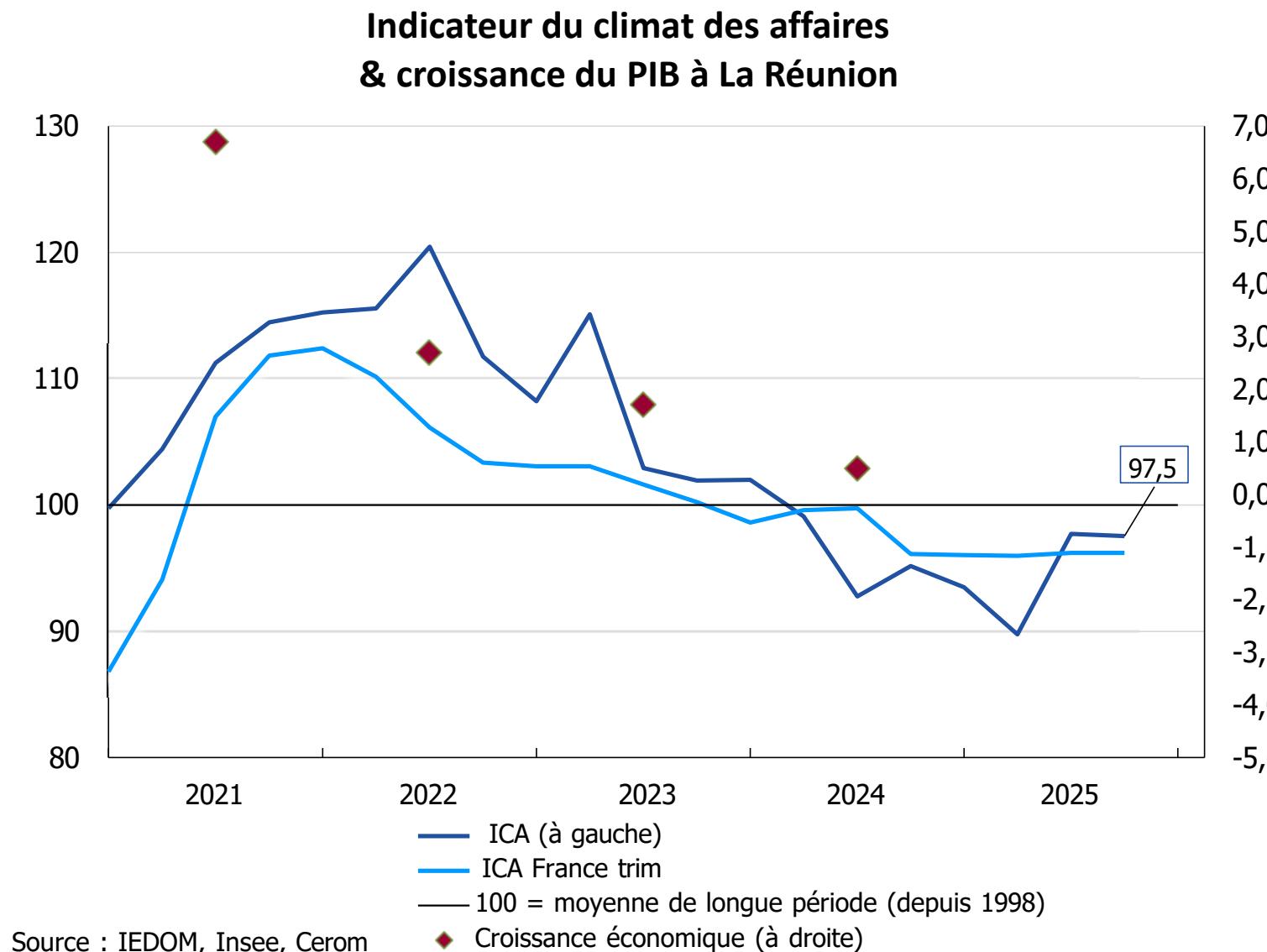
**Figure 1.2. Overall, Economic Policy, and Trade Policy Uncertainty (Index)**



Source : FMI

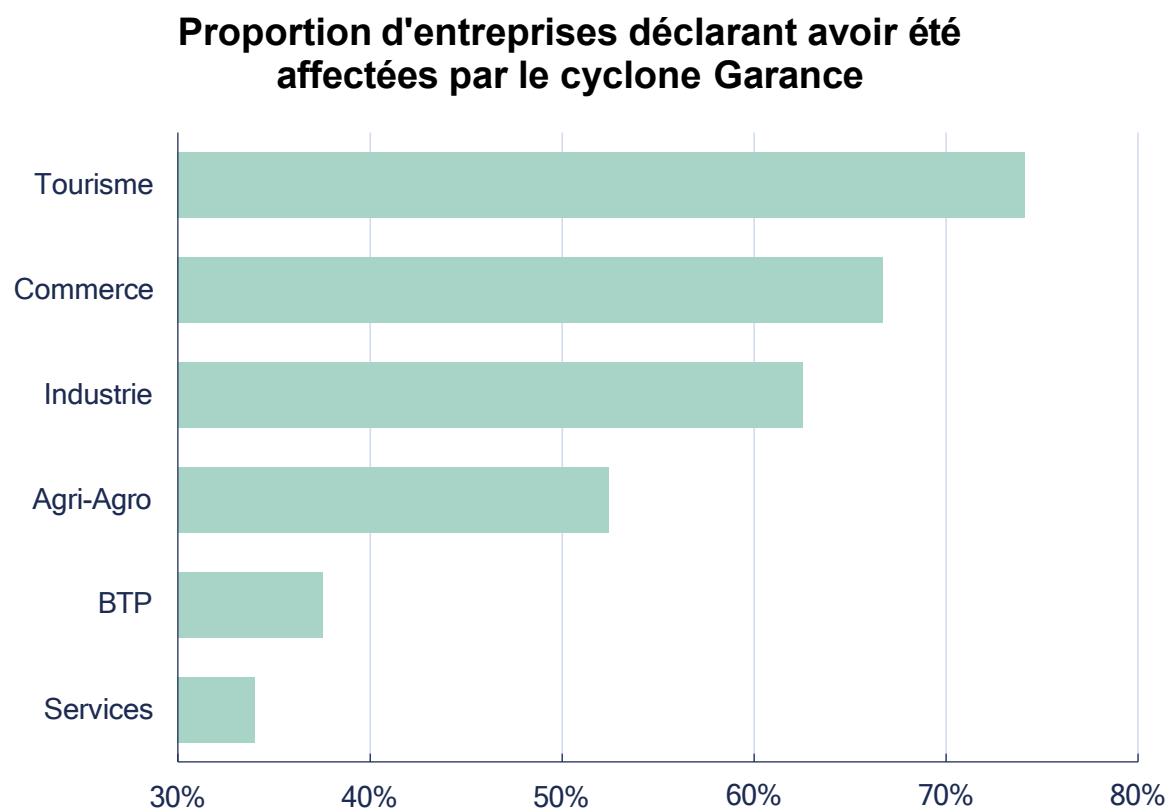
Note: The uncertainty measures are news- and media-outlet-based indices that quantify media attention to global news related to overall uncertainty (WUI), economic policy uncertainty (EPU), and trade policy uncertainty (TPU).

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

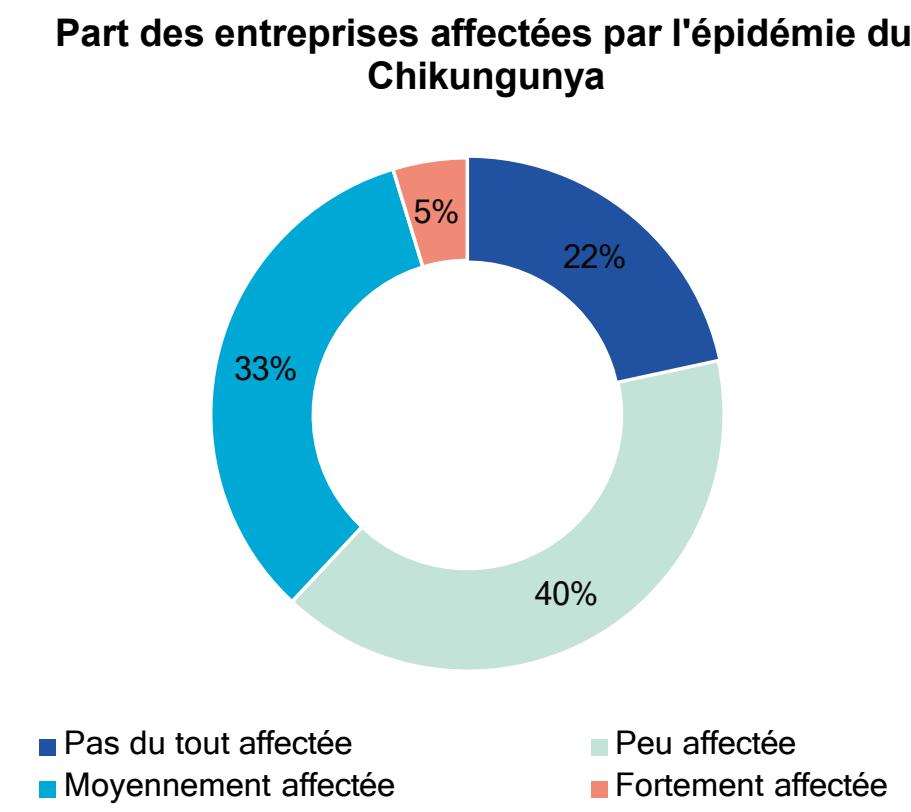


- L'ICA atteint 97,5 au 3<sup>e</sup> trimestre, soit une valeur stable par rapport au trimestre précédent.
- Au 3<sup>e</sup> trimestre, l'ICA se dégrade notamment en raison de la **perception des dirigeants sur le trimestre en cours**. Les soldes d'opinion de trésorerie sont pessimistes, cependant 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

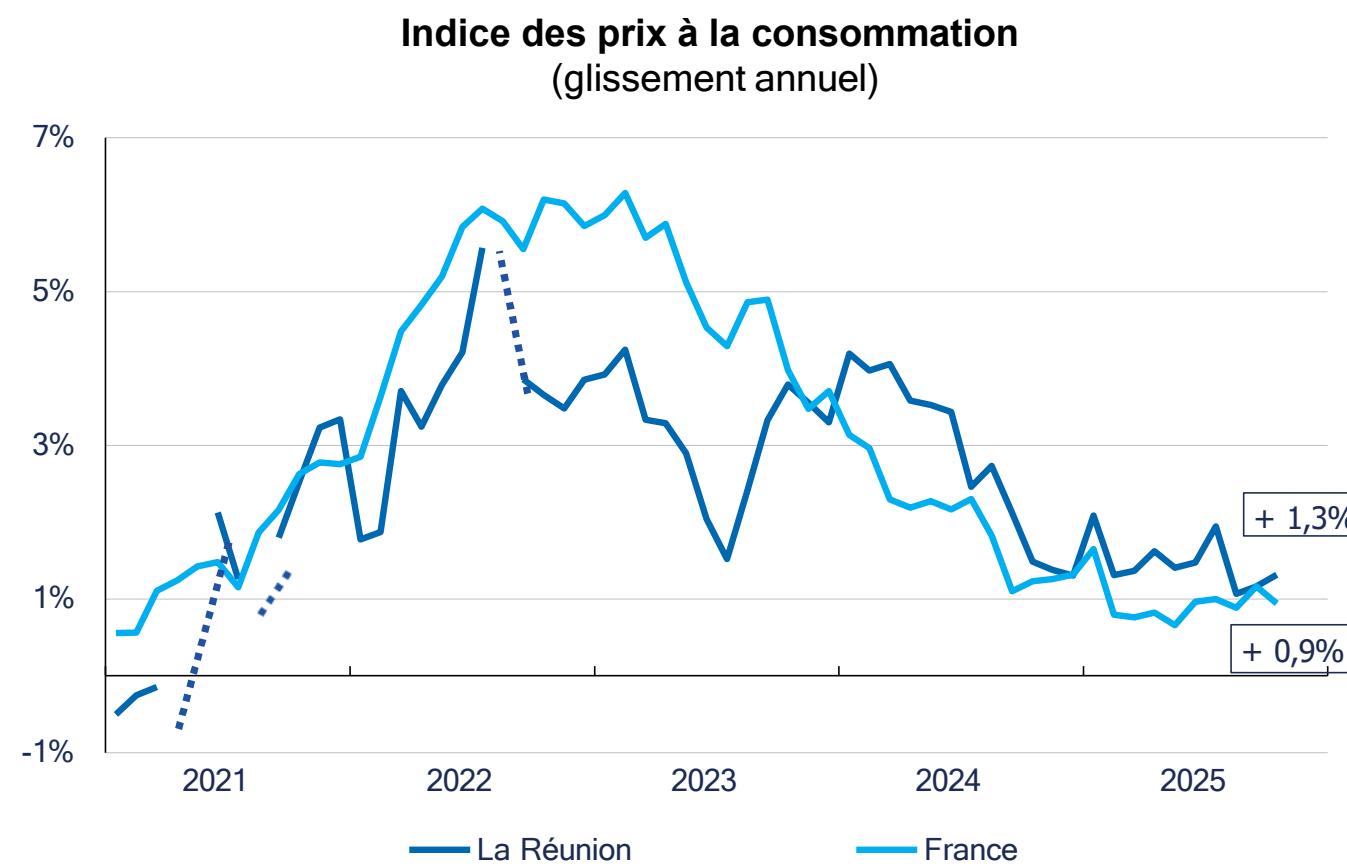


Source : Enquête de conjoncture de l'IEDOM ©IEDOM



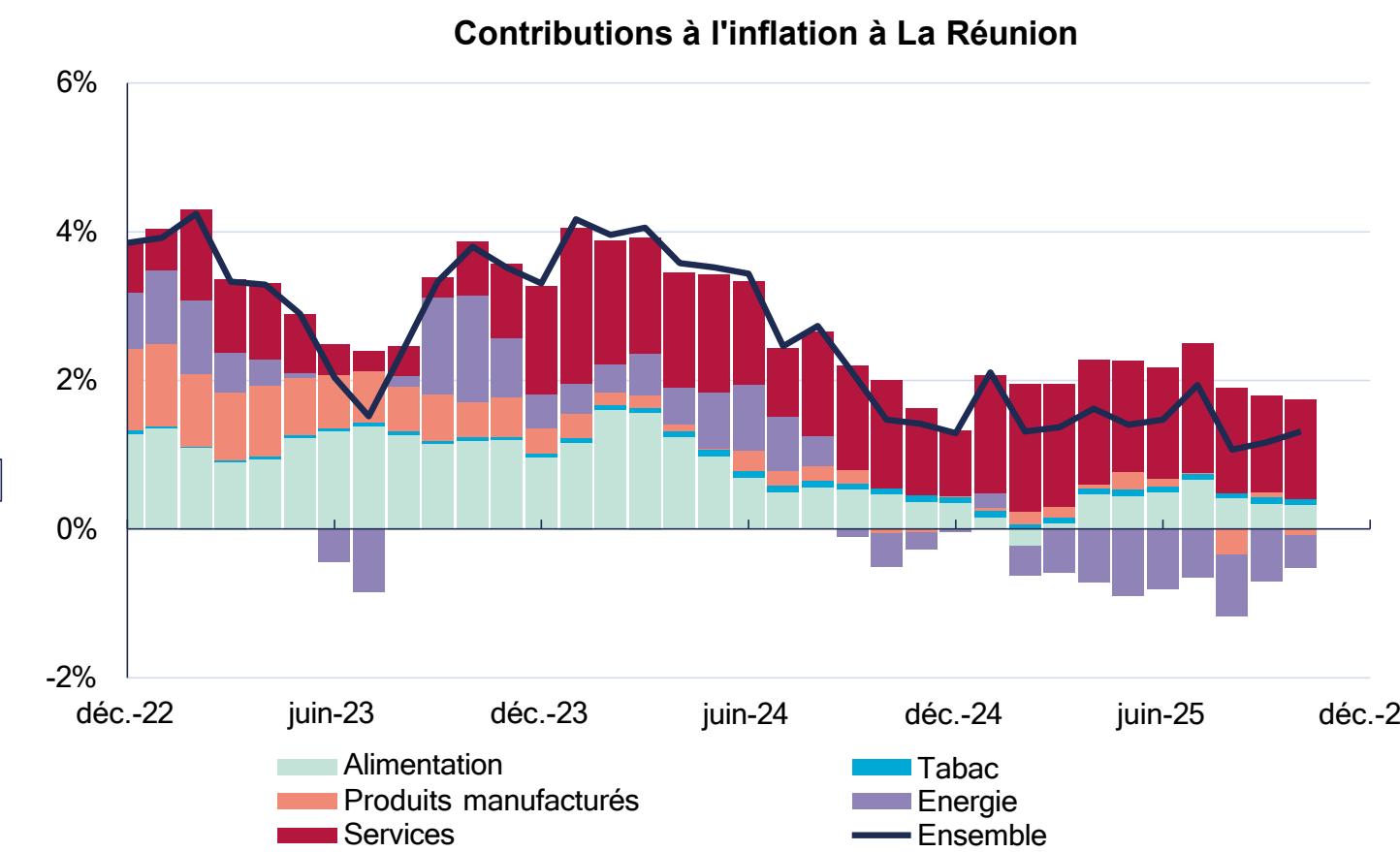
Source : Enquête de conjoncture de l'IEDOM - ©IEDOM

## Point positif: l'inflation inférieure à 2 % pour le 9<sup>e</sup> mois consécutif



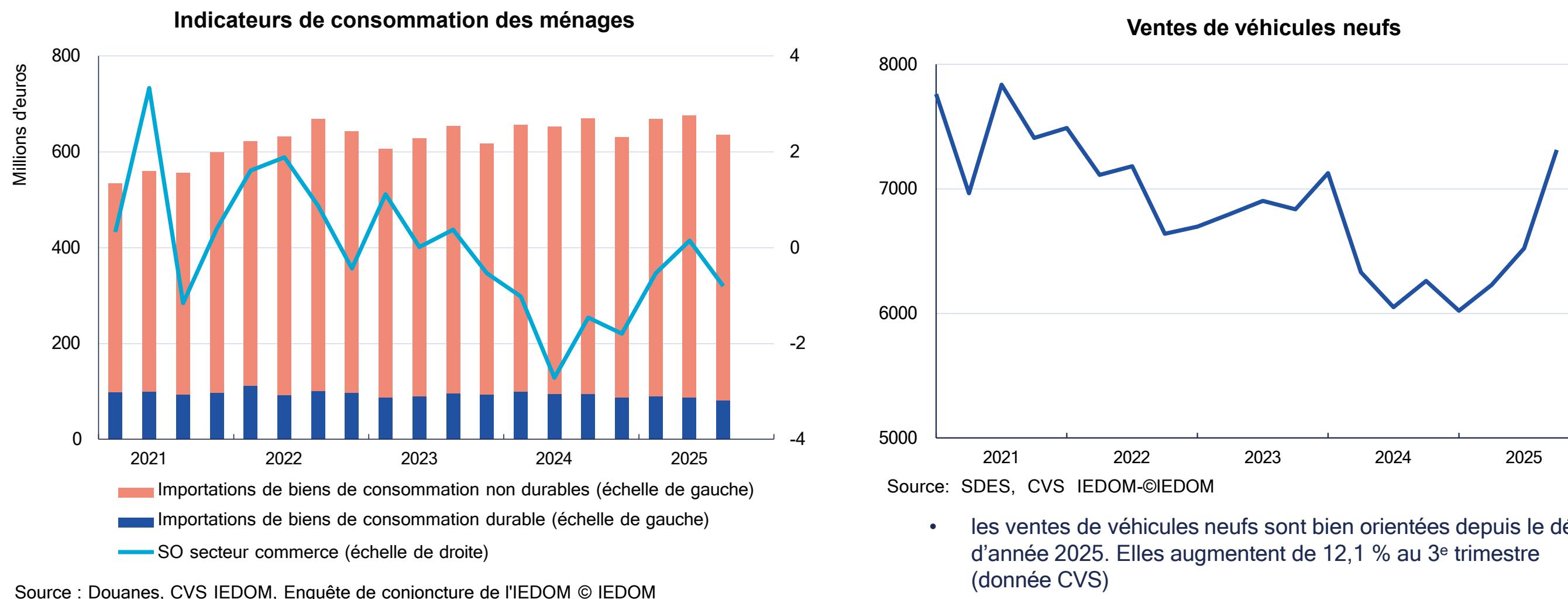
Source : Insee, IPC ©IEDOM

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

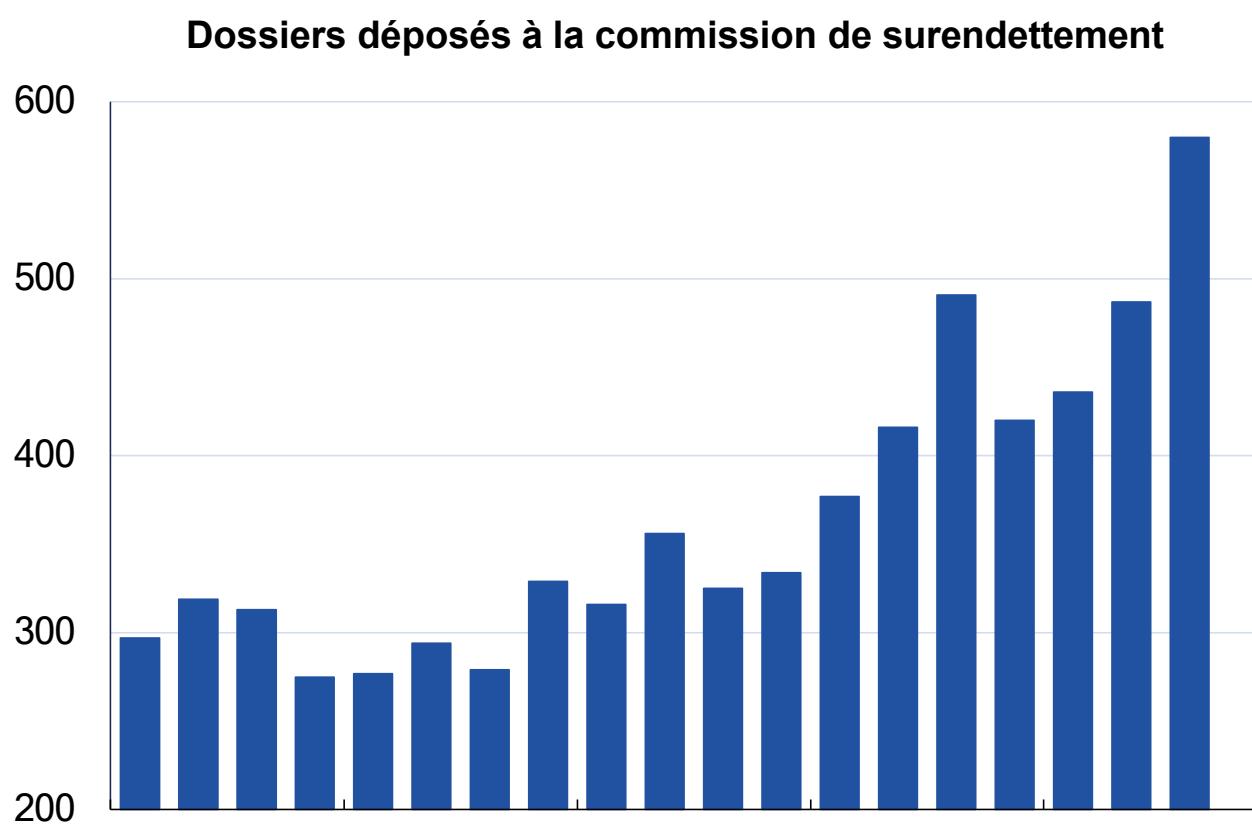


- Les prix des services, de l'alimentation et du tabac augmentent sur un an à La Réunion, ceux des produits manufacturés et de l'énergie reculent

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

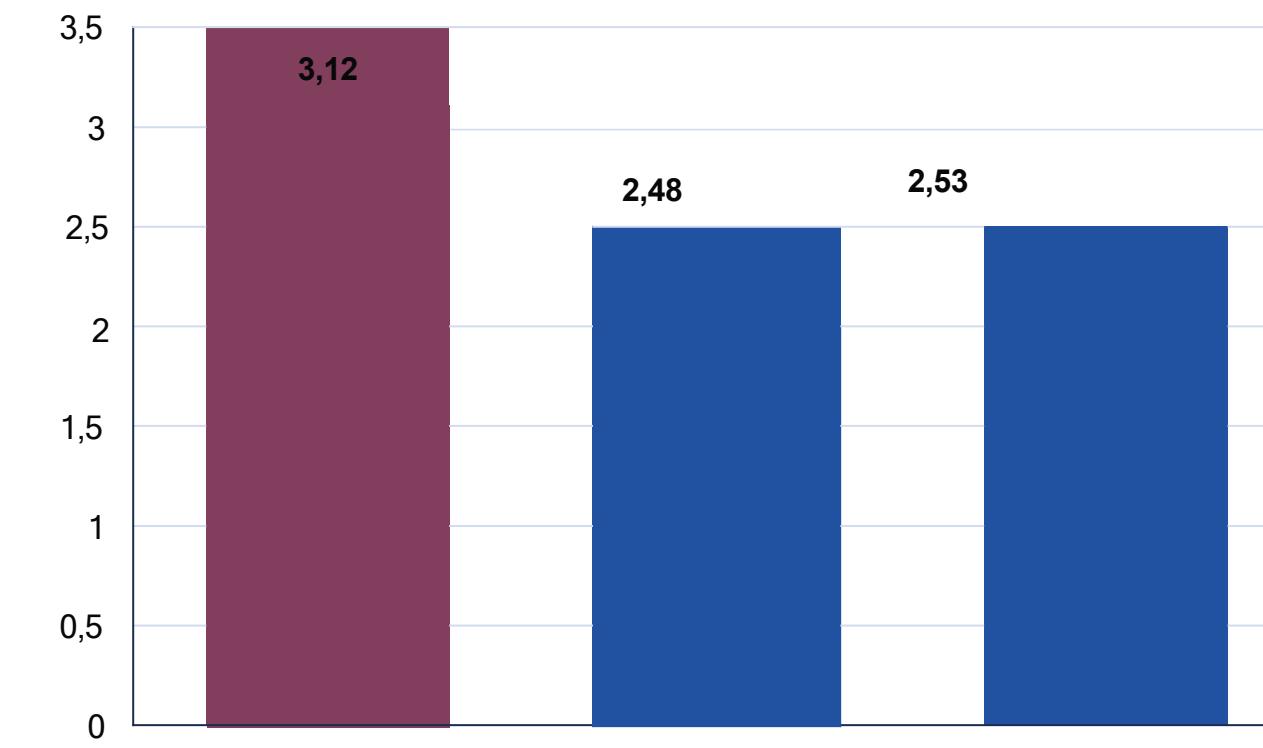


## La vulnérabilité financière des ménages est toujours très forte



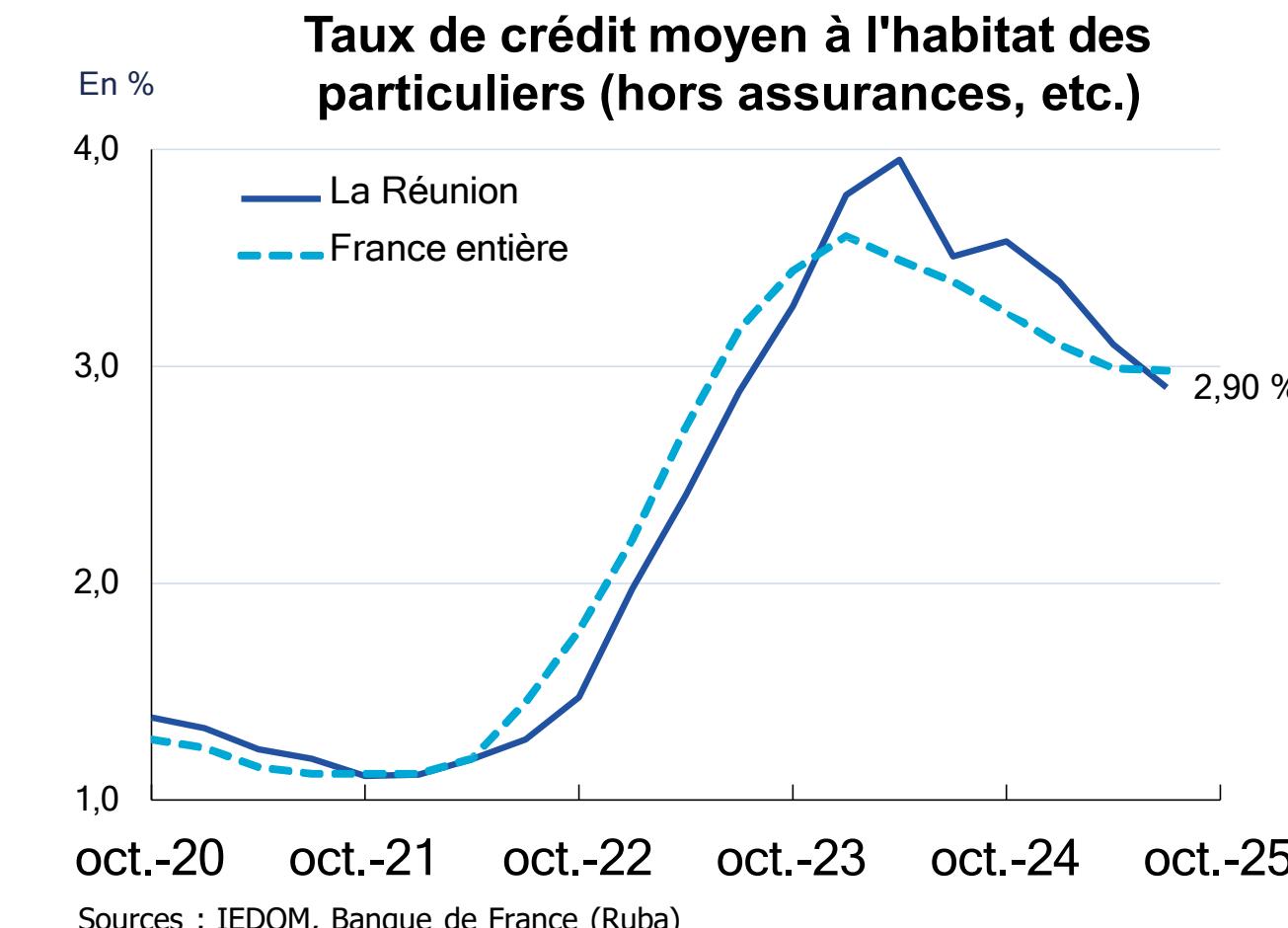
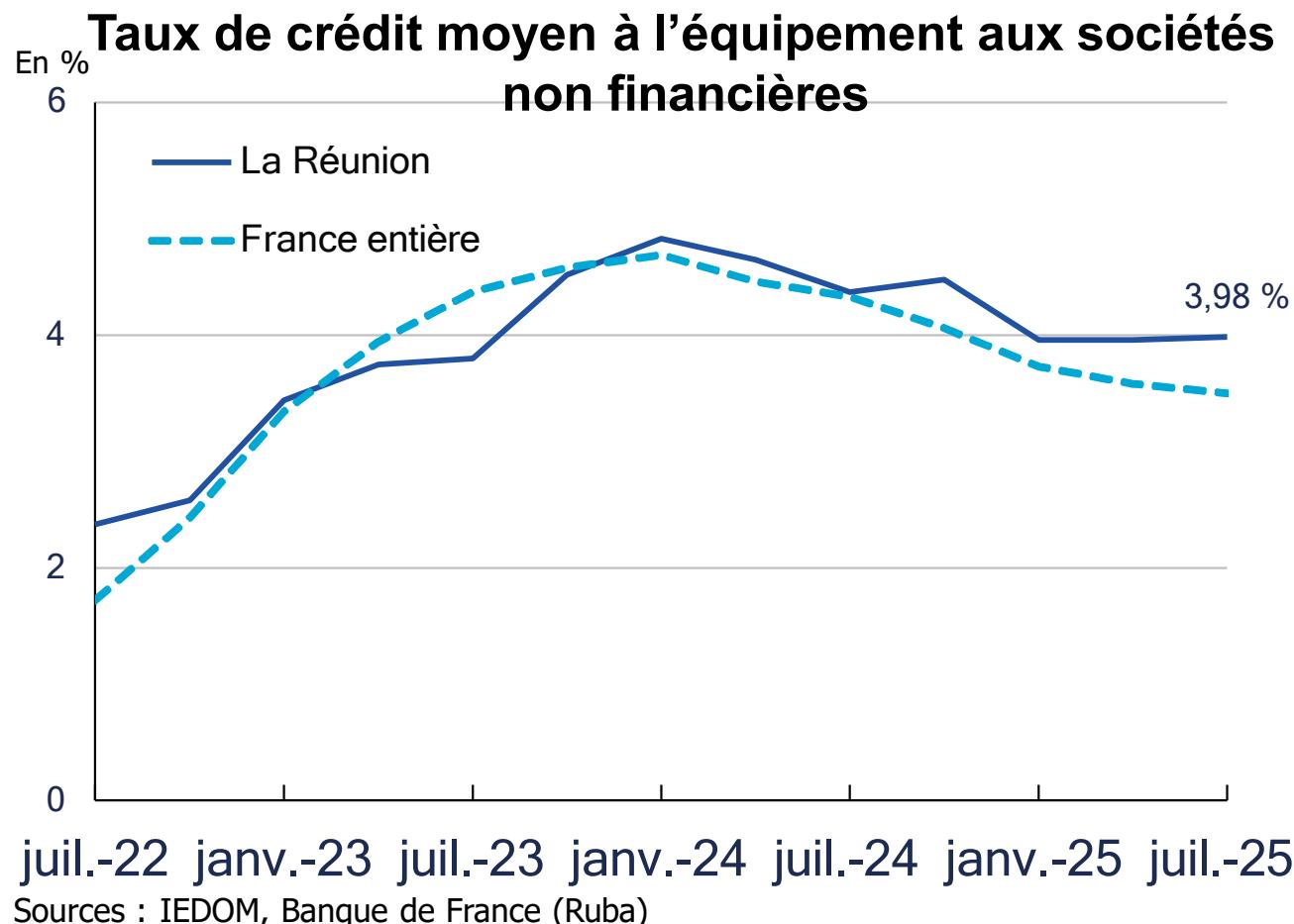
Source: IEDOM

**Nombre de dépôts de dossiers pour 10 000 habitants  
(octobre 2025)**

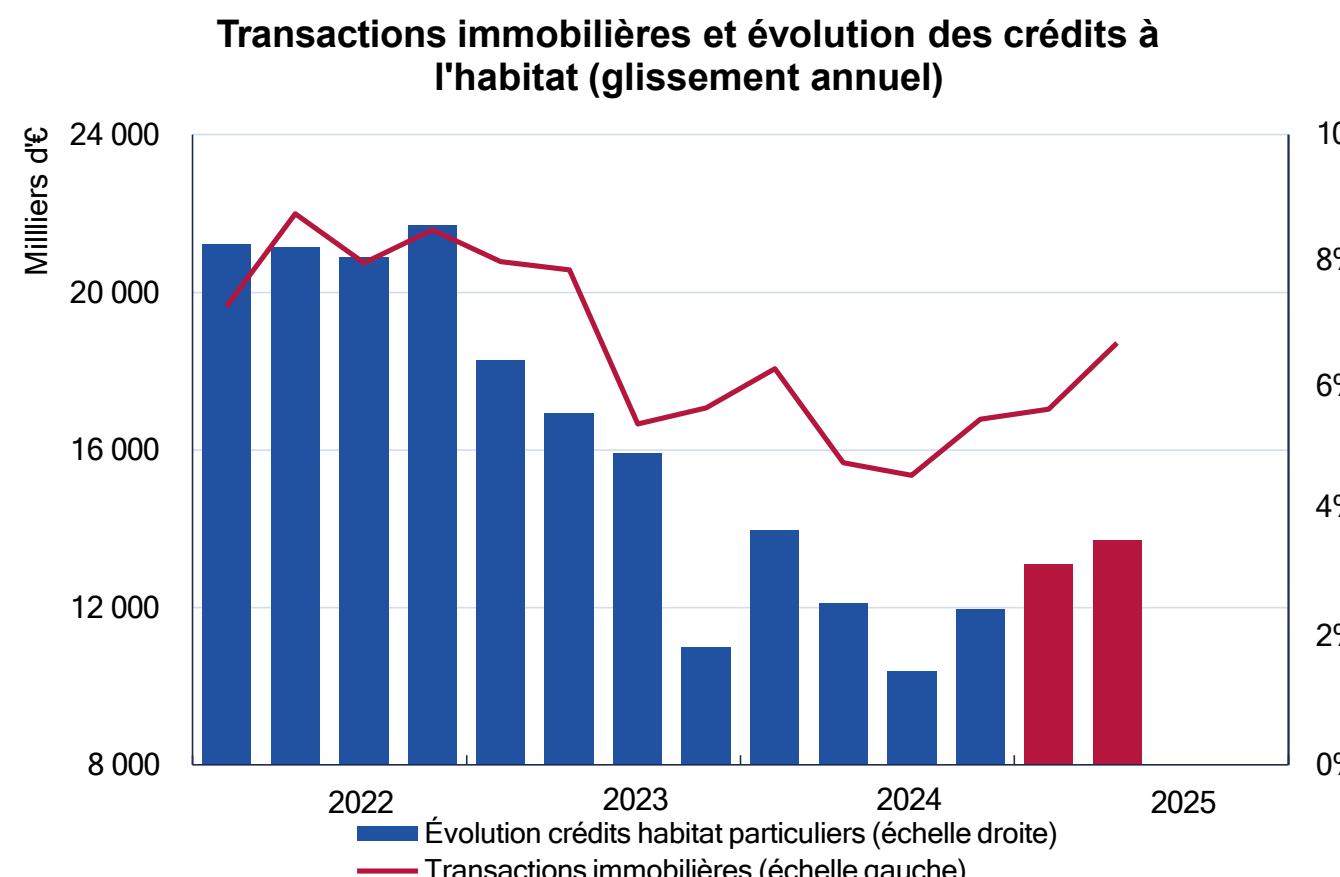


Source: IEDOM

## 2<sup>e</sup> point positif: les taux de crédit sont en baisse



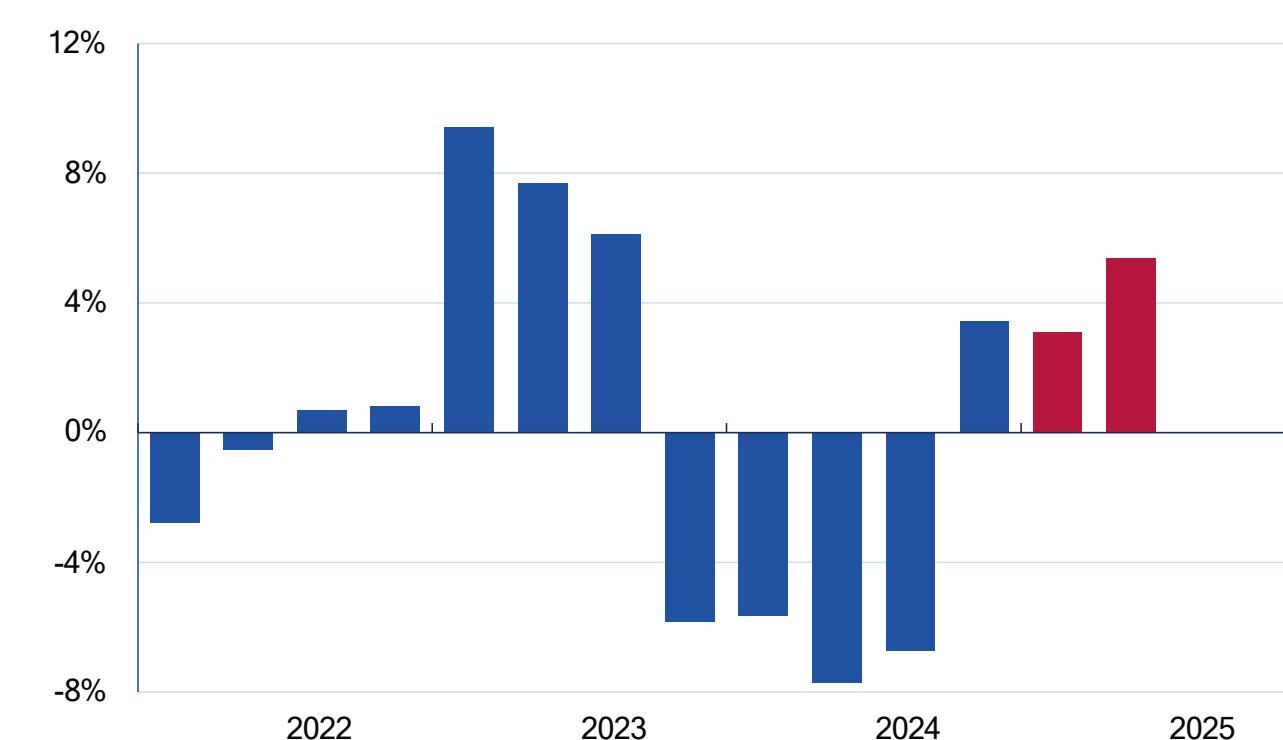
## L'investissement redémarre, mais progressivement



Source : IEDOM - RUBA, CGEDD, CVS IEDOM

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

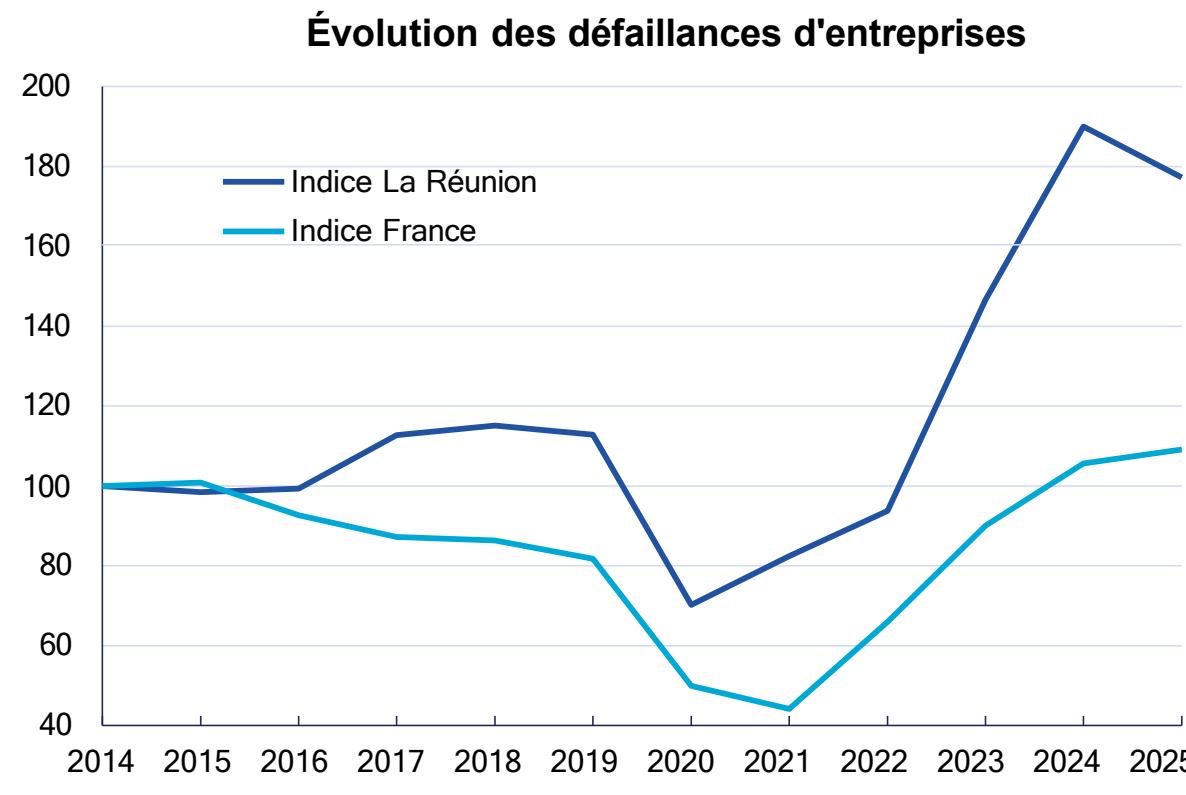
**Évolution des crédits d'investissement des SNF à La Réunion (échelle droite)**



Source : IEDOM - RUBA, CVS IEDOM

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

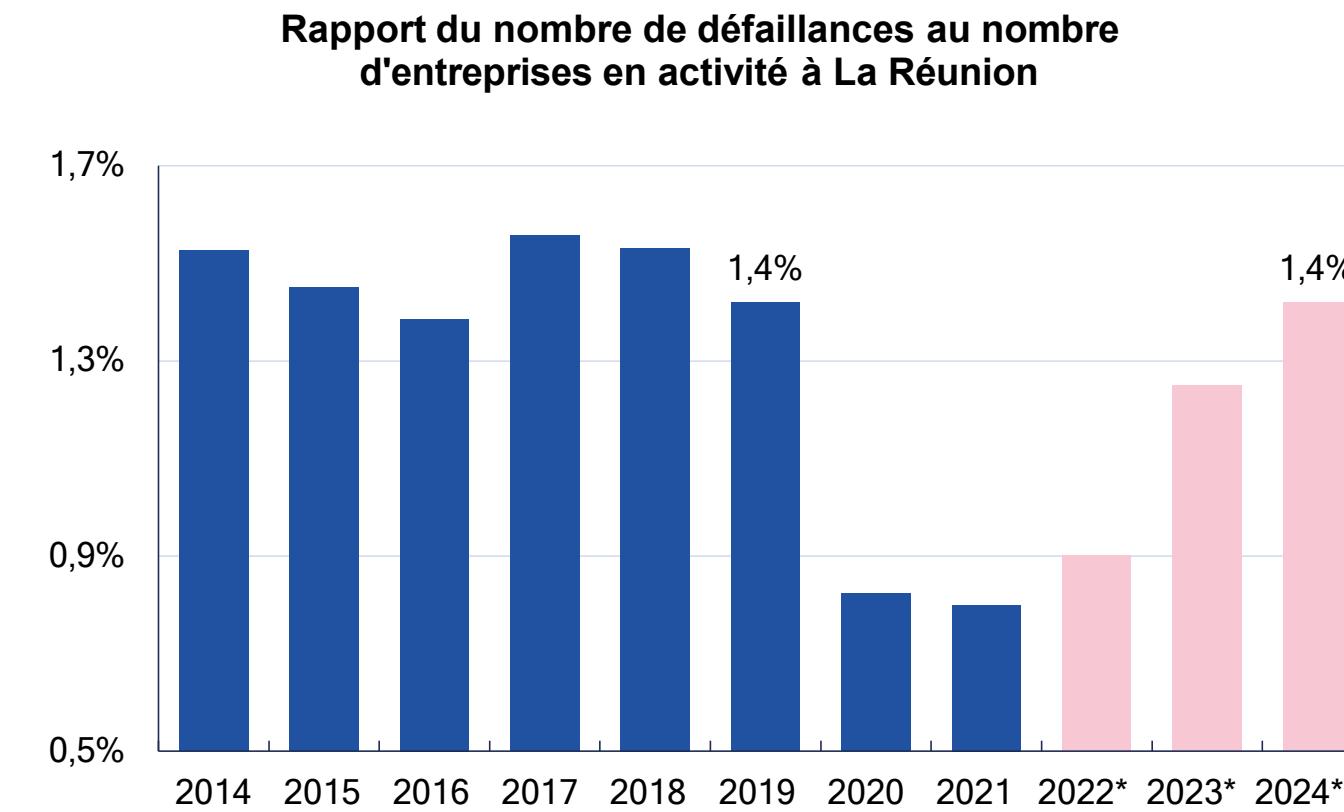
## Les défaillances d'entreprises refluent désormais



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

Source : IEDOM - base FIBEN (Banque de France)

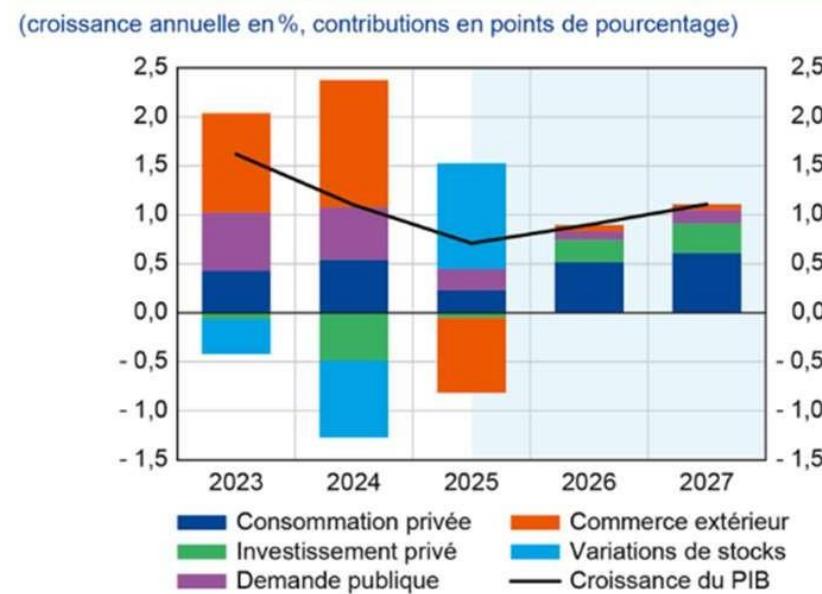
- les défaillances d'entreprises sont en retrait sur le 3<sup>e</sup> trimestre (-2,7 % avec 1 046 procédures) et concernent la plupart des secteurs de l'économie



\* Estimations en tenant compte des créations et radiations de l'année  
Source : IEDOM, base Fiben (Banque de France), Insee

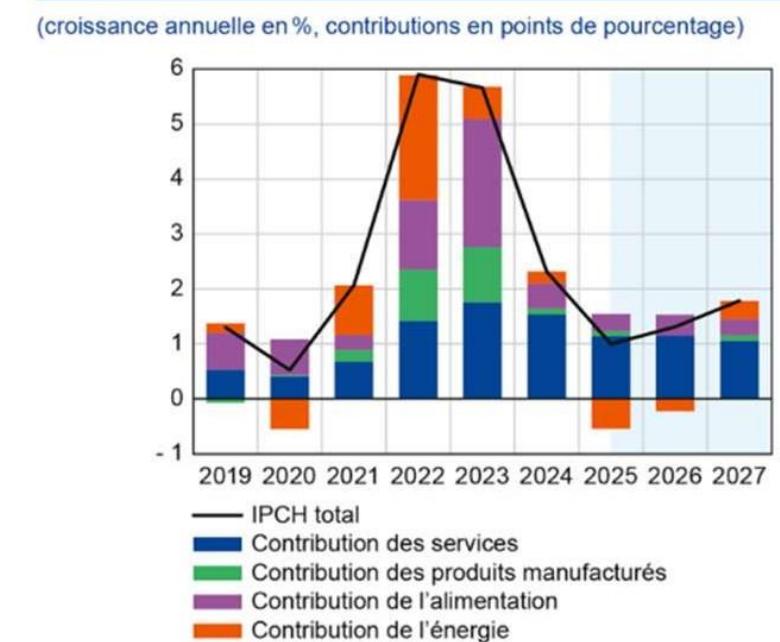
# Prévisions 2026: pas de scénario de « redécollage »

**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**

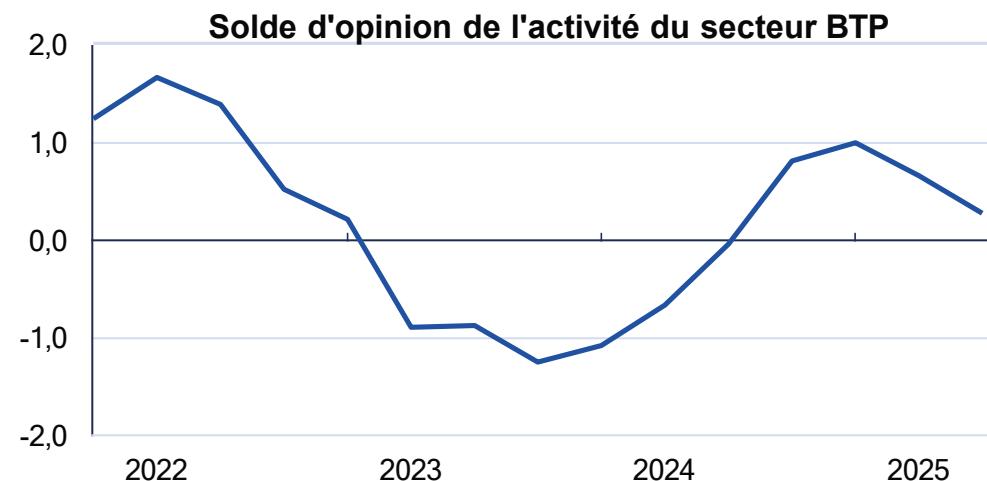


Sources : Insee jusqu'en 2024, projections Banque de France sur fond bleuté.

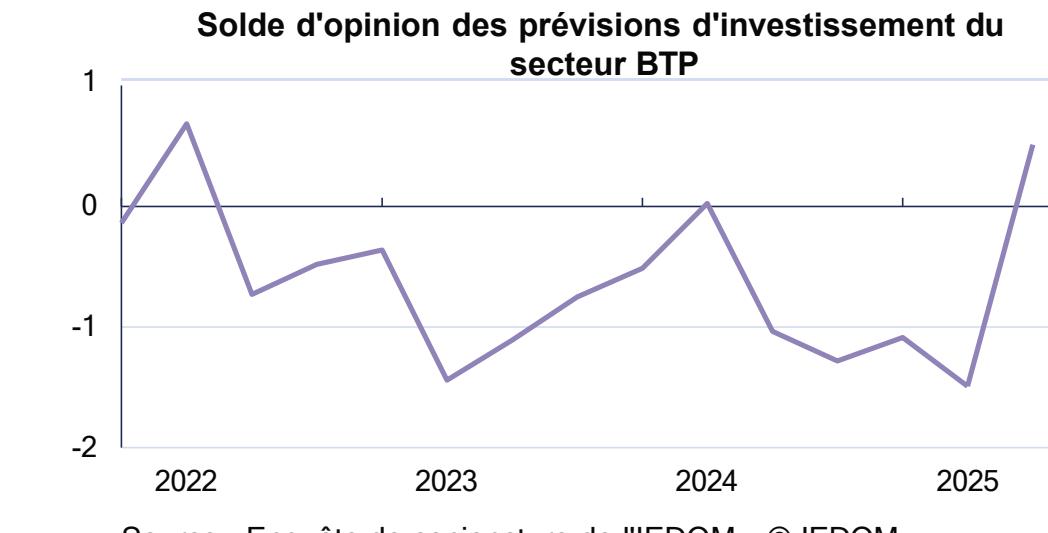
## ANNEXES

---

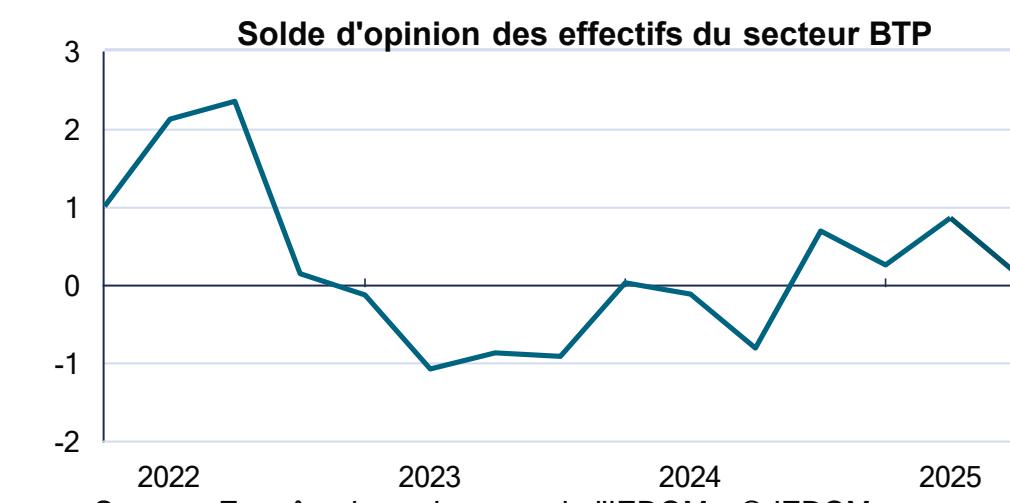
# ENQUETE DE CONJONCTURE : SECTEUR BTP



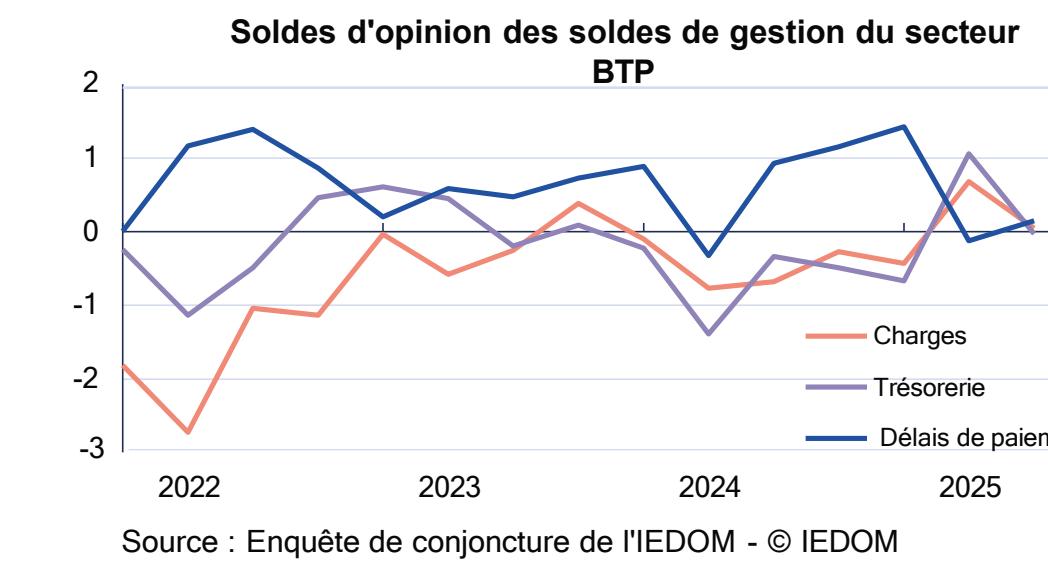
Source : Enquête de conjoncture de l'IEDOM - © IEDOM



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

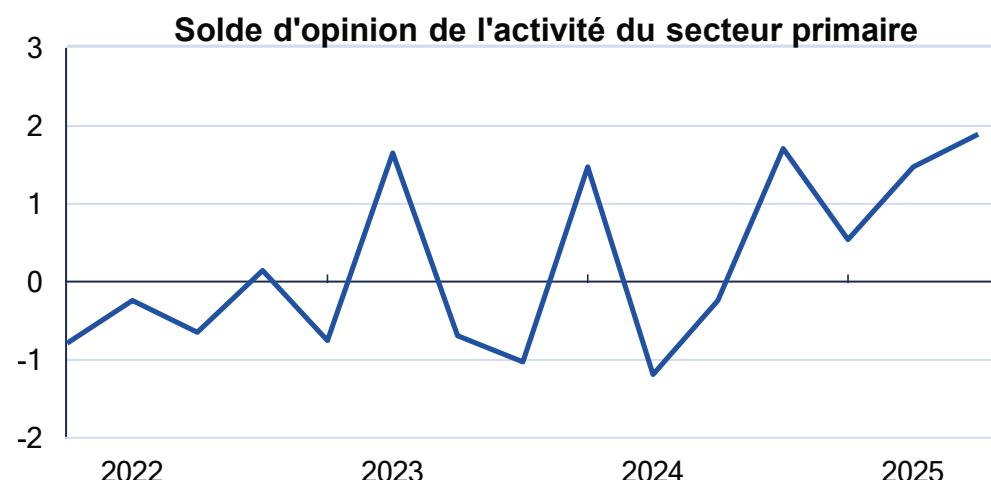


Source : Enquête de conjoncture de l'IEDOM - © IEDOM

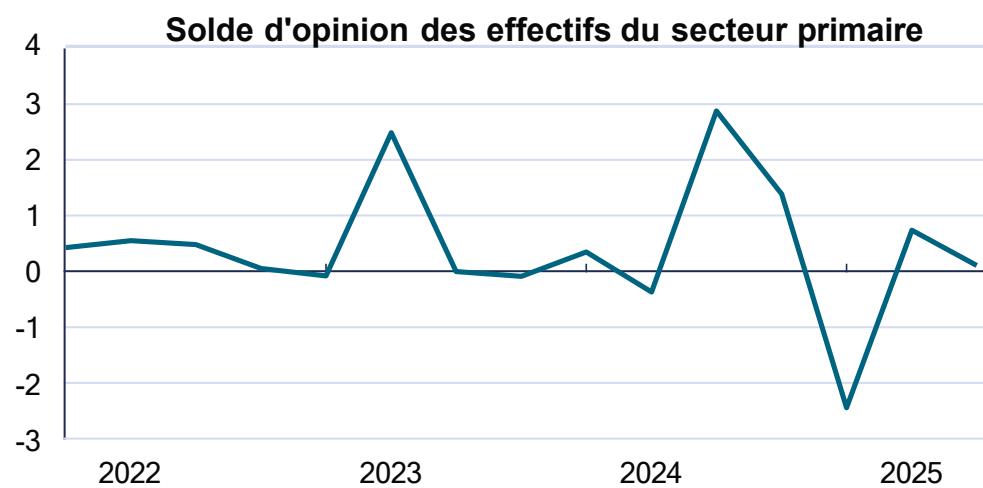


Source : Enquête de conjoncture de l'IEDOM - © IEDOM

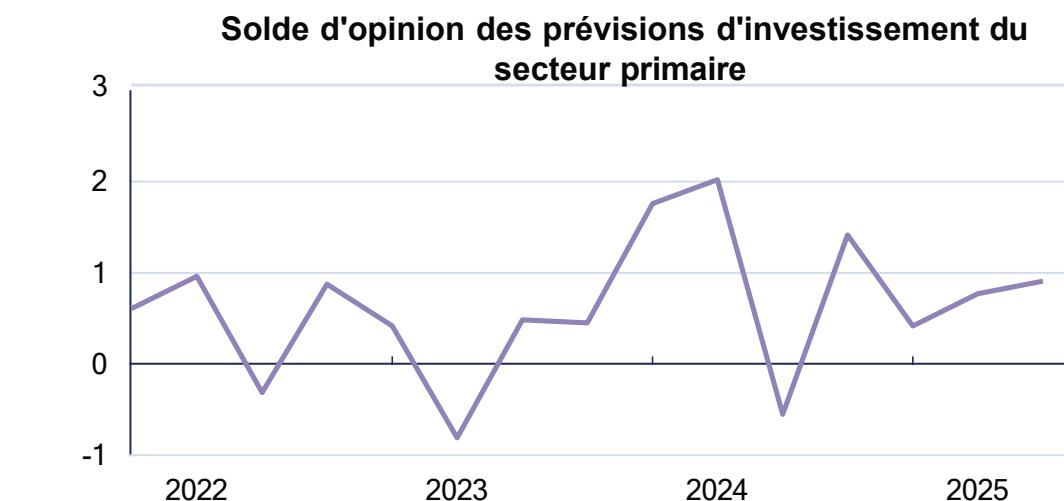
# ENQUETE DE CONJONCTURE : SECTEUR PRIMAIRE



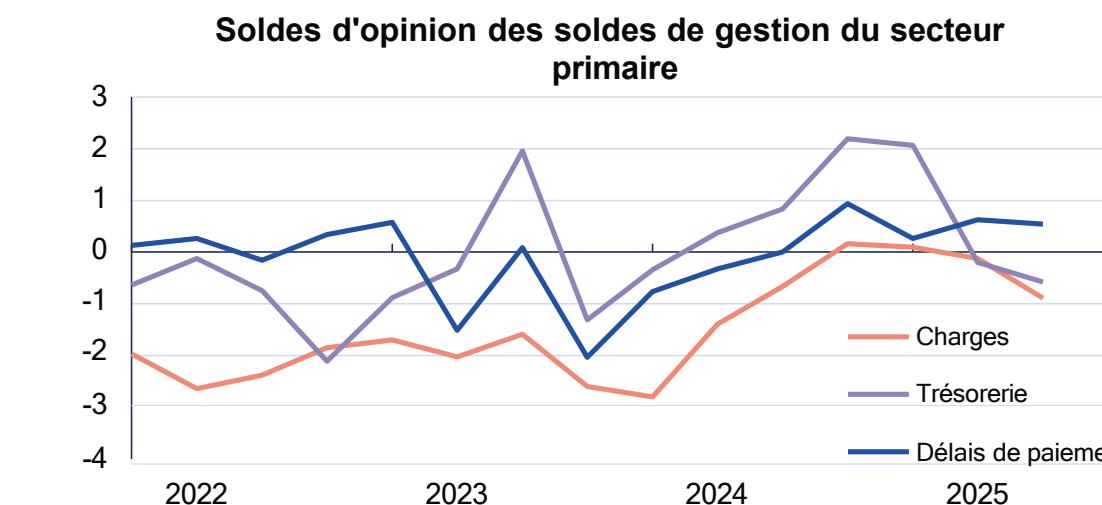
Source : Enquête de conjoncture de l'IEDOM - © IEDOM



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

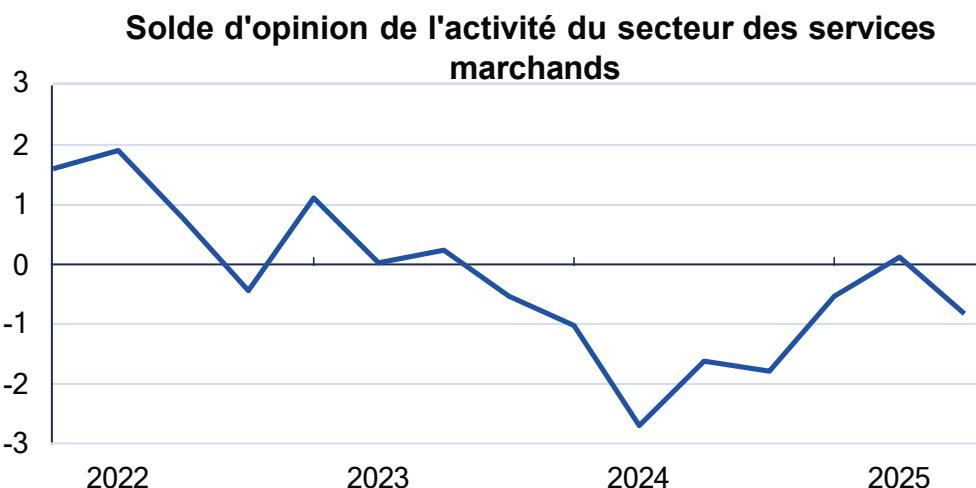


Source : Enquête de conjoncture de l'IEDOM - © IEDOM

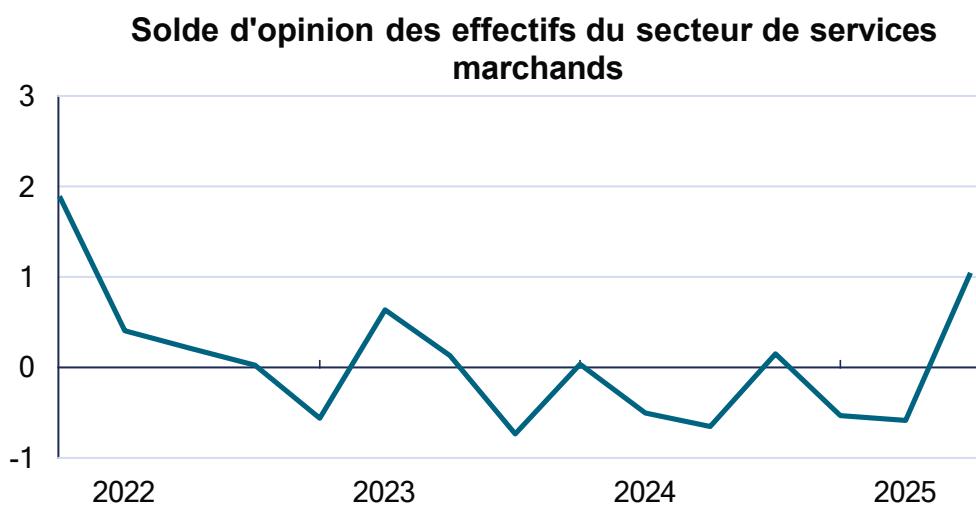


Source : Enquête de conjoncture de l'IEDOM - © IEDOM

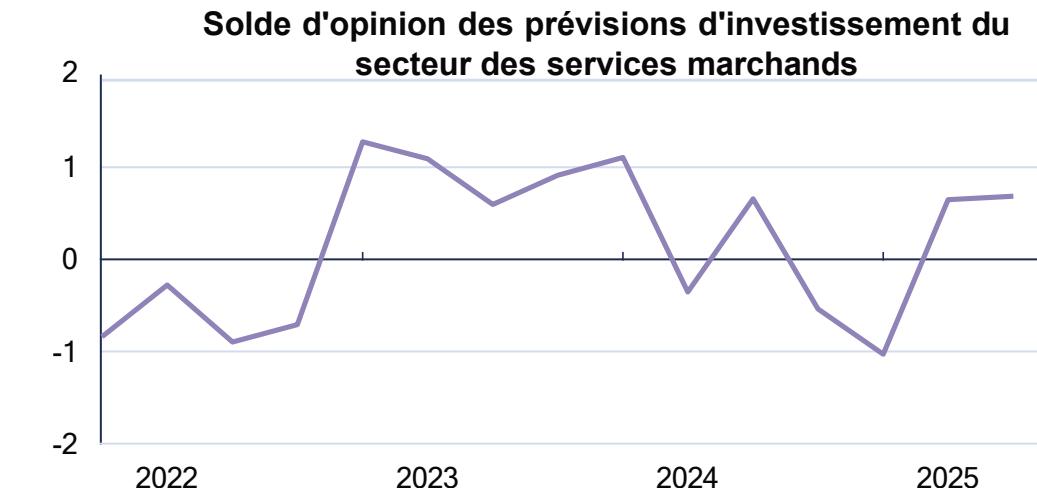
# ENQUETE DE CONJONCTURE : COMMERCE



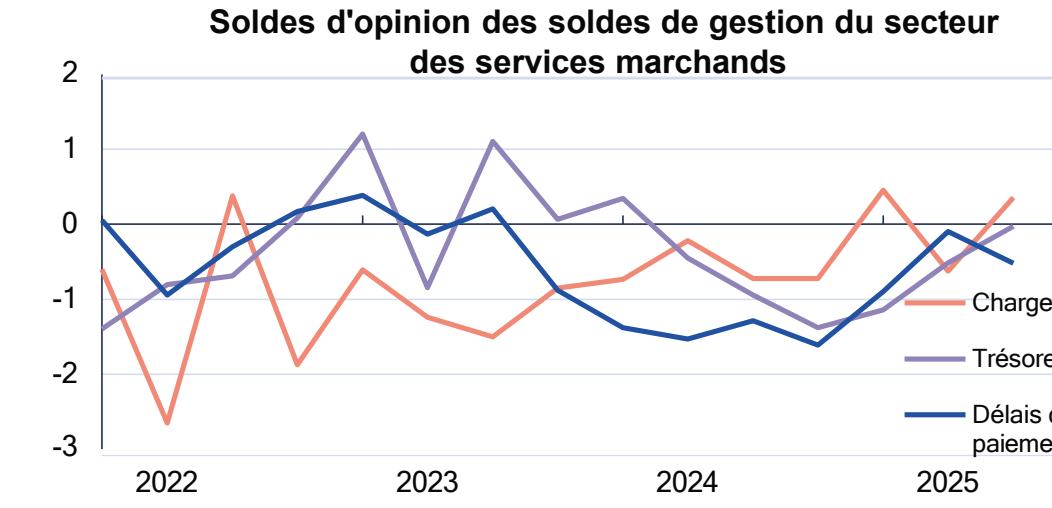
Source : Enquête de conjoncture de l'IEDOM - © IEDOM



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

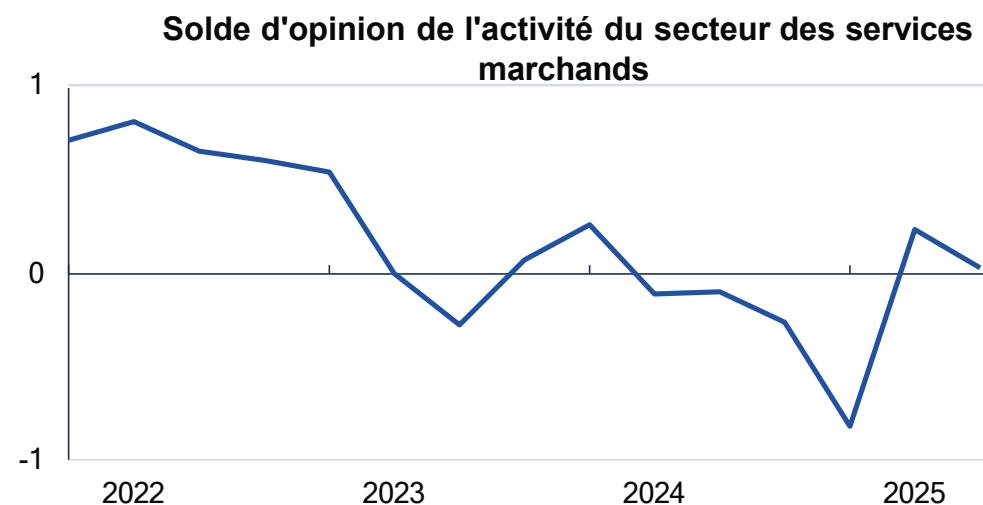


Source : Enquête de conjoncture de l'IEDOM - © IEDOM

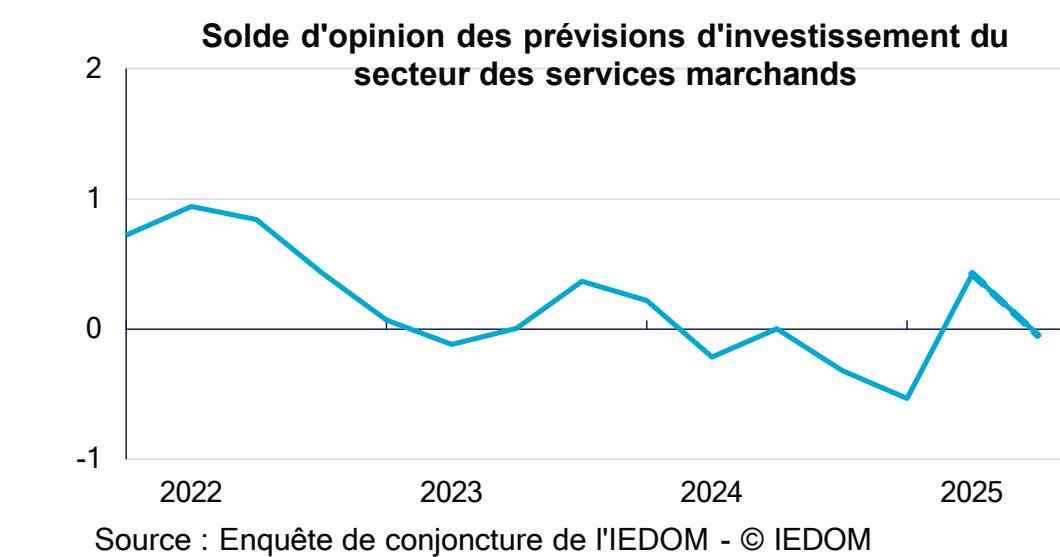


Source : Enquête de conjoncture de l'IEDOM - © IEDOM

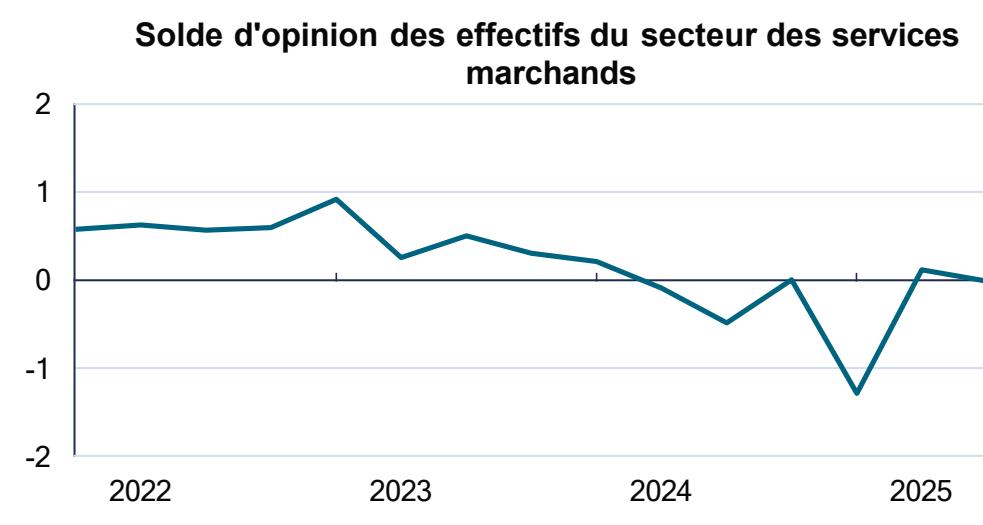
# ENQUETE DE CONJONCTURE : SERVICES MARCHANDS



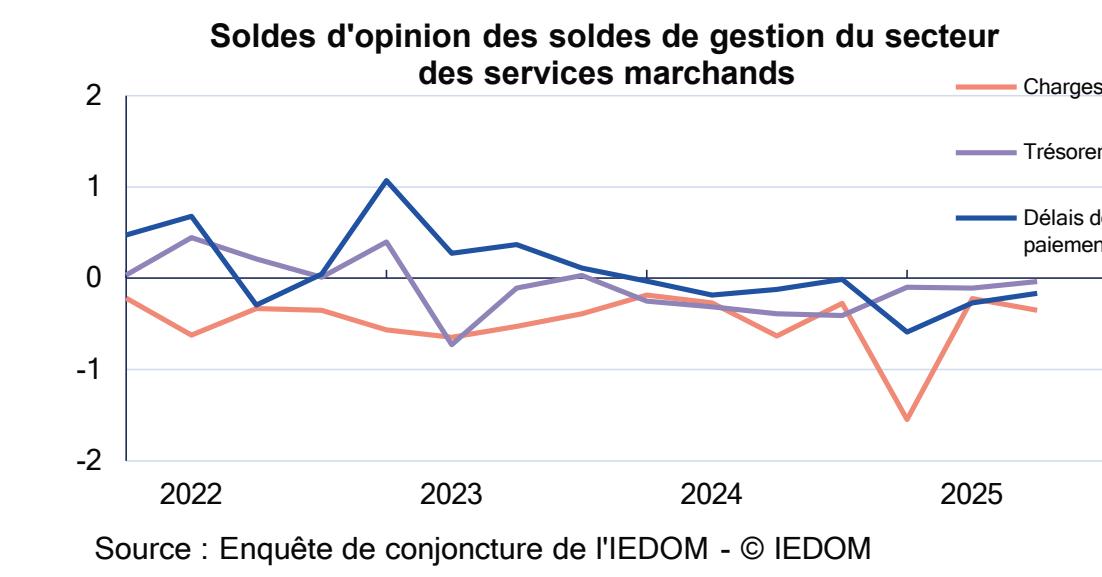
Source : Enquête de conjoncture de l'IEDOM - © IEDOM



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

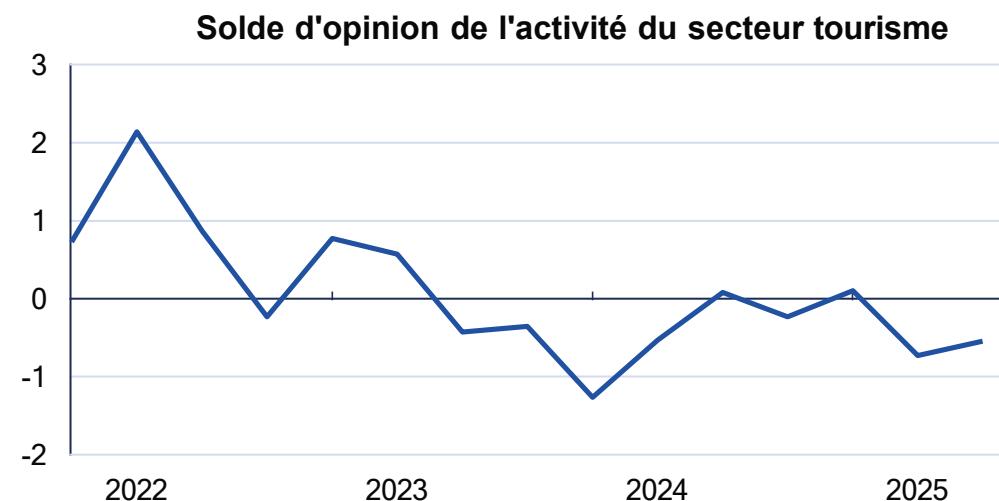


Source : Enquête de conjoncture de l'IEDOM - © IEDOM

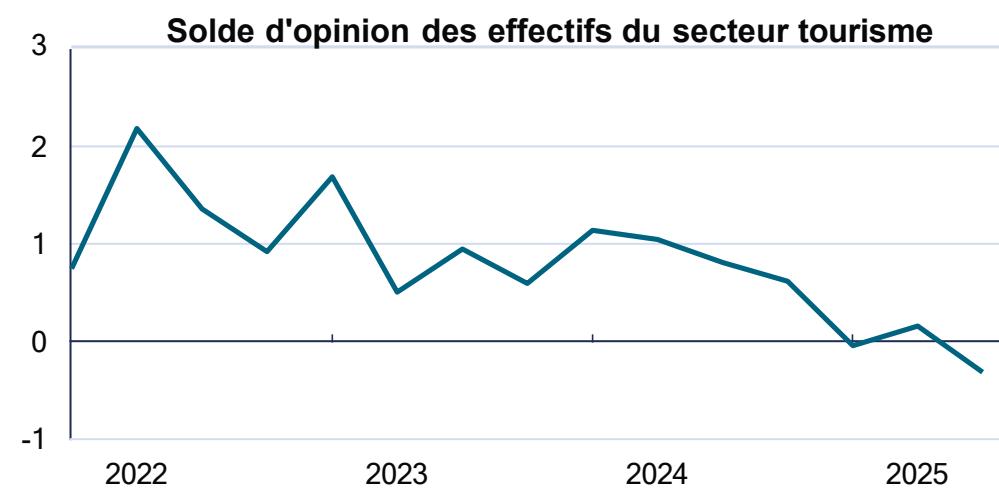


Source : Enquête de conjoncture de l'IEDOM - © IEDOM

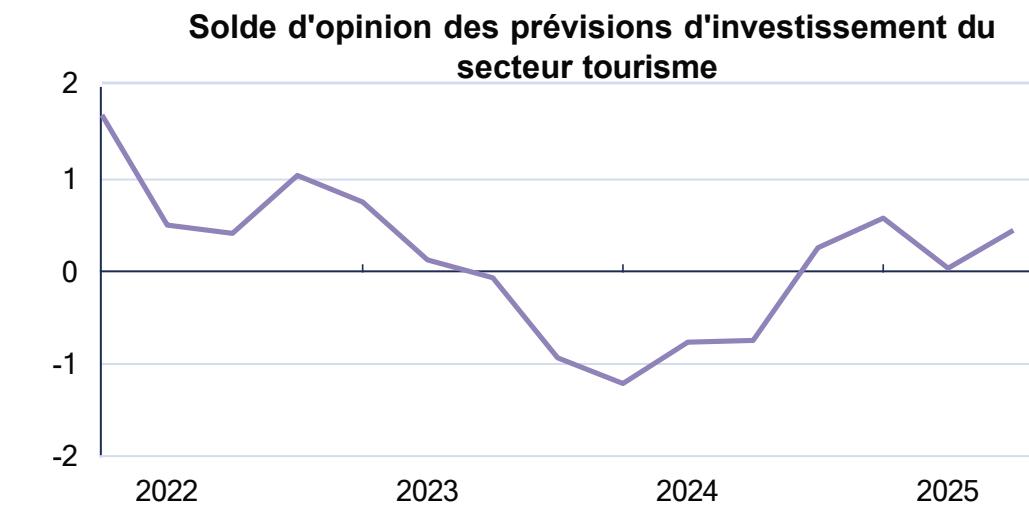
# ENQUETE DE CONJONCTURE : SECTEUR DU TOURISME



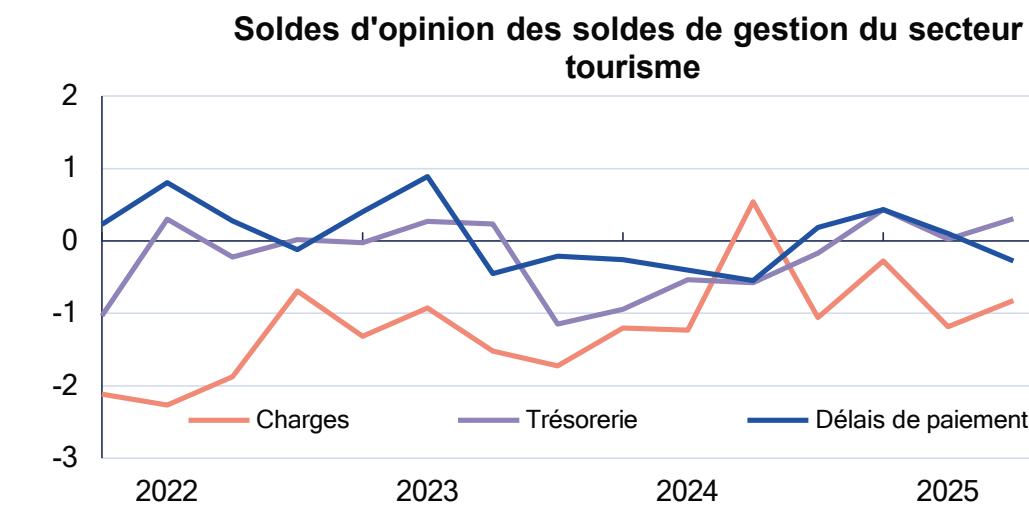
Source : Enquête de conjoncture de l'IEDOM - © IEDOM



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.ie dom.fr](http://www.ie dom.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
<b>DGP SPH Outre-mer</b>	<b>111,4</b>	<b>121,5</b>
<b>DGP SPH National</b>	<b>61,2</b>	<b>63,4</b>

Source: ledom, Observatoire sur les délais de paiement 2025



# 1ÈRE SÉQUENCE

DU DÉVELOPPEMENT À LA TRANSMISSION :  
CONSOLIDER LE CAPITAL DES  
ENTREPRISES RÉUNIONNAISES

# 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 ITEMAT  
Fondatrice de Lactosphera

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

Pierre PAYET  
**Fondateur de Tansacq'Ol**

## **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, définition 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** -> Crédit à la transmission et accompagnement des entrepreneurs dans leur recherche de financement
- **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 ÉCOSSYSTÈME 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

---

Par La Réunion Développement



**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

**ELEVATION**  
Capital Partners

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 Caisse du **Crédit Agricole Réunion-Mayotte** et **Martinique - Guyane** dans le cadre du **FPCI CAOMIE**.

**10 ans**

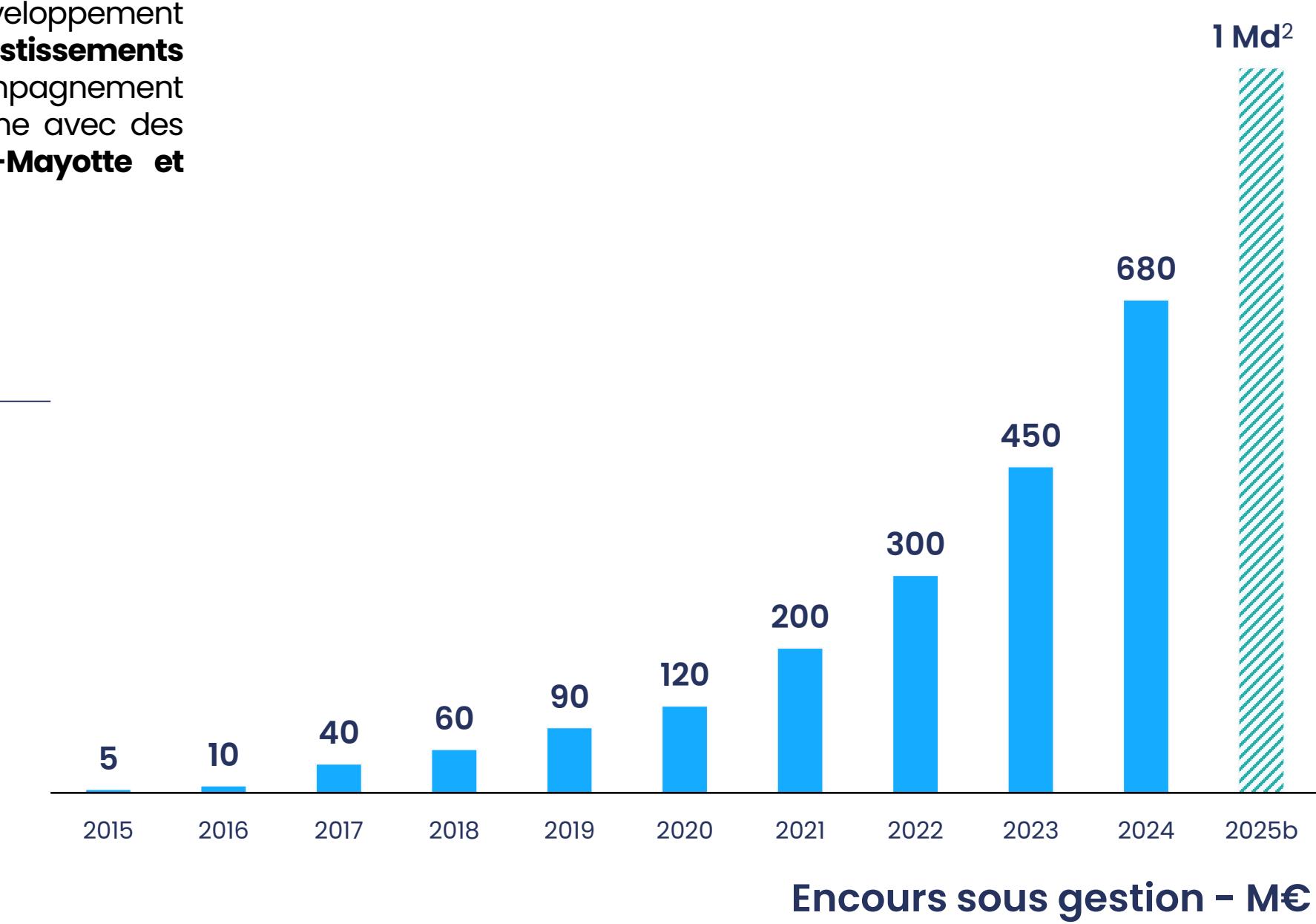
D'existence

**+ 800 M€**

sous gestion<sup>1</sup>

**x4**

Encours en 3 ans



<sup>1</sup>au 30 juin 2025

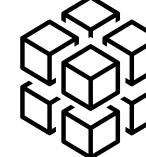
<sup>2</sup>Objectif de collecte non garanti

# 3 stratégies distinctes et indépendantes

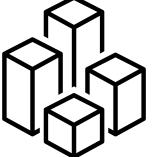
**Private  
Equity**



**Fonds  
de fonds**



**Real  
Estate**



<b>Date de lancement</b>	2015	2022	2024
<b>Zone géographique</b>	France, UE	Monde	France, Outre-mer
<b>Stratégies</b>	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.)
<b>Thématisques</b>	Outre-mer / Growth / Immobilier /Food <sup>(1)</sup>	Diversifiés / Thématisques (Secondaire & Co-invest) / Feeder	Immobilier tertiaire en Outre-mer
<b>Répartition de l'encours</b>	<b>55%</b>	<b>40%</b>	<b>5%</b>

<sup>(1)</sup> 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



**FEDOM**

Fédération des Entreprises  
des Outre-Mer



Mouvement  
des **Entreprises**  
de France  
Réunion



# ECHANGES

DU DÉVELOPPEMENT À LA TRANSMISSION :  
CONSOLIDER LE CAPITAL DES ENTREPRISES  
RÉUNIONNAISES



# 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**



LES MÉTIERS *DU FRAIS*



**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 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 différée 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.

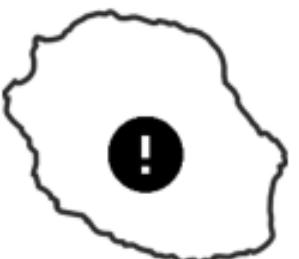
## transparence

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 garanties



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**



## ENJEUX DU FINANCEMENT DU SECTEUR PRIVÉ OUTRE-MER

12 décembre 2025

# DES AIDES FOISONNANTES 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



adie



## 4 ENJEUX A SURMONTER

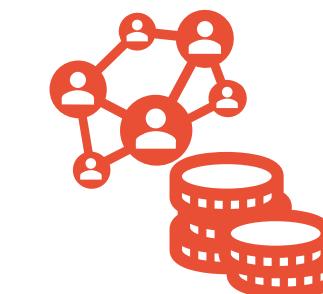
**Enjeu de lisibilité:** Comment naviguer dans les méandres des aides, savoir où chercher, qui contacter?



**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**



*Liberté  
Égalité  
Fraternité*



# 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.

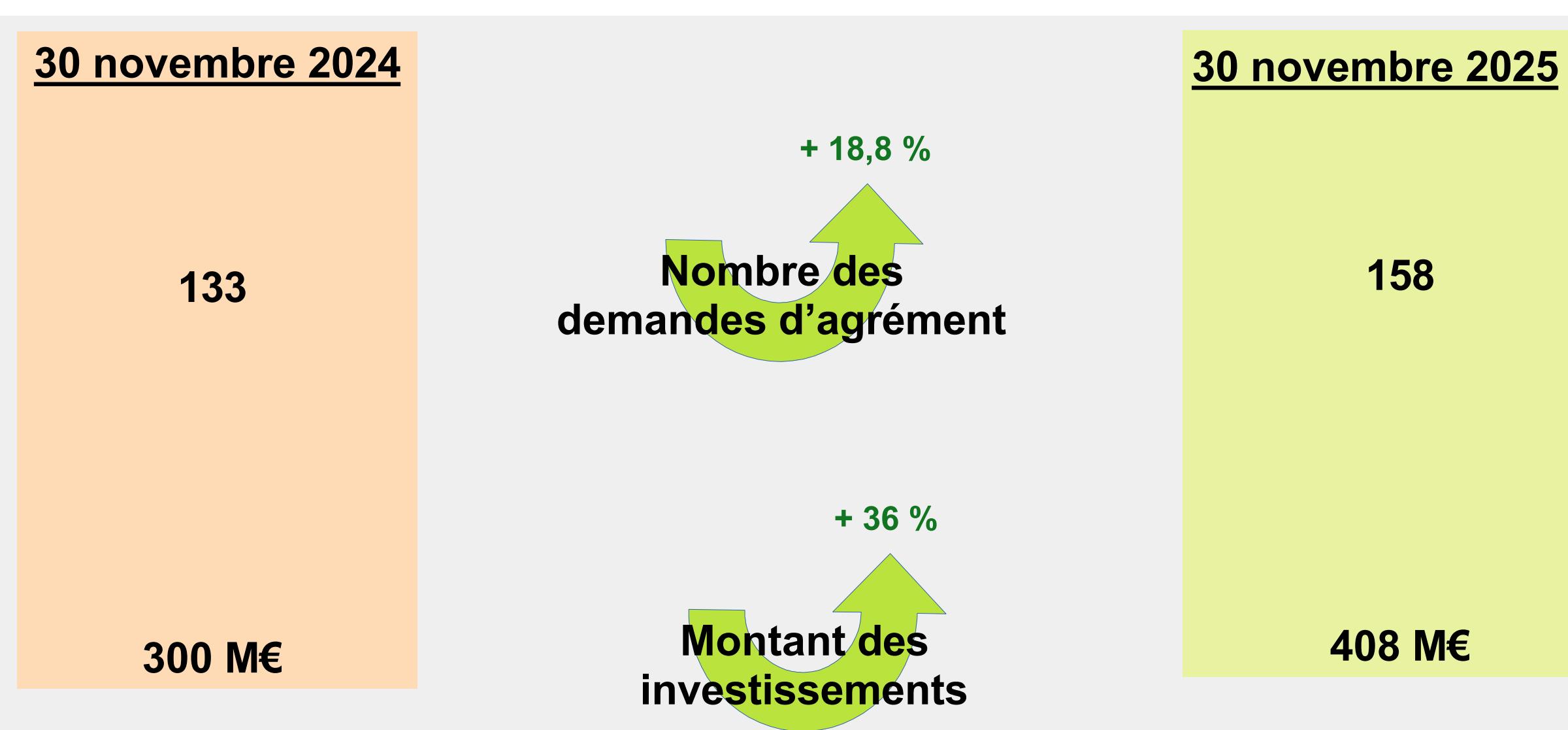
# 1- Les enjeux de la défiscalisation outre-mer

**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



# 1- Les enjeux de la défiscalisation outre-mer

## Les agréments

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

# 1- Les enjeux de la défiscalisation outre-mer

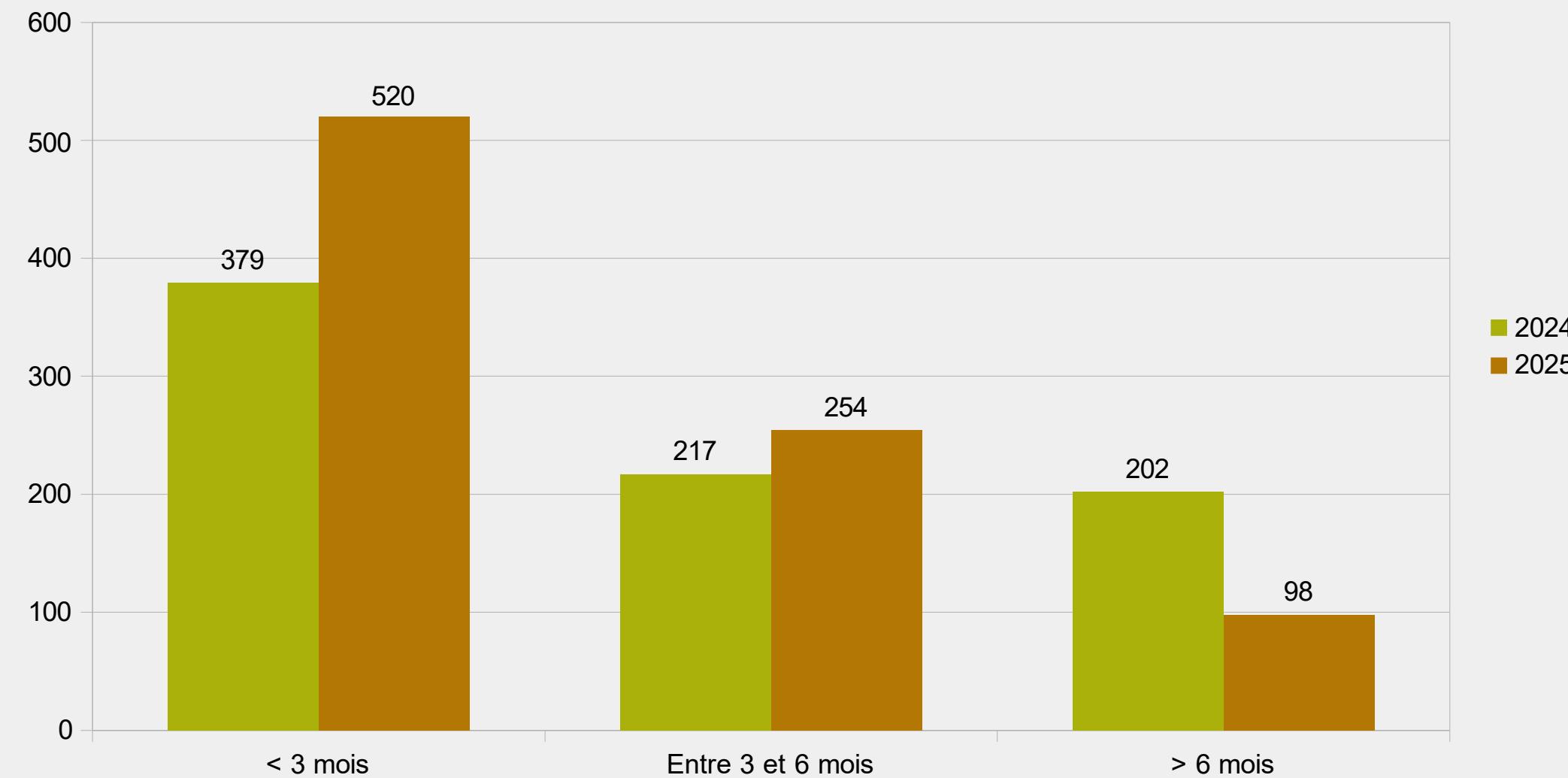
## Les remboursements de CIOP



# 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 CIOP 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€/m<sup>2</sup>
- 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**

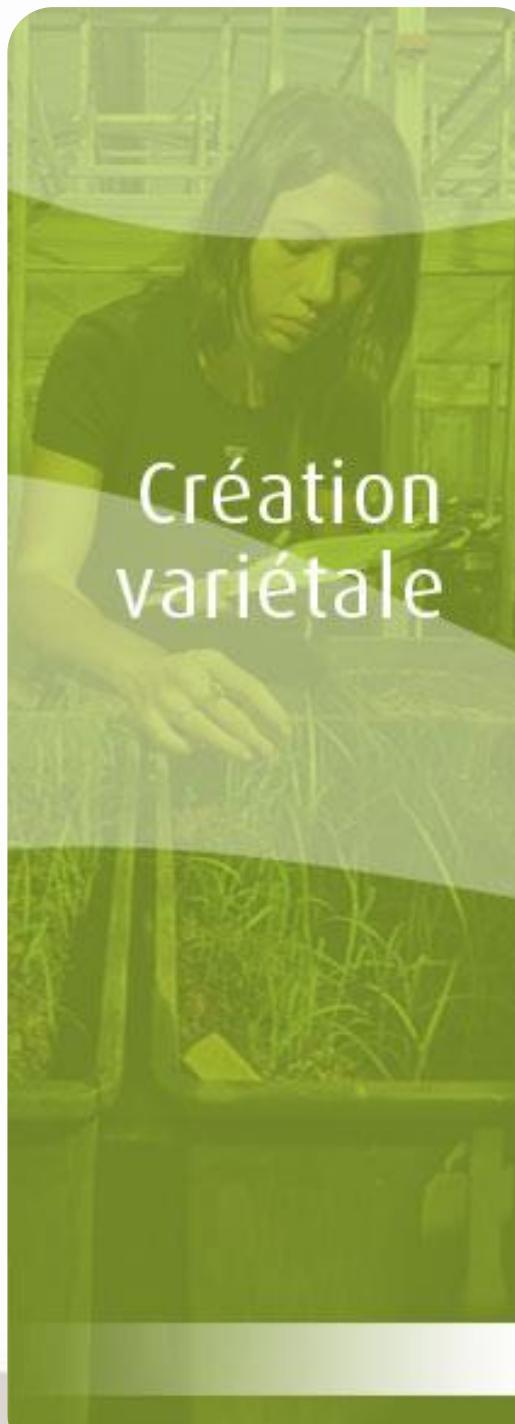
**Jenny WU-TIU-YEN**  
**Responsable des Procédés et Innovations chez**  
**eRcane**

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



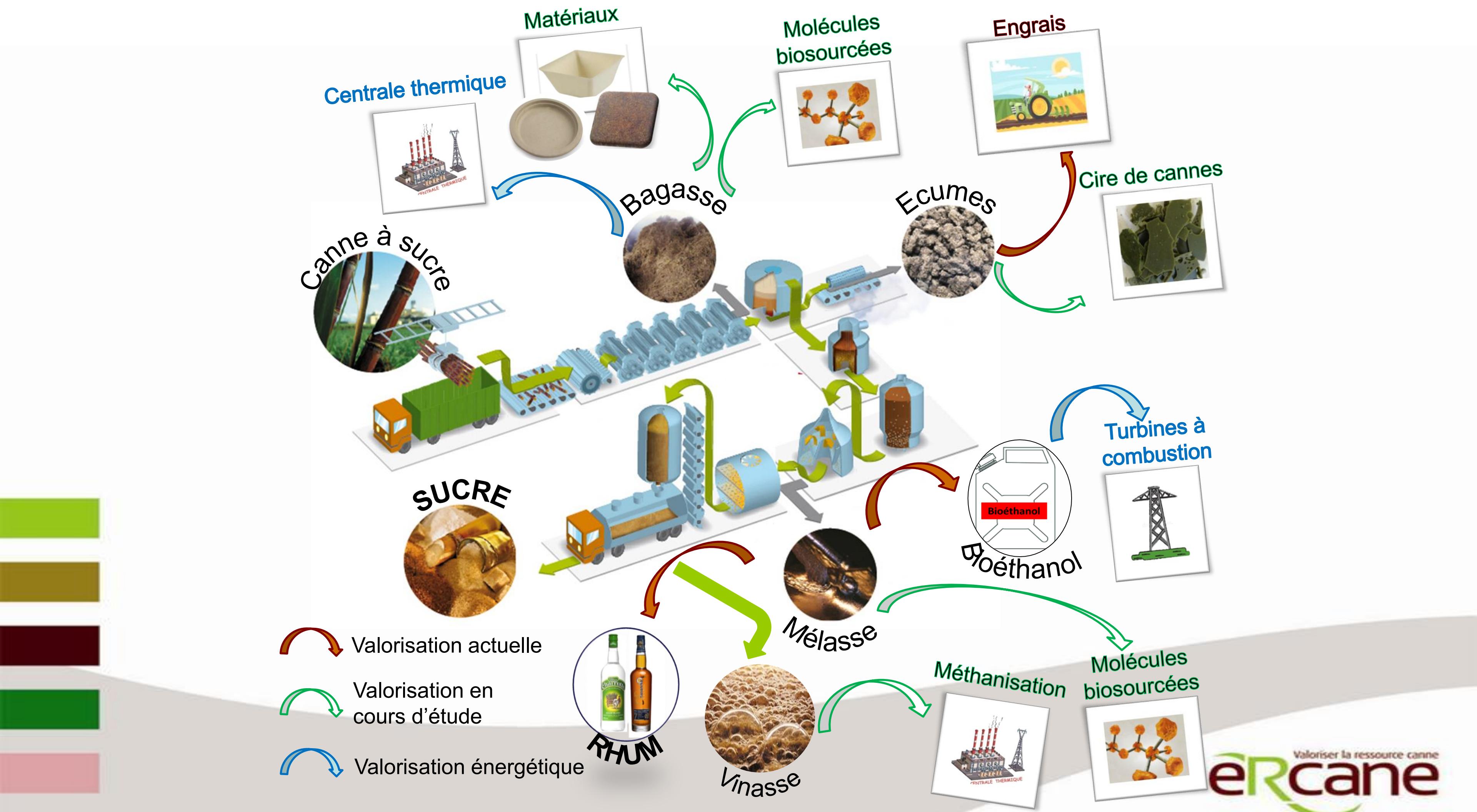
# 2 Divisions / 4 Services

## Division Agronomie



## Division Industrielle





# 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. Evelyne MAURET, Rapporteur, Université de Grenoble

M. Johnny BEAUGRAND, Examinateur, INRAe Nantes

M. Nicolas LEMOIGNE, Examinateur, Mines Alès

M. Pierre OUAGNE, Examinateur, 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



# ECHANGES

SUBVENTIONS PUBLIQUES :  
TRANSFORMER LE LABYRINTHE  
ADMINISTRATIF EN LEVIER STRATÉGIQUE



# CONCLUSIONS DES TRAVAUX

**FEDOM**

Fédération des Entreprises  
des Outre-Mer



Mouvement  
des **Entreprises**  
de France  
Réunion



# 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*